estate

MAGASINET FOR EJENDOMSBRANCHEN

01
2021

Centerkonge i coronaåret

Hvad lærte vi i 2020?

Årets største nyheder

2021 vil give endnu lavere afkast

SÆLGEREN

Tæt på manden bag Danmarks største ejendomshandel

Markedsledende rådgiver inden for transaktioner i Norden

Nordanö er en betroet rådgiver og markedsledende aktør inden for nordiske ejendomstransaktioner. På tværs af Norden er vi mere end 45 specialister udelukkende fokuserede på M&A, corporate finance og research. 2020 har været et specielt år præget af Covid-19 pandemien, hvor vores forretningsmodel har vist sig at være holdbar, og vi er glade for, at vores kerneklienter udviste os stor tillid gennem en særdeles udfordret periode.

I løbet af de seneste år har vi markeret os med et antal større M&A- og corporate finance-transaktioner, hvor de mest prominente M&A-transaktioner omfatter:

- Største boligtransaktion (2020): NREPs salg af Vortex-porteføljen på knap DKK 2 mia. til Velliv & Industriens Pension
- Største kontorudviklingsprojekt (2020): Vellivs & Industriens Pensions køb af Accuras nye domicil i Nordhavn
- Største logistiktransaktion (2019): 3C Groups salg af 3C Odense Erhvervspark til COOP
- Største udviklingsprojekt (2019): Etablering af joint venture mellem PFA og By & Havn ifm. udvikling af Stejlepladsen

Vores corporate finance-rådgivning har ligeledes haft et travlt år, hvor vi har rådgivet på en række ikke-annoncerede transaktioner, herunder salg af en minoritetspost i et unoteret ejendomsselskab samt etablering af et større joint venture.

Signaturtransaktioner

Vortex-porteføljen

Største boligtransaktion (2020)

NREP

Boligportefølje med 3 ejendomme og 533 enheder solgt til:

Velliv Industriens Pension

Opdragsgiver:
NREP

DKK ~2 mia. | 50.000 m²
November 2020

Nyt Accura HQ

Største kontorudviklingsprojekt (2020)

Velliv Industriens Pension

Accuras nye hovedkontor I Nordhavn, erhvervet fra:

ACCURA

Opdragsgiver:
Velliv & IP

Pris uoplyst | 13.000 m²
Juni 2020

3C Odense Erhvervspark

Største logistiktransaktion (2019)

Logistikcenter i Odense solgt til:

coop

Opdragsgiver:
3C Groups

Price uoplyst | 72.000 m²
November 2019

Stejlepladsen

Største boligudviklingsprojekt (2019)

Etablering af joint venture mellem:

BY&HAVN

PFA PENSION

Opdragsgiver:
PFA

DKK 3 mia. | 72.000 m²
August 2019

Nordanö rådgiver på en af årets største transaktioner

Nordanö rådgav NREP i salget af en nyopført ejendomsportefølje til Velliv og Industriens Pension for knap DKK 2 mia. i en af årets største transaktioner.

Ejendomsporteføljen på ca. 50.000 m² består af tre nyopførte ejendomme: Strandhaverne ved Amager Strand, Himmelbyen i Ørestad og Risskov Husene i Risskov ved Aarhus. I alt indeholder porteføljen 521 boligenheder og et mindre antal kommercielle enheder. De 521 boliger er fordelt på 185 boliger i Strandhaverne, 128 boliger i Himmelbyen og 208 boliger i Risskov Husene. Derudover indeholder Strandhaverne 12 erhvervslejemål og en parkeringskælder med 130 p-pladser.

Ejendommene udgør tilsammen en særdeles attraktiv investering i de to største byer i Danmark. Porteføljen omfavner flere af de helt centrale og aktuelle investeringstemaer såsom bæredygtighed og ansvarlighed samt urbanisering og demografi, med udgangspunkt i boliger til markedsleje der bliver karakteriseret som et lav-risiko og relativt konjunktur-ufølsomt investeringsobjekt.

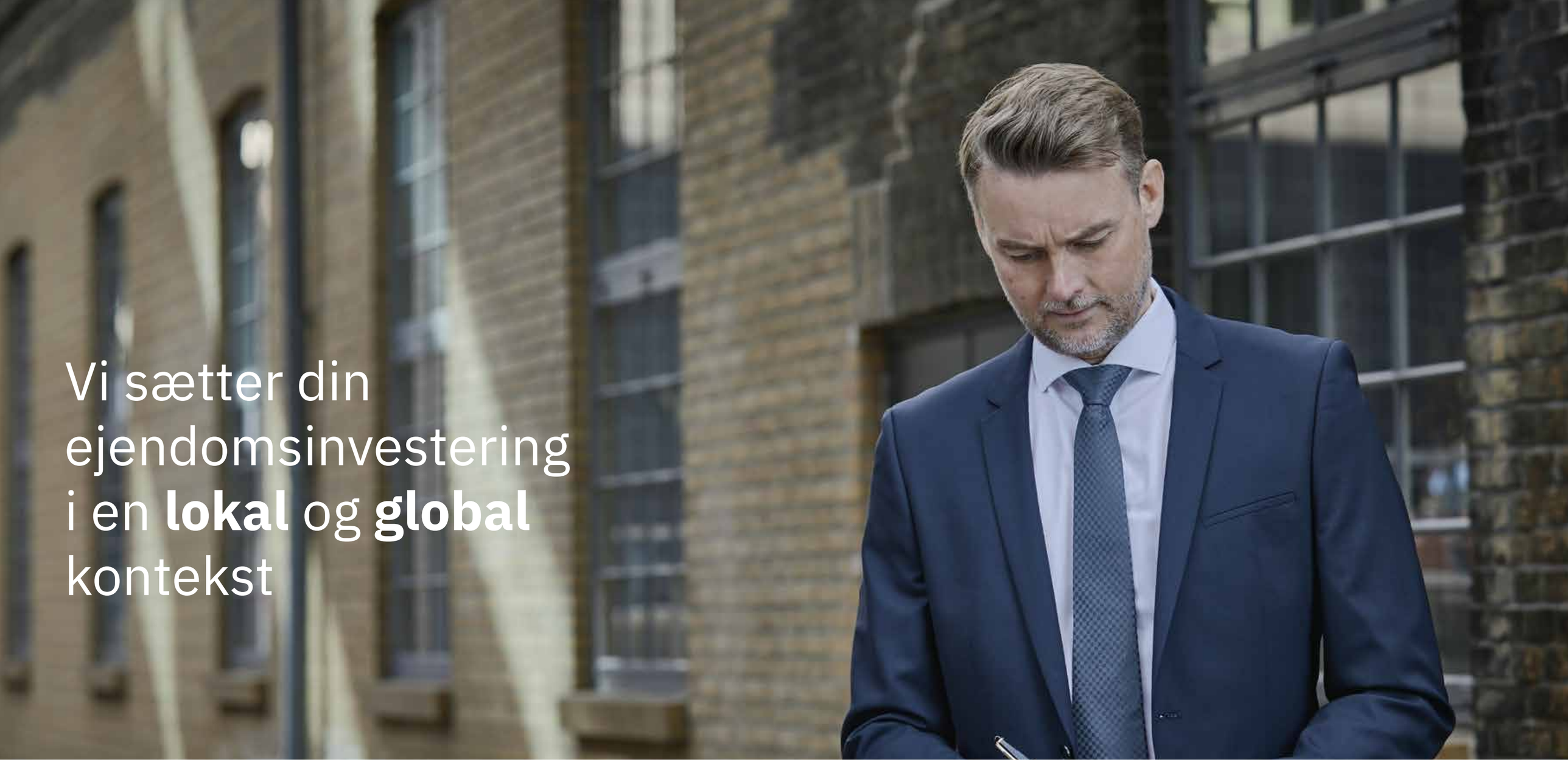
#1 i Norden i RCA 2019 Global Brokerage Analysis*

*Real Capital Analytics (RCA), transaktionsvolumen af salgsmandater i Sverige, Danmark, Norge og Finland, 2019

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

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

Nordanö



Vi sætter din ejendomsinvestering i en **lokal** og **global** kontekst

Nordicals er erhvervsmæglere med internationalt netværk og landets stærkeste markedskendskab. Vi har som de eneste forretninger over hele Danmark; og tilbyder i samarbejde med vores internationale partner Savills rådgivning, analyse og investering på tværs af landegrænser.

Tænk større. Tænk Nordicals.

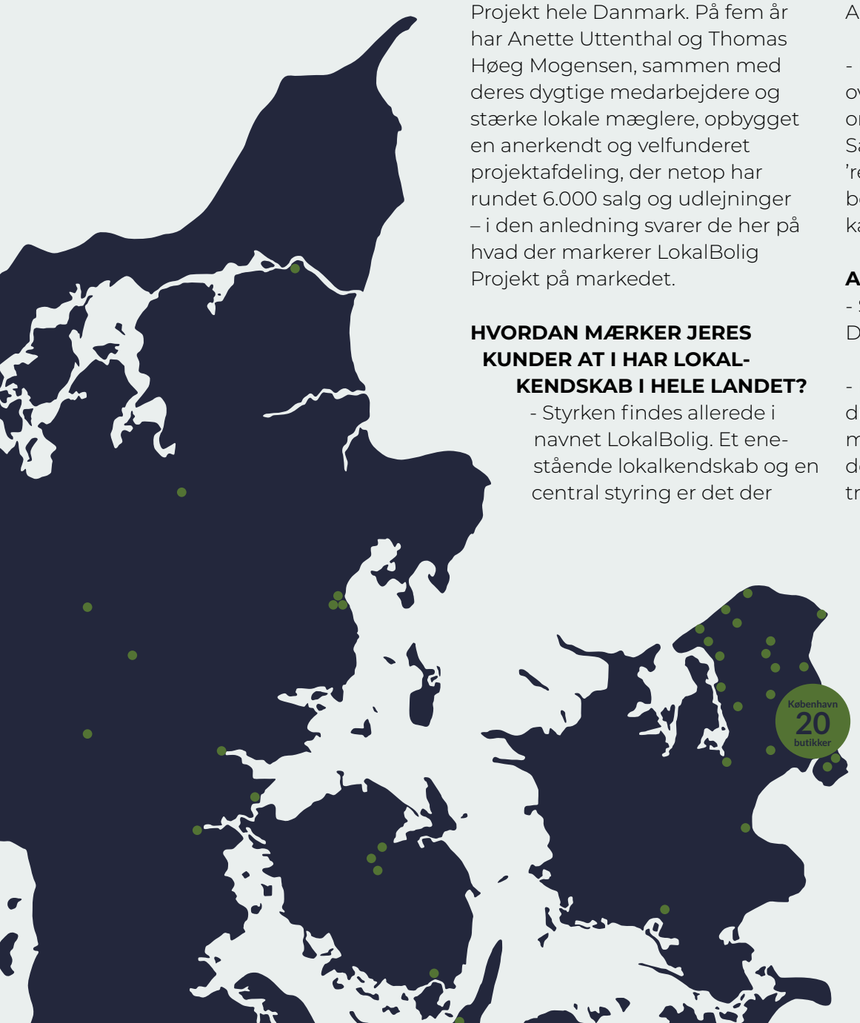
RICS

savills
An International Associate of Savills

NORDICALS
erhvervsmæglere

FORDI DANMARK IKKE ER ENS

Nøglen til et succesfuldt projekt skal findes i symbiosen mellem professionel styring og lokalt kendskab. Vi stiller skarpt på LokalBolig Projekts succesrejse mod at blive en landsdækkende løsning med lokale styrker. **Fordi Danmark ikke er ens.**



Med 56 butikker og en stærk projektafdeling dækker Lokalbolig Projekt hele Danmark. På fem år har Anette Uttenthal og Thomas Høeg Mogensen, sammen med deres dygtige medarbejdere og stærke lokale mæglere, opbygget en anerkendt og velfunderet projektafdeling, der netop har rundet 6.000 salg og udlejninger – i den anledning svarer de her på hvad der markerer LokalBolig Projekt på markedet.

HVORDAN MÆRKER JERES KUNDER AT I HAR LOKALKENDSKAB I HELE LANDET?

- Styrken findes allerede i navnet LokalBolig. Et enestående lokalkendskab og en central styring er det der adskiller os fra den standardiserede mæglertradition, svarer Anette Uttenthal og fortsætter:

- I alt er der 56 butikker spredt ud over hele landet, som samarbejder om at lykkes med alle projekter. Sammen bliver vi stærkere. Lokale 'realtime-analyser', markedets bedste it-løsninger og 100% dedikation er det der driver værket.

ALTID ÉN ILDSJÆL

- Som de eneste dækker vi Danmark, fortæller Indehaverne.

- På trods af landets lille størrelse differentierer køberadfærd og målgrupper helt enormt, og her er det en kæmpe fordel at kunne trække på den lokale mæglers områdekendskab. En passioneret ildsjæl der har børn i den lokale skole, spiller i fodboldklubben og altid mingler foran køledisken i Netto.

HVORDAN SIKRER I EN HØJ FAGLIGHED PÅ ALLE PROJEKTER?

- Hemmeligheden bag at skabe ensartede kvalitetsoplevelser og ramme bull's eye hver gang, er at samle al erfaring i en vidensbank og kombinere det med vores passion.

Hos LokalBolig Projekt ligger den centrale styring hos Anette og Thomas i Hellerup, der som et samlet kompetencecenter favner alle projekter. Som developer bliver du derfor tilknyttet én engageret og styrende kontaktperson som trækker tråde ud til det relevante lokalområde.

DET HANDLER OM TIMING

- Jo tidligere du involverer os, jo mere kan vi gøre for dit projekt.

Anette og Thomas er ikke i tvivl om den forskel det gør at være med i hele processen fra brainstorm til færdigt salg/udlejning. Timing er altafgørende. Mange dyre fejl kan undgås når LokalBolig Projekt kommer tidligt på banen og løbende kan trække på de lokale mægleres ekspertise. Kombinationen af Indehavernes mere end 25 års erfaring og mæglernes lokalkendskab er helt unik.

Thomas tilføjer: Det behøver ikke koste noget at få et godt råd hos os!

HVORFOR ER DET VIGTIGT FOR JER AT DELTAGE PÅ ÅBENT HUSE?

Anette og Thomas har en finger med i spillet på alle projekter.

- Siden vi startede LokalBolig Projekt i 2015 har vi deltaget på Åbent Huse søndag efter søndag og det bliver vi ved med, siger Anette og fortsætter:

- Det er vigtigt for os at være helt tæt på vores samarbejdspartnere, vores projekter og de mange boligsøgende vi møder hver uge. Det nærvær det giver er en vigtig del af kommunikationen, og betyder at en projektudvikler altid kan ringe og spørge hvordan det går. Når dedikationen er så ægte, bliver hvert projekt et hjertebarn.

HVORDAN SER MARKEDET UD I 2021?

Vi slutter af med et af de helt tunge spørgsmål til Thomas.

- Hos LokalBolig Projekt ser vi et marked der fortsætter udviklingen, men vi er også meget bevidste om at udvikle de rigtige værktøjer der kan hamle op med et voksende udbud, kritiske lejere/købere og en hurtigere udskiftning i lejeboliger, fortæller Thomas.

- I forhold til vores lokale fokus ser vi en kæmpe udvikling i Københavns omegnskommuner. De fornyede muligheder for hjemmearbejde og mindre pendling, åbner op for at bo med større afstand til storbyen. Denne tendens gør sig faktisk gældende over hele landet, og i alle de store provinsbyer, ligger der derfor et kæmpe udviklingspotentiale.

lokalboligprojekt.dk

ANETTE UTTENTHAL
Tlf. 30 50 28 94 · aut@lokalbolig.dk

THOMAS HØEG MOGENSEN
Tlf. 30 55 05 40 · thm@lokalbolig.dk

LokalBolig PROJEKT

TAK FOR ÅRET DER GIK.

Tak til alle kunder, kollegaer og samarbejdspartnere for et 2020, som har budt på udfordringer ud over det sædvanlige. Heldigvis blev det også et år med gode afleveringer af flotte, nye hjem og indgåelse af spændende, nye aftaler.
Vi glæder os til sammen at træde ind i et begivenhedsrigt 2021.
Godt nytår!

AG GRUPPEN

BYGGET TIL MENNESKER.
SKABT MED OMTANKE.

INDHOLD

N°1 2021

LEDER

12 Rigtig godt nytår!

FORSIDE

14 Sælgeren
Michael Berthelsen og bag om salget af den største ejendomsportefølje nogensinde.

ARTIKLER

24 Sådan gik 2020
Se de mest læste nyheder i året, der gik

50 Højdepunkter & hængepartier
De vigtigste læringer fra året i ejendomsbranchen

78 København er i god form
På vej mod endnu lavere afkast

96 Nyt udefra
Sådan står det til i resten af Europa.

98 Shoppingcentre i et coronaår
Opkøb, oplevelser og nedlukning

14

78

24

INDHOLD

N°1 2021

ORDET ER DIT

114 Den nye normalvedtægt er på gaden
Thomas Stampe, Lundgrens

118 Ægte bæredygtighed uden flotte diplomer
Kristian Krogh, Thylander Gruppen

INDSIGT

38 Tal og tendenser

65 Brancheguide

87 Årskavalkade

120 Nyt om navne

98

50

estate
N°1 2021

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:
Michael Berthelsen
Foto: Wilfred Gachau

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

Svanemærket Tryksag 5041 0004

DANSKE MEDIER
Estate Media er medlem af Danske Medier.

Vi tager ansvar for indholdet og er tilmeldt PRESSENÆVNET

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

estate MEDIA

Rigtig godt nytår!

Velkommen til det store årsnummer af Estate Magasin, der både ser på året, der gik og leverer inspirerende læsestof om året, der kommer, gennem interviews, analyser og masser af spændende tal og tendenser.

Bygge- og ejendomsbranchen - og ejendomsmarkedet - klarede sig godt gennem 2020. Transaktionsmarkedet blev ikke vildt prangende, men heller ikke en katastrofe. Byggepladserne blev holdt kørende og afhængigt af de mere langsigtede konsekvenser for økonomien, og hvornår vaccinen for alvor slår igennem, så kan vi her næsten et år efter pandemiens udbrud konstatere, at branchen er faktisk helt ok.

Foto: Wilfred Gachau

Det bør skabe det overskud, der betyder, at der bliver taget fat på de problemstillinger, der for alvor manifesterede sig i 2020. Først og fremmest branchens image og omdømme. Ejendomsbranchen blev - ikke mindst og måske især fra politisk side - dæmoniseret, og det er på tide, at der for alvor bliver taget fat på at gøre branchen stueren.

Den grønne omstilling fik lov at få sin berettigede akutplads tilbage i foråret efter nogle måneder, hvor alle kun talte corona. Klimaforandringer, og hvordan ejendomsbranchen kan bidrage til at nedbringe CO_2-udslippet, bliver kun et endnu større samtaleemne i 2021, hvor de, der ikke tager det alvorligt, står tilbage på 2020-perronen. Det er blevet mindre vigtigt, om man fokuserer på den ene eller den anden certificering, - det helt store i 2021 bliver at tage fat på eksisterende ejendomme og renovering fremfor primært at tale grønt, når det drejer sig om nybyggeri. Nye buzzwords bliver cirkulært og genbrug, der vil komme til at flytte sig fra de excentriske til branchens generalister.

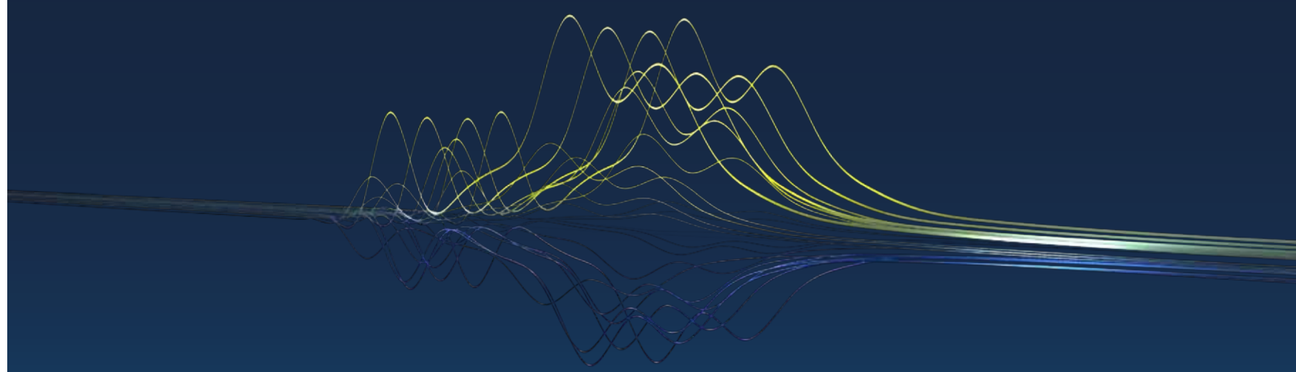
I denne udgave ser vi også tilbage på, hvad der skabte overskrifter i 2020. Og det gjorde flere triste sager om returkommission og betonsnyd. Der bliver tjent mange penge i ejendomsbranchen, og nogle gange er nok ikke nok. Hvis ejendomsbranchen skal gøres stueren, så skal der gøres op med grådighed og sættes fokus på det hårde arbejde, der bliver gjort hos den langt overvejende del af branchens aktører. Det må være målet for 2021!

Kamilla Sevel
Chefredaktør

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

Det hedder sig, at det er svært at spå og især om fremtiden.
Men hvis man ikke prøver, er man allerede på bagkant af udviklingen.
DLA Pipers globale tilstedeværelse er forankret i lokal ekspertise, og med over 500 jurister med speciale i fast ejendom i flere end 40 lande har vi en unik indsigt i verden omkring os. I Aarhus og København er vi 50 jurister, der er dedikerede til at rådgive ejendomsbranchen.
Sammen går vi fremtiden i møde.

dlapiper.dk



DLA PIPER

The only global law firm in Denmark

- VI ER BLEVET BEJLET TIL I ET ÅR

Michael Berthelsen skrev Danmarkshistorie, da han i december stod for salget af den største ejendomsportefølje nogensinde. Nu skal der bygges portefølje igen

Af Kamilla Sevel

- Jeg har ikke nogen tanker om at gå på pension lige foreløbig, men det er da klart, at det er en ambition for mig, at den danske Niam-organisation skal udvikles, så vi kan køre lige så smertefrit videre som da jeg overtog. I dag har vi ikke en kronprins eller kronprinsesse, så det skal vi have fundet, siger 62-årige Michael Berthelsen om sin rolle.

Januar 2019: Michael Berthelsen ringer til sin kone.

- Jeg har fået tilbudt et nyt job, og jeg har sagt ja, lød meldingen.

På det tidspunkt vidste han ikke, at han knap to år senere ville skrive sig ind i dansk ejendomshistorie, som den, der som landechef stod for den hidtil største transaktion nogensinde på dansk jord. Med salg af en portefølje på over 12 millliarder kr. endda med et enormt forspring ned til den hidtil største på godt 7 milliarder kr.

Den svenske kapitalfond Niam var sammen med Patrizia én af de første udenlandske investorer, der så mulighederne i det danske marked. Finansieringsmulighederne var gode, og samtidig var der dengang mange ejendomme, der nærmest lå og flød så at sige. Finansiel Stabilitet var i gang med at rydde op efter 00ernes mange konkurser, og der var gode handler at gøre.

Niams strategi var da også aggressiv. Siden 2011 har den været køb, køb, køb, og de seneste år har Niam købt mere end een boligejendom om måneden. Det har gennem årene skabt en portefølje på 17 milliarder kr., som altså med frasalget i december nu er reduceret til 5. Så nu er det op på hesten og videre. Der skal bygges til bunke igen. Og Michael Berthelsen er så klar. Han har for alvor øvet sig på at eksekvere, siden han fik ansvaret for to år siden.

- På det første møde jeg havde med vores daværende CEO efter jeg blev landechef, så påpegede han, at afkastet er højere, og finansieringsomkostningerne er lavere i Danmark, så "hvad venter du på Michael – bare kjør hårdt". Og det prøver jeg at huske på, siger Michael Berthelsen.

KLÆBEHJERNE OG EKSEKVERING

Det er analysen og det sikre afsæt, der falder Michael Berthelsen nemmest. Han har nærmest klæbehjerne, når det kommer til datoer og dialoger om køb og salg. Analysens fakta er hans helt stærke side.

- Hvis jeg skal sige én ting, jeg er virkelig god til, så er det at regne. Jeg er både lynende hurtig, men jeg kan også meget hurtigt gennemskue om det hænger sammen, og hvis jeg skal sige en ting, som jeg virkelig har lært af Kristian Krog, så er det at eksekvere. Analyse er godt, men på et tidspunkt skal man skære igennem, siger Michael Berthelsen. >

Foto: BC Hospitality Group A/S

Efter frasalget er Niams største investering denne ejendom i Ørestad med hotellet Crowne Plaza og kontorer. Og om ikke ret længe bliver det formentlig en god ide at have et lufthavnsnært konferencehotel igen.

› Kristian Krogh var Niams første landechef, og han skiftede til Thylander i 2019. Det var der, Michael Berthelsen blev kaldt ind på kontoret og tilbudt at tage over.

- Min fornemmelse er, at der var mange i ejendomsbranchen, der blev lidt overraskede over, at vi bare kørte videre i samme tempo. Jeg tror de havde en fornemmelse af, at det hele hang på Kristian, men jeg havde været med fra dag 1 og tog bare fat, hvor han slap. Det var helt smertefrit, siger 62-årige Michael Berthelsen, der havde arbejdet sammen med Kristian Krogh i Aberdeen, men også har været selvstændig og solgt kosttilskud, været administrationsansvarlig på DTU og har, hvad han selv kalder "en ret bred baggrund", siden han stoppede som prokurist i Danske Bank i 1995.

Niam er en svensk kapitalfond i Stronghold-familien, der også tæller blandt andet mægler- og administrationshuset Newsec, finansieringsplatformen Tessin og udlejningsplatformen Workaround.

- Vi bringer store udenlandske investorer til Danmark. Når nordamerikanske eller asiatiske investorer har placeret noget i Tyskland og noget i UK, så vil de som regel også gerne have lidt ejendomme i de nordiske lande, som de ser som en Safe Haven. Der springer Niam i øjnene efter 25 år på markedet, hvor vi, målt på afkast, konstant har ligget i det øverste kvartil af fonde, siger Michael Berthelsen.

PLANLÆGGER EXIT FRA BEGYNDELSEN

Alle fonde er lukkede eller closed ended, som det bliver kaldt på kapitalfondssprog, hvilket vil sige, at de har en fast udløbstid, hvor aktiverne skal sælges. I Niam er det typisk 10 år.

- Det betyder også, at vi tænker på, når vi køber, hvordan vi kan komme ud af det igen. Da vi havde købt HD ejendomme i maj 2017 og sad til første bestyrelsesmøde blev direktøren, Peter Borch, noget overrasket. Nu havde han lige fået nye ejere, og så spurgte vi om, hvordan vi strukturerede det, så vi kunne gøre klar til, vi en dag skulle sælge igen. Når man ved, der er en deadline, har man ikke tid til bare at lade tingene ligge og arbejde. Der skal være en plan fra starten.

Men planer kan også ændre sig. Fond nr. VI med HD Ejendomme skulle ikke nødvendigvis have været solgt nu, men den var en velsmurt maskine med Danmark som omdrejningspunkt. Niam har ikke faste allokeringer til lande. Men i fond VI var der på trods af, at den havde hele Norden som omdrejningspunkt mere end 60 procent placeret i Danmark.

- HD Ejendomme var vores absolut største satsning. Selskabet havde dengang 2.000 boliger foruden et betragteligt antal erhvervsejendomme og egen fuld administration, som vi har brugt til at håndtere alle de ejendomme, vi efterfølgende har købt ind. Vi kom op på 6.237 lejemål, og HD Ejendomme har haft en tomgang på bare 2,5 procent. ›

Bech·Bruun

Specialister i fast ejendom og ejendomstransaktioner

Bech-Bruun er blandt landets førende rådgivere inden for fast ejendom. Vi har en bred indsigt i ejendomsmarkedet og rådgiver både danske og udenlandske ejendomsaktører om alle forhold af betydning for køb/salg, udvikling og drift af fast ejendom. Med fokus på vores kunders kommercielle behov og ønsker samt vores forretningsforståelse og højt specialiserede rådgivning, er vi en naturlig rådgiver og samarbejdspartner.

Læs mere og find os på **www.bechbruun.com**

> Porteføljen består af 152 boligejendomme hovedsageligt rækkehuse og med overvægt i Odense, Vejle, Horsens, Silkeborg og Randers, og det kom ikke som en overraskelse for Michael Berthelsen, at Heimstaden kunne være interesseret i at købe.

- Jeg har i mange år haft en god dialog med Christian Fladeland. Han var ung mægler, da Niam købte den første boligportefølje i Danmark fra Amagerbanken med lejligheder i Sydhavnen, Søborg og Vallensbæk. Siden Christian kom til Heimstaden har han kontinuerligt spurgt til HD Ejendomme, og over det seneste år har bejleriet været tiltagende. Så efter sommeren fik vi et bud, og det endte efter en kort forhandlingsrunde med, at vi umiddelbart efter efterårsferien skrev et LOI, (Letter of Intent, red).

HAR HANDLET SAMMEN TIDLIGERE

Det var 4. gang, at Niam og Heimstaden handler med hinanden. Så parterne ved forhandlingsbordet var ikke fremmede, og det har været med til, at processen er gået usædvanligt hurtigt i forhold til, at det drejer sig om 152 ejendomme.

- Reelt har Heimstaden gennemført Due Diligence, og vi har forhandlet selve kontrakten på under 6 uger. Fra start lavede vi en helt urealistisk tidsplan med en målsætning om at kunne underskrive den 15. december, men det lykkedes, siger Michael Berthelsen.

Siden sommer er der opbygget et datarum med mere end 16.000 dokumenter og adgang for mere end 70 personer.

Hastigheden skyldes i høj grad rådgiverne.

- Det har kun kunnet lade sig gøre med hjælp fra teamet hos Accura med Jakob Midtgaard og Luise Christensen i spidsen for de har været med på stort set alle køb, så de har kunnet hjælpe med at samle det enorme datamateriale, der er fremlagt. Vi har også fået god støtte i EYs Kaare Kristensen og Jesper Frøkjær, siger Michael Berthelsen.

På den anden side af bordet har Gorrissen Federspiel og KPMG siddet for Heimstaden, mens Cowi har lavet den omfattende due diligence og Newsec og CBRE har rådgivet kommercielt.

- Jeg er stolt af, at vi har kunnet gennemføre en så stor transaktion fuldstændig efter tidsplanen. Da vi sidste år købte Copenhagen Towers, lykkedes >

- I virkeligheden er det, vi er gået efter lejemål, som vi synes den brede befolkning er villige til at betale, og hvor folk er glade for at bo. Vi har en lejeromsætning på godt 20 procent, og det er vi godt tilfredse med, siger Michael Berthelsen. Her Tirsbæk Bakker i Vejle.

Foto: Niam

EXOMETRIC NRGi

Hvor vil danskerne bo?

Forandrer søgningen sig efter COVID-19?

Nye interviews fra 2. og 3. kvartal

Vi gennemfører årligt over 30.000 interviews med danske husstande. Få adgang til resultaterne og data om boligmarkedet i vores store onlinedatabase Exobase fra 2.995 kr. pr. md.*

Kontakt Nikolaj Pfeiffer og få en demonstration af Exobase.

www.exometric.com

*ekskl. moms

> vi også med at eksekvere på en tidsplan, som fra start virkede urealistisk. Vi signede og lukkede en uge forsinkede i forhold til vores aftale i LOI. Det er i øvrigt en position, som vi siden starten i 2011 har haft i markedet. Ofte byder Niam ikke højest, men der er stor transaktionssikkerhed med os, og vi handler på de aftalte priser medmindre, der bliver fundet noget væsentligt undervejs.

TRANSAKTIONEN BLEV DREVET FRA DANMARK

Transaktionen på 12,1 milliard kr. er drevet fra Danmark af Niam's danske team, som har opbygget boligporteføljen.

- Strategien er udtænkt af Kristian Krogh og jeg i Danmark med inspiration og gode drøftelser med vores svenske kolleger. En del af strategien har været at gå efter en porteføljepræmie. Da vi så modtager buddet fra Heimstaden på porteføljen, så har vi naturligvis intensive drøftelser om, hvad der er den rigtige beslutning. Alle omkring mig ved, at jeg gerne havde arbejdet med porteføljen i en længere periode. Men efter grundige analyser, så traf vi en fælles beslutning i Niam, og den beslutning har det danske team eksekveret på. Samtidig har der naturligvis været en stor del forberedende opgaver på struktur etc., som kolleger fra Stockholm har været med til.

Den strategi, som Michael Berthelsen omtaler er at gå efter porteføljepræmien. Det har krævet, at Niam har købt selv ret små rækkehusbebyggelser op.

- Vores strategi har været at skabe en attraktiv boligportefølje i regionale vækstbyer. Det tager tid at opbygge, når man køber ejendom for ejendom. Nogle gange har vi købt projekter til 50 millioner kr. Det er mange penge, - det synes jeg i alt fald, - men når målet har været at bygge en portefølje på over 10 milliarder kr., så "batter" det ikke meget. Heldigvis har vi også nogle gange købt i lidt større klumper, men vi har gennemført mere end 80 ejendomstransaktioner – og det har taget tid.

Strategien har også været, at med så mange enheder blev der næsten tale om en obligationslignende investering, og det er værd at betale en merpræmie for. Det betyder til gengæld også, at det er en forudsætning, at man sælger det hele.

- For mig er det ren matematik. En enkelt lejer, der ikke betaler, betyder ikke ret meget i så stor en portefølje med et godt stabilt cash flow. Når volumen er så stor, så er antallet af købere jo til gengæld også naturligt begrænset. Så er der en mulighed, skal man overveje at slå til. Vi kunne sælge nu, om et år eller om tre år. Når vi så gør det nu, så er det en kombination af, at vi fik et bud, men også af, at vi samtidig ser en række risici i markedet. Der er stor byggeaktivitet, der er Corona, nu kommer Brexit, og der er en usædvanlig politisk usikkerhed, som vi ikke har set i mange år, hvor vi ser en regering, som har lavet en række måske uigennemtænkte indgreb, der virker skæve og generelt er til skade for branchen som §5, stk. 2 indgrebet, overvejelser om lagerbeskatning og i øvrigt generelle udmeldinger, der skaber usikkerhed. Hver for sig kan det - i al fald på kort sigt – have en negativ effekt, siger Michael Berthelsen.

FLERE EJENDOMME ER TIL SALG I MARKEDET

Lige nu er der også en portefølje af erhvervsejendomme til salg, som Niam håber at sælge i år. De er udbudt via Colliers og blev oprindelig indkøbt fra Finansiel Stabilitet i 2011.

- Det drejer sig for eksempel om Vandtårnsvej 83 og Telefonvej i Søborg, Nybrovej i Lyngby, det tidligere Pihl & Søns domicil, som vi købte fra konkursboet >

MICHAEL BERTHELSEN OM:

BUTIKSCENTRE

- Jeg har været hos Aberdeen og siddet med tre nødlidende butikscentre lige efter finanskrisen, så min appetit på butikscentre er meget, meget lille. Selvfølgelig kan man godt gøre gode forretninger i det segment, men det er ikke kun hårdt ramt af corona. Den negative trend var i gang længe før.

HOTELLER I EN CORONATID

- Jeg vil langt hellere eje et hotel end så meget andet, for jeg tror på, at det marked kommer op igen. Crowne Plaza i Ørestad med konferencefaciliteter tæt på lufthavnen er en fin ejendom. Det er hårdt ramt lige nu, men der var også en vis tomgang i forvejen. Der er noget, vi kan arbejde med.

CORONA OG LEJERNES HOTLINE

- Da corona ramte Danmark, tog vi en nøje vurdering af alle vores erhvervslejere og deres brancher. Vores lejere fik den melding, at hvis der er udfordringer, så kan I ringe ind og drøfte med en revisor, hvad der er af hjælpepakker og få den fornødne revisorerklæring. Vi afregnede så med PwC for dem. På den måde prøvede vi at imødegå eventuelle problemer proaktivt.

SMÅ BOLIGER OG STIGENDE LEJE

- Vi er skeptiske overfor, hvor meget lejen kan blive ved med at stige. Vi er kommet op på meget høje lejeniveauer nogle steder omkring København, og så bygger developerne mindre enheder for at få en højere leje. Men der skal jo helst også være den der plads til familien, så det er ikke en langtidsholdbar løsning.

FAMILIESKABET MED NEWSEC

- Der er vandtætte skotter. Vi gør det, vi synes er optimalt for Niam. Det ville dræbe Newsecs forretning, hvis de kom til os med ejendomme før andre. Så vi vælger Newsec, hvis vi synes det giver mening, men hvis vi synes det giver mere mening med Colliers eller en anden mægler, så bruger vi dem.

RÆKKEHUSE

- Jeg har en enorm præference for rækkehuse. Jeg synes, det er en dejlig boligform. Hvis man ser det som alternativ til en lejlighed i Vejle, så kan du for 8.000 kr. i stedet få et hus med have, hvor du kan komme ud og der er fællesarealer med legepladser. Det, synes jeg, er attraktivt.

NEDSÆTTELSE AF LEJEN

- Det gør vi sjældent. Men vi har gjort det en gang, hvor vi havde stigende tomgang. Det var i Aalborg. Der satte vi lejen ned og fik etableret legeplads, etableret strikkeklub og meget andet og fik vendt ledigheden. Det var ikke et marked, hvor det gik, at man kunne leje en bolig i nabobebyggelsen for 500 kr. mindre om måneden.

CARPORTE

- En af de ting, jeg har lært af min forgænger Kristian Krogh er at lave en analyse, men ikke analysere tingene ihjel. Man skal turde tage en beslutning, når man har nået et fornuftigt niveau. Det, jeg så alligevel har gjort anderledes, er, at jeg har forstærket vores analysegrundlag blandt andet med hjælp fra Exometric. Det har for eksempel vist os, at den allerbedste investering, vi kan gøre er en carport. Det er den ting, som flest er villige til at betale en højere husleje for at få, siger Michael Berthelsen.

OM CYKLING

- Jeg holder meget af at cykle, men det er blevet så udbredt i branchen, at det holder jeg mig fra. Jeg kan godt lide at cykle en tur på 30 km i Dyrehaven i weekenden med min kone.

> og endelig har fået lejet ud på en 7-årig kontrakt til Bygningsstyrelsen, Skovlytoften i Holte og Algade i Roskilde, det tidligere Roskilde Bank's gl. Hovedsæde. Egentlig ville jeg gerne selv købe de ejendomme. Jeg synes, der er en stor, og måske for stor, forskel på afkastet på kontorer centralt i København og på nyere kontorer i cirklen omkring København, så de er attraktive. Men sådan er det at være en private equity fond. På et tidspunkt må du sælge, for det er forudsætningen, og du kan bare ikke købe af dig selv, siger Michael Berthelsen.

Der er ejendomme tilbage for cirka 5 milliarder kr. nu i porteføljen. Den mest markante er CPH Business Park også kaldet Danmarks længste kontorbygning på Avedøre Holme på 70.000 kvm, Copenhagen Towers med 80.000 kvm kontorer og hotel, Nørrehus i Odense og 5 kontorbygninger under brandet Company houses.

I løbet af efteråret har Michael Berthelsen og teamet i hjørnekontoret af Blox desuden købt ind i blandt andet Hillerød, i Nærheden i Høje-Taastrup, i Farum og i Egedal. Målet er at bygge en ny portefølje op på Sjælland i randen omkring København.

- Niam anser stadig Danmark som et attraktivt sted at investere. Men vi kommer til at savne HD Ejendomme, og den ressource vi har haft, så hvis vi fortsat skal performe på det danske marked, - og det skal vi, - så kommer jeg til at styrke det danske team. Vi har fuld fart på i Fund VII, og nu skal vi se på nye muligheder. ■

- Jeg har underholdt alle mine medarbejdere med, at bogen "Andre folks penge" om finanskrisen, er tvangslæsning. Vi har unge mennesker herinde, som ikke var igennem studiet, da finanskrisen ramte, og de har aldrig prøvet et renteniveau på 10 eller 12 procent. Man er nødt til at have den der frygt og få de unge til at forstå, at renten altså godt kan stige til over 1 procent, og at det skal analyseres ind som risici, siger Michael Berthelsen.

Prisværdigt!

Igen i år har vi modtaget anerkendelser for vores byggerier og bevidste tilgang til byudvikling. For udviklingen af Grønttorvet har vi senest modtaget Building Awards Developerprisen 2020. En pris, vi er utrolig stolte over – og en anerkendelse, som vi sender videre til vores rådgivere, håndværkere og samarbejdspartnere.

Developerprisen udtrykker præcis dét, vi målrettet arbejder for: At udvikle boliger og bæredygtigt byggeri i høj kvalitet - og som alle kan være stolte over.

Værdierne og erfaringerne fra bydelen med de 3.000 boliger på Grønttorvet er efterspurgt flere steder i Hovedstadsområdet. Senest er aftalen med Nærheden om opførelse af 1.600 boliger i Høje-Tåstrup Kommune en anerkendelse af de værdier og erfaringer med bæredygtighed, prisvindende arkitektur og fællesskaber, som vi har opnået på Grønttorvet.

Sammen med arkitekturpriser, publikumspris og andre anerkendelser har Developerprisen fået en særlig hædersplads i vores domicil. Så de kan inspirere og minde os om, at de værdier, vi arbejder efter, bliver set og anerkendt i markedet - og om, at vi hver dag skal gøre os umage. Umage for at skabe boliger og bydele i høj kvalitet, som man kan være stolt af – og sætte pris på!

FB GRUPPEN A|S

Høj kvalitet, sund økonomi, bæredygtighed og fællesskaber er nøgleord, når FB Gruppen udvikler boliger og byområder. En tilgang, der har sikret koncernen flere arkitektur- og anerkendelsespriser. Koncernen bygger omkring 1.000 boliger om året og er kendt for at aflevere boliger til den aftalte tid uden væsentlige fejl og mangler. FB Gruppen har en rekordstor pipeline af igangværende og planlagte byggerier i Ballerup, Egedal, Hvidovre, Høje-Taastrup, Gentofte, Holbæk og Københavns Kommuner. Se mere på **fbgruppen.dk**

Lindskov.com

Årets mest læste 2020

Sådan gik 2020

Se de mest læste nyheder i året, der gik

Af Kamilla Sevel og Søren Duran Duus

Ved indgangen til 2020 var der snak om, hvorvidt der måske ville komme en opbremsning i ejendomsmarkedet. Derfor var der mange, der spurtede derudaf for at nå at omsætte det, der kunne omsættes, inden krisen kom. Men som det er med kriser, så kom den helt anderledes end forventet. Ingen som i - **ingen** - havde forudset en pandemi. Og ingen havde forberedt sig på, hvordan man agerede og hvilke konsekvenser, det ville have for erhvervslivet, hvis hele samfundet fik et eneste fokus: Begrænsning af samvær.

Når man gik gennem de mest læste nyheder i 2019, så var flere af dem store transaktioner. Sådan var det ikke kun i 2020 – for selvom de fleste husker året for corona, så var der flere skandaler, der kom til at præge nyhedsstrømmen og gav god grund til eftertanke.

Vi har samlet de mest læste nyheder gennem hele 2020 og genopfrisker året, der gik igennem 25 nyheder og overskrifter. Se her, hvad der prægede 2020.

1 Bach Gruppen og skandalen om højhusbetonen

AUGUST • Bach Gruppen fra Viborg er i mange år blevet anset for at være en af de bundsolide danske bygge- og ejendomskoncerner. Men i 2020 var koncernens mange mindre selskaber vokset ud af hænderne på stifterne, der gennem det seneste årti også er vokset ud af de jyske rammer og har indtaget hovedstaden med hidtil uset store projekter.

Derfor kom det også som et chok, da Bach Gruppen i august måtte gå til bekendelse og oplyse, at ledelsen havde afdækket en række grove uoverensstemmelser hos sjællandsafdelingen i datterselskabet BG Beton. Der var iværksat en omfattende ekstern efterforskning og en undersøgelse og ikke mindst en analyse af byggeprocessen i forbindelse med selskabets projekt Bryggens Bastion på Amager.

Men det skulle vise sig, at problemerne med betonen stak dybere end som så. I oktober var udmeldingen nemlig:

– Det er svært at sætte ord på, hvor rystede vi er. Der er tale om en tidligere dybt betroet ansat og medejer, der med den ene hånd systematisk har betrygget os i, at alt var i den skønneste orden, mens han med den anden hånd har snydt både kunder og Bach Gruppen. Derfor har vi bedt politiet tage over, sagde adm. direktør Lene Christensen.

Bach Gruppen er moderselskab for en række datter- og associerede selskaber, der beskæftiger sig både med udlejning af bolig- og erhvervsejendomme men også med produktion indenfor byggeindustrien. Det særlige ved gruppen er, at den har valgt at have egen bygge- og entreprenørafdeling foruden virksomheder, der leverer hovedparten af de råvarer og materialer, som gruppen bruger ved bygge- og anlægsopgaver som sten, sand og grus, færdigbeton, tegl- og betonelementer, mørtel m.v.

Strategien har været, at man skulle være selvforsynende i vidt omfang, så man var mindre sårbar over for udefrakommende faktorer som leverandørernes prispolitik og leveringssvigt.

Samtidig med at være altfavnende lejer Bach Gruppen i dag med de helt store investorer. I juli købte amerikanske Nuveen Real Estate for eksempel for omkring 745 millioner kr. studieboligbyggeriet 'Campus', som er del af Bryggens Bastion i begyndelsen af Amager. Det var Nuveens første investering i Danmark som en del af selskabets 'European Cities'-strategi, som skal munde ud i 15 investeringer med en samlet investeringssum på cirka 2 milliarder euro – omkring 15 milliarder kr. Bach Gruppens frasalg var den største handel nogensinde for Viborg koncernen.

OG NU?
Ved redaktionens slutning var Bach Gruppen og forskellige myndigheder fortsat i gang med undersøgelser af skandalens omfang, der greb om sig. .

Foto: Bach Gruppen

Årets mest læste 2020

Årets største handel: Salget af Danske Banks domicil

APRIL • Mens de fleste sad hjemme lammet af corona-restriktioner gik købet af Danske Banks historiske hovedkontor på Holmens Kanal i København igennem. Køber var Thylander Gruppen og den tyske pensionskasse Ärzteversorgung Westfalen-Lippe repræsenteret af Kanam Grund Groups.

Den britiske kapitalforvalter Aberdeen Standard Investments, repræsenteret af Jesper Damborg og Claus Klostermans Capital Investment, mente, at det var blevet tid til at cashe ind. Standard Life købte ejendomskomplekset i 2016 for 1,4 milliard kr. Den nye transaktionssum var på cirka 2,1 milliard kr., og værditilvæksten altså næsten 700 millioner kr. eller næsten 180 millioner kr. årligt.

– Der er tre ting, der tilsammen berettiger den højere pris. Det er den generelle markedsudvikling, det er rentefaldet, og det er plangrundlaget, sagde Lars Thylander i den forbindelse til Estatemedia.dk om købsprisen.

Ejendommen er samlet på 49.000 kvm fordelt på hele 15 bygninger ved Kongens Nytorv i området mellem Holmens Kanal, Bremerholm og Vingårdsstræde.

De ældste bygninger er over 200 år gamle og rummer både vigtig arkitektur og en omfattende historie – ikke bare om Danske Bank, men også om København og Danmark.

Bygningerne bliver ledige, fordi Danske Bank flytter til et nyopført domicil i Postbyen ved Københavns Hovedbanegård i 2023. Den store værditilvækst skal komme fra, at området ændrer karakter fra at være et lukket og introvert område til at blive en udadvendt og integreret del af byens liv med kontorer men også med butikker, hotel og restauranter.

Thylander Gruppen var i budrunde ifølge Estate Medias oplysninger med blandt andet Hines, Genesta og Brookfield.

2

OG NU?
Thylander Gruppen arbejder på ejendommen med henblik på at være klar til at gå i gang med ombygningen til et helt nyt bykvarter i 2023.

Vælg en grøn finansiering af jeres ejendomme

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

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

The Green Bond Principles

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

REALKREDIT Danmark

Årets mest læste 2020

3 Returkommission og konkurser

JANUAR/MARTS/AUGUST • Egentlig er det ikke kun een nyhed, der ligger på tredjepladsen, for flere blandt de mest læste i 2020 handler om bygherrerådgiveren V2C. Først offentliggjorde stifter og partner, Lars Blaaberg, i januar, at han havde forladt det yderst succesfulde bygherrerådgivningsfirma V2C. Det vakte undren, men forklaringen fra hans side var enkel. Han ville tilbage på byggepladsen og syntes, at administrationen i et firma med godt 60 ansatte fyldte for meget. Den udtalelse kom hurtigt til at klinge hult.

I marts kom det nemlig frem, at V2C som bygherrerådgiver var blevet politianmeldt af PFA for mod returkommission at tilbyde Pihl & Søn entreprisen på Redmolen i Københavns Nordhavn.

I juni fulgte så anholdelser af ledelsen. Selvom selskabet lige havde vundet en række nye sager, så kunne konstruktionen ikke tåle en så prekær sag.

I august gik V2C så konkurs og et stykke markant historie i ejendomsbranchen var en realitet. V2C havde fra starten været den frække dreng i klassen, der kunne nå det hele på den halve tid. De sidste år dykkede resultaterne, og det var derfor ikke et velpolstret selskab, der måtte stå ansigt til ansigt med konsekvenserne af ledelsens handlinger.

OG NU?
Ikke så meget mere. "V2C siger tak for 6 fantastiske år i bygge-branchen – men nu er rejsen desværre slut", står der på hjemmesiden I december blev Lars Blaaberg i en tilståelsessag idømt 15 måneders ubetinget fængsel. Flere retssager er muligvis på vej mod de øvrige involverede.

4 Ung i ejendom – her er listen

NOVEMBER • I efteråret satte Estate Media et projekt i gang for at finde 35 eksempler på unge, der gør det rigtig godt i bygge- og ejendomsbranchen. De 35 talenter under 35 år blev udvalgt af en fagjury på syv medlemmer, der blandt mere end 60 rigtig gode forslag fandt 35 talentnavne, der – udover samlet set at repræsentere diversitet – på særlig fin vis levede op til kriterierne om at være et forbillede i ejendomsbranchen. Og en af årets mest læste nyheder, - ja, det blev offentliggørelsen af de 35.

En stor tak til juryen, der bestod af:
- Ejendomsdirektør **Christina Holberg Fenger**, Balder Danmark
- Medstifter, medejer og direktør **Rasmus Brohl**, Propstep
- Adm. direktør og partner **Camilla Dalum**, Roof Management
- Head of Investments **Anne Sofie Vett Raaschou**, Pears Global Real Estate Denmark
- Adm. direktør **William Kanta**, Bostad
- Erhvervschef **Kristian Jørgensen**, NRE Real Estate
- Chefredaktør **Kamilla Sevel**, Estate Media

OG NU?
Alle 35 talenter har fået en T-shirt og et diplom, og på Estate Media glæder vi os allerede til at se dem i brug og til at begynde arbejdet med at spotte emner til Talentlisten 2021.

TAK FOR ENDNU ET SPÆNDENDE ÅR TIL SEJE KUNDER OG GODE SAMARBEJDSPARTNERE

HILLERØD

AARHUS

ODENSE

HORSENS

KALUNDBORG

VALLENSBÆK

HOS TRUEMARKETVALUE FÅR DU OGSÅ I 2021:

TRANSPARENS

EFFEKTIVITET

FAIRNESS

TRUEMARKETVALUE
TrueMarketValue.dk

Info@TrueMarketValue.dk

Årets mest læste 2020

5 Så kom lagerbeskatningen

OKTOBER • Lige pludselig natten til lørdag den 10. oktober faldt aftalen på plads om en ny ret til tidlig pension. Og vupti, så var der lagerbeskatning på ejendomme.

En af de ting, der var massiv kritik af var, hvordan ordningen skal administreres, hvis ejendomsværdierne for eksempel falder. Det er der stadig ikke taget stilling til, og der er mange løse ender.

Til gengæld ved vi nu, at ejendomme, der ikke er købt i investeringsøjemed, er undtaget, så ejere af virksomheder, der driver deres forretning i egen ejendom, ikke skal betale lagerbeskatning.

Selskaber med mindre ejendomsporteføljer under 100 millioner kr. undtages også, hvilket gør, at regeringen primært forventer at ramme de store aktører.

Foto: Martin Heiberg

OG NU?
Ejendomsbranchen venter stadig med spænding på, hvordan aftalen udmøntes i praksis og især, hvem og hvordan, der skal fastsætte ejendomsværdierne.

6 De mest magtfulde i ejendomsbranchen

MAJ • Den 6. mest læste nyhed i 2020 blev offentliggørelsen af den liste, som Estate Media sammensatte i foråret med de mest magtfulde i ejendomsbranchen. 7 profiler i ejendomsbranchen blev bedt om at komme med deres bud på branchens mest magtfulde og efterfølgende blev de rangordnet af Estate Medias læsere.

Nu tidligere overborgmester Frank Jensen blev den mest magtfulde og på den måde har årets store diskussion om sexisme også fået sneget sig ind på listen over de mest læste, for i mellemtiden er Frank Jensen jo forsvundet fra posten netop på den baggrund. Til gengæld kan man sige, at kåringen som den mest magtfulde måske netop i tilfældet med Frank Jensen handlede mindre om personen, men mere om positionen som overborgmester.

OG NU?
Listen fik skabt debat, og det var præcis målet. Hvis man ikke ved, hvem der bliver betragtet som magtfulde, stiller man heller ikke spørgsmålstegn ved, hvem der egentlig sætter dagsordenen, og derfor var det vigtigt at sætte spot på. På Estate Media skyder vi Magthaverne i gang igen i foråret 2021.

Rummer din ejendom et optimeringspotentiale?

Skab værdi på bundlinjen med strategisk rådgivning i øjenhøjde

Et 360 graders perspektiv på din ejendom og dens nærområde
Ved investering i og salg af erhvervsejendomme, er det relevant dels at have indsigt i den pågældende ejendom og de værdioptimerende potentialer, der ligger i udviklingen af denne, men også i ejendommens område, miljø og målgruppe. Hvilke potentialer er der i området nu og i fremtiden? Hvordan er efterspørgslen? Og hvad med prisudviklingen og ikke mindst konkurrencesituationen?

Når vi analyserer din ejendom, kortlægger vi reelle optimeringspotentialer, der kan indfries i kraft af bl.a. renovering og modernisering, udnyttelse af lofter og tagarealer, fokus på lejeanalyser og lejeniveauer, byggeretter og konvertering af anvendelsesform samt generel omkostningsoptimering og effektivisering.

Vi er specialiseret i at indsamle dybdegående data om alle vigtige parametre i et givent område, som vi tillægger et 360 graders perspektiv, der tager højde for alle tænkelige faktorer relateret til din ejendoms værdi – både dem du selv kan se, men også dem, der er svære at få øje på.

Læs mere på nordicals.dk/kbh/potentialer

Skal vi tage en uforpligtende dialog om din ejendom?

Jacob Lund
CEO og partner i Nordicals København
jlu@nordicals.dk | +45 3364 6543

Nordicals København
Vester Farimagsgade 7, 3. sal
1606 København V | 1606@nordicals.dk
+45 3364 6500 | www.nordicals.dk

savills
An International Associate of Savills

NORDICALS
erhvervsmæglere

Årets mest læste 2020

7 Kommune vil lokke nye borgere med ultrabæredygtige boligformer

JULI • I juli kunne vi bringe nyheden om, at der ikke kommer til at være langt fra sengen til morgenkaffen i Middelfart Kommunes nye bydel i Brenderup, som ligger godt 20 km øst for kommunens hovedby. Planen er nemlig, at bydelen skal bestå af cirka 30 såkaldte tiny houses.

Det er huse, som skal holde sig på et ganske lavt antal kvm som for eksempel 25-40 kvm, og hvor man skal være kreativ i designet for at få plads til det hele. Målet med de mindre huse er, at man hurtigere kan betale dem af og leve gældfrit.

– Det handler om at hoppe ud af hamsterhjulet og stoppe med at være slave af at skulle tjene rigtig mange penge og betale regninger hver eneste måned. Vores oplevelse er, at vi ikke kan følge med, og vi vil så mange andre ting i livet, som ikke er muligt at gøre, fordi man er bundet op og ikke har ret meget fritid, fortalte en af initiativtagerne Tine Gammelgaard Benstrup til Fyens Stifttidende.

Foto: New Frontier Tinyhomes

OG NU?
Sagen var på byrådsmødet i Middelfart i september, fordi Grobund Brenderup har bedt kommunen om at igangsætte en planlægning, der muliggør etableringen af bebyggelsen. Der er et nyt område i spil, som behandles kommunalt, og imens samler Grobund Brenderup tilkendegivelser fra interesserede kommende beboere ind.

Ejendomsprisen 2020 – nominerede og vindere

Foto: Claus Sall/TT Film

8

SEPTEMBER • For niende år i træk uddelte Estate Media den 10. september priser til en række profiler i branchen, der på forbilledlig vis har været med til at vise best practice inden for sit felt. Overblikket over de nominerede og vinderne af priserne var begge nyheder, der strøg lige ind på listen over de mest læste.

Bronzeskulpturen med bygninger, der bryder frem af jordens overflade, skabt af kunstneren Lina Murel Jardorf blev uddelt til 5 glade profiler valgt blandt 25 nominerede.

Som noget nyt i år blev hovedprisen, Estate Media prisen, uddelt til sidst til et helt særligt forbillede, og den blev i år givet til Nrep.

De fem vindere af Ejendomsprisen 2020 var:

- **Årets projekt:** Villa Copenhagen
- **Årets transaktion:** Danske Bank – Standard Life/Capital Investment og KanAm Grund/Thylander Gruppen
- **Årets forbillede:** Kenneth Horst Hansen, Københavns Kommune
- **Årets velkomst:** Rubik Properties v/ Jacob Smergel-Krog
- **Estate Media Prisen:** Nrep

OG NU?
Vi valgte at portrættere en af vinderne af Ejendomsprisen 2020, Jacob Smergel-Krog, på forsiden af Estate Magasin. Læs mere om ham i Estate Magasin no 5 - 2020.

9 Home Erhverv blev del af tysk kæmpe

JULI • Den landsdækkende erhvervsmæglerkæde Home Erhverv blev efter lange forhandlinger del af den tyske kæde Engel & Völkers, som i mange år har flirtet med at komme ind på det danske marked i forskellige konstellationer.

Navneskiftet betød, at Home Erhvervs otte erhvervscentre i Aarhus, Odense, Helsingør, Herning, Hillerød, København, Roskilde og Kolding/Esbjerg alle blev til Engel & Völkers i september.

Introduktionen på det danske marked kom som konsekvens af, at Henrik Svane og Mikkel Søby fik licens til Engel & Völkers-brandet i Danmark.

– Faktisk har Engel & Völkers aldrig før lavet så stor en kontrakt med et helt land, forklarede Mikkel Søby på en telefonforbindelse fra Hamborg, hvor han og Henrik Svane var taget til for at underskrive samarbejdsaftalen.

OG NU?
Home Erhverv navnet er forsvundet fra gadebilledet og følger dermed Nybolig Erhverv som forrige år blev til Nordicals.

Foto: Engel & Völkers

Farvel til Karen Mosbech som frontfigur i Freja

Foto: Freja Ejendomme

SEPTEMBER • Adm. direktør Karen Mosbech, Freja Ejendomme, meddelte overraskende, at hun ønsker at fratræde som direktør i juni 2021. Det blev en af de mest læste nyheder ikke bare fordi, Freja Ejendomme har en fremtrædende position flere steder i Danmark i forbindelse med udviklingsområder og salg af statens ejendomme, men nok især fordi Karen Mosbech har været en kendt og ekstrovert profil, siden hun overtog rorpinden.

Karen Mosbech, der er uddannet arkitekt fra Kunstakademiets Arkitektskole, kom til Freja Ejendomme i 2009 og har lavet en gedigen turn-around af selskabet, der er vokset både kvalitativt og kvantitativt.

Før skiftet til statens ejendoms-selskab var hun som direktør i fem år primus motor i opbygningen af Københavns Ejendomme, der administrerer en af landets største ejendomsporteføljer, som hun kom til fra rollen som planlægningschef i Slots- og Ejendomsstyrelsen.

10

OG NU?
Rekrutteringsprocessen af en ny direktør er i fuld gang.

Årets mest læste 2020

11

JANUAR • Rune Kilden og Anders Holch Povlsen vælger Aarsleff til 43.000 kvm stort hotel.

OG NU?

Hotellet skulle stå færdigt i 2024, "men coronaen har formentlig forsinket projektet et års tid, så vores bud nu er 2025", har Rune Kilden sagt.

12

AUGUST • Flying Tiger lukker 13 butikker i Danmark

OG NU?

Processen er i gang, og Flying Tiger trækker sig også fra Tyskland og USA.

13

SEPTEMBER • Leif Boje Espesen stifter nyt administrationsselskab i samarbejde med Thylander Gruppen.

OG NU?

Norse Property Management har etableret sig i markedet.

14

AUGUST • Mipim bliver flyttet til juni.

OG NU?

Nyheden har gentaget sig nogle gange. Mipim blev flyttet igen til marts 2021 og er nu flyttet igen til juni 2021 i lyset af vaccinen.

15

JANUAR • Regeringen, DF, Enhedslisten, SF og Alternativet indgår aftale om at stramme Boligreguleringslovens paragraf 5, stk. 2.

OG NU?

Mens de færreste i ejendomsbranchen er vilde med indgrebets indhold, er der mere delte meninger om, hvorvidt den politiske ustabilitet direkte har skræmt internationale investorer væk.

16

JUNI • Ludvig Find stopper som CEO i Elf Development – afløses af Jan Kristensen.

17

SEPTEMBER • Casa sælger boligprojekt i milliardhandel på Vestegnen til Capman Real Estate.

18

NOVEMBER • Velliv og Industriens Pension køber boligportefølje for knap 2 milliarder kr. af Nrep.

19

MAJ • Novos pengetank køber 25 procent af Nrep.

20

JULI • Lars Gøtke bliver ny direktør for DSB Ejendomme

21

NOVEMBER • Deloitte henter Mads Skaarup til Deloitte M&A Real Estate – vil være førende i Norden

22

MARTS • BM Byggeindustri går konkurs efter sag om MgO-plader

23

JANUAR • Rikke Lykke forfremmes i Patrizia – bliver nu ansvarlig for ejendomme for 320 milliarder kr.

24

MAJ • Jesper Tullin, Jakob Johannsen og Henrik Duhn går sammen igen efter Heimstaden i 2017 overtog Nordic Property Management.

25

NOVEMBER • Highbrook Investors køber A-Huset på Islands Brygge i København for lille milliard.

DIMENSION DESIGN

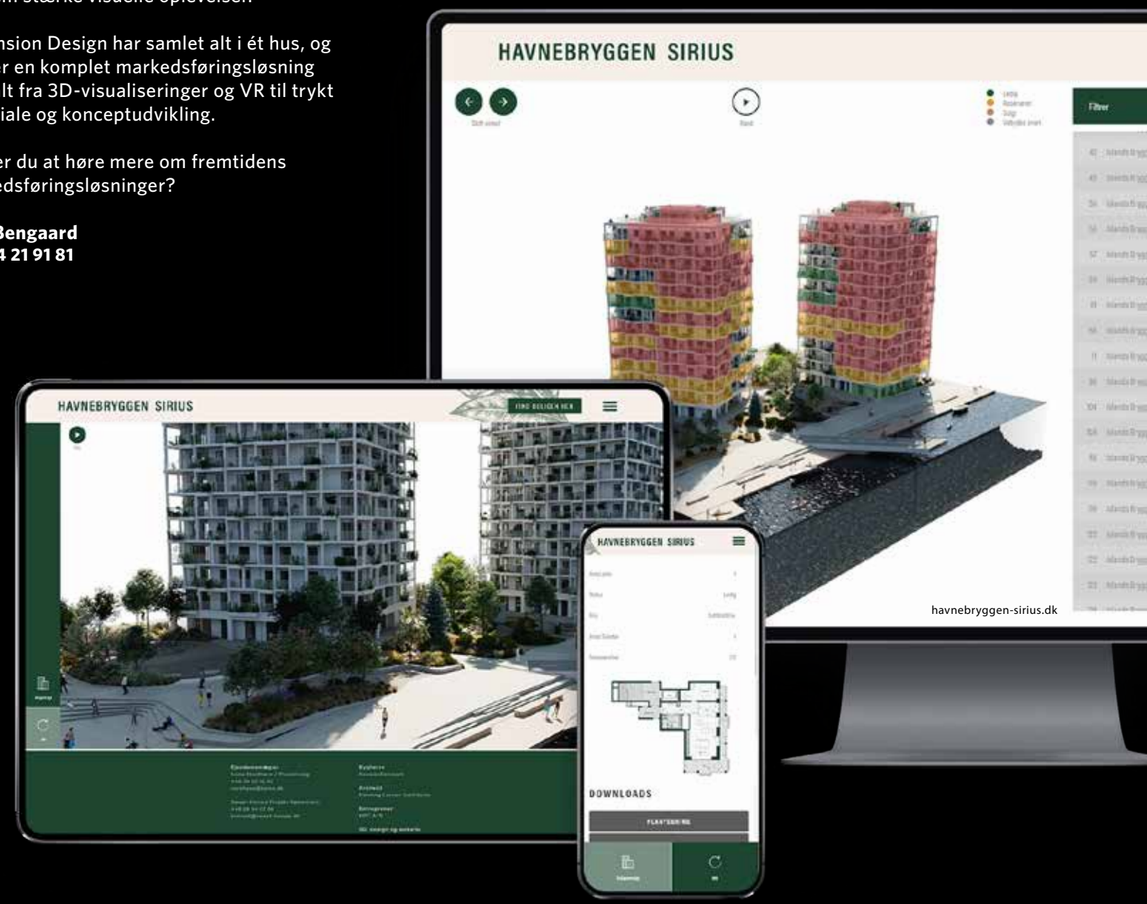
Fremtidens boligkøbere kræver fremtidens markedsføringsløsninger

Et unikt digitalt boligunivers giver boligkøbere transparens og overblik, der giver en tryg købsproces. Vi har over 9 års erfaringer med at skabe købeklare kunder gennem stærke visuelle oplevelser.

Dimension Design har samlet alt i ét hus, og leverer en komplet markedsføringsløsning med alt fra 3D-visualiseringer og VR til trykt materiale og konceptudvikling.

Ønsker du at høre mere om fremtidens markedsføringsløsninger?

Uffe Bengaard
+45 24 21 91 81



havnebryggen-sirius.dk

dimensiondesign.dk

LOKAL PARTNER FOR UDENLANDSKE INVESTORER

RUBIK
PROPERTIES

AMALIEGADE 30, ST. TH.
1256 KØBENHAVN K.
+45 51 15 95 71
INFO@RUBRIKPROPERTIES.DK
WWW.RUBIKPROPERTIES.DK

Informationer til graferne herunder er leveret af EXOMETRIC

OP PÅ EJER OG NED PÅ LEJER

Udviklingen i søgepriser på ejer- og lejerboliger går i to retninger

Ejer- og lejerboligmarkedet har udviklet sig meget forskelligt i 2020. Prisudviklingen på ejerboliger i Danmark har til manges overraskelse ikke været påvirket negativt af Covid-19 pandemien.

- Tværtimod har markedet vist en fortsat positiv prisudvikling. I hvert fald, hvis man spørger boligsøgende, hvad de forventer at betale for deres næste bolig, siger udviklingschef Palle Andersen, Exometric, der er et analysefirma, der spørger 30.000 danskere med jævne mellemrum om deres præferencer i forhold til deres næste bolig.

Faktisk viser det sig, at de priser, som kommende købere søger på har vist en stabil, svag stigning både før og under Covid-19. Væksten i betalingsvilligheden er større i de første tre kvartaler i 2020 end i de foregående tre kvartaler.

- Vi har således set en positiv trend i hele 2020 og har ikke observeret nogen faresignaler for ejerboligmarkedet på kort sigt. Spørgsmålet her i 2021 er, om dette kan forventes at fortsætte, siger Palle Andersen.

Væksten fra de første kvartaler i 2020 ser faktisk ud til at stagnere i 4. kvartal 2020.

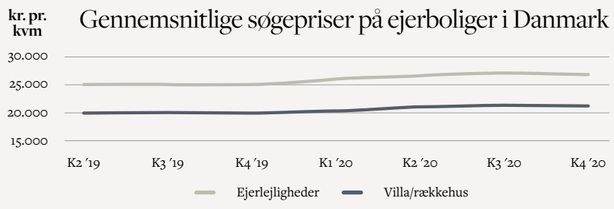
- Men om det er et signal om, at vi kan forvente at se en større forsigtighed i de boligsøgendes boligkøb, er for tidligt at sige. Især fordi, der kommer så mange forskellige faktorer i spil i 2021 lige fra vaccine over arbejdsløshed til den globale økonomis håndtering af krisen.

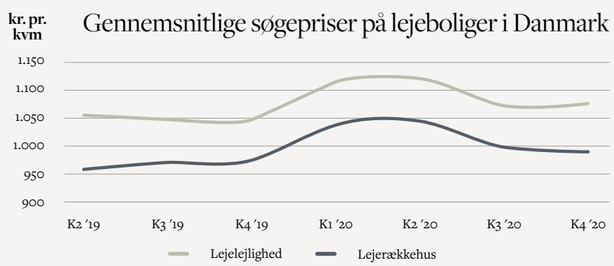
Når det gælder lejeboliger, så ser situationen lidt anderledes ud. Her lignede udviklingen i begyndelsen af 2020 også prisudviklingen på ejerboliger, hvor lejeboliger viste en endnu kraftigere tendens end for ejerboliger. Søgepriserne på lejeboliger viste faktisk en mere markant stigning under Covid-19, hvor den gennemsnitlige søgepris steg til et nyt niveau efter en stabil udvikling i 2019. Det skyldes blandt andet, at stærkere og mere ressourcestærke boligsøgende også begyndte at overveje en lejebolig. Det skyldes formentlig blandt andet en øget usikkerhed om udviklingen på kort sigt, som fik nogle til at vælge en mere fleksibel boligløsning.

Men i de seneste to kvartaler er usikkerheden om boligmarkedet blevet dæmpet af den reelle udvikling som disse grupper har kunnet observere, og ejermarkedet er igen blevet attraktivt. Samtidig ses, at flere mindre ressourcestærke grupper er blevet nervøse for deres økonomi og er mindre villige til at bruge flere penge på deres fremtidige bolig.

Samlet har vi ikke set nogen problematisk udvikling i 2020, der kan skabe større problemer på boligmarkedet i 2021. Men den økonomiske usikkerhed både indenlandsk og globalt, når de faktiske omkostninger ved Covid-19 skal finansieres, kan hurtigt skabe nye udfordringer.

← Boligmarkedet er fortsat rødglødende, og det får investorerne til fortsat at investere i både projekter og udlejningsejendomme. Her Slagteribyen i Odense på cirka 28.000 kvm, hvor der blandt andet skal bygges to højhuse på henholdsvis 14 og 20 etager.





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

TRANSAKTIONER I DANMARK

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

Foto: Danske Shoppingcentre

→ Danske Shoppingcentre ejer i forvejen shoppingcentret Friis i centrum af Aalborg. Nu bliver porteføljen suppleret med Aalborg Storcenter syd for byen.

Butik, kontor, lager og industri & transport

Adresse	By	Areal i m²	Pris i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m²
Aalborg Storcenter	Aalborg SV	62.998	Est. 1.500	Danske Shoppingcentre	ATP Ejendomme	Est. 23.810
Nørrebrogade 155	København N	11.085	Est. 380	Coop Danmark	Ejendomsselskab	Est. 34.281
Constantiavej 31	Frederikshavn	11.708	Est. 55	Ejendomsselskab	Storm Real Estate	Est. 4.715
Tvilhovej 8	Glejbjerg	16.931	55	Ejendomsselskab	Storm Real Estate	3.253

Grund/projekt

Adresse	By	Areal i m²	Pris i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m²
Køgevej 149	Næstved	20.000	Est. 40	Innovater	Offentlig	Est. 2.000
Lillevangsvej 48A	Greve	10.600	44	K-Fastigheter	Bonava	4.123

VI BANER VEJEN FOR BYENS UDVIKLING

Husen Advokater er specialister i fast ejendom

Vi rådgiver nationale og internationale ejendomsbesiddere om køb/salg, udvikling og strukturering af erhvervs- og boligejendomme samt ejer- og andelsboligforeningsforhold, ligesom vi bistår byggebranchens aktører indenfor forsikring, erstatning og entreprise.

Hos os får ambitiøse ejendomsaktører sparring om potentialerne og den praktiske håndtering af deres ejendomme, ejendomsprojekter og -selskaber.

HUSEN ADVOKATER

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

Sport, fritid, kultur & hotel

Adresse	By	Areal i m²	v i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m²
Messe C	Fredericia	34.702	62	Public institution	Bruger	1.794

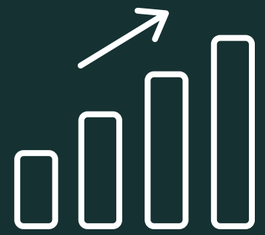
Foto: Klima-, Energi- og Forsyningsministeriet

← A-huset blev udviklet af projektudviklingsselskabet Walls og blev i 2010 præmieret af Københavns Kommune for bedste ombygning.

Boliger - huse og lejligheder

Adresse	By	Areal i m²	Pris i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m²
Diverse	Vejle, Odense, mv.	594.400	12.100	Heimstaden	Niam	20.356
Himmelbyen, Risskov Husene, Strandhaverne	Flere	50.928	Est. 1.800	Velliv & Industriens Pension	NREP	Est. 35.344 - 37.308
A-Huset	København S	31.154	Est. 970	SF Management	Ejendomsselskab	Est. 31.136
Falkoner Alle 55	Frederiksberg	4.234	Est. 144	HL Management	PKA	Est. 34.010
Søllerødgade 15-19 (Nørrebrogade 155)	København N	2.513	110	Capman	Coop Danmark	43.772

BLIVER LAGERBESKATNING ENDELIGT VEDTAGET I
2021?



BLIVER TRANSAKTIONSVOLUMEN STØRRE I 2021 END I 2020?

AFHOLDES MIPIM I 2021?

SES VI TIL
OKTOBERFEST
HOS LUNDGRENS?

Building 2021

I Lundgrens ser vi fremad og glæder os til de mange muligheder, der venter på at blive grebet i det nye år.

Der er mange spørgsmål, som melder sig, og det er endnu kun fremtiden, der kender svarene. Uanset hvad svarene bliver, så er vi klar.

Vi glæder os meget til et nyt år sammen med jer.

LUNDGRENS.DK

LUNDGRENS

ÅRETS STØRSTE investorer

Investor	Oprindelse	Investor type	Volumen (mio. kr)	Transaktioner
Heimstaden	Sverige	Ejendomsselskab	Est. 12.600	-
Velliv & Industriens Pension	Danmark	Institutionel Investor	2.425	4
Ärzteversorgung Westfalen-Lippe	Tyskland	Institutionel Investor	Est. 2.100	1
Blackstone	USA	Ejendomsfond	1.989	6
Aviva	Storbritannien	Ejendomsselskab	Est. 1.600	1
Niam	Sverige	Ejendomsfond	1.584	11
CapMan	Finland	Ejendomsfond	1.549	4
Savills Investment Management	Storbritannien	Ejendomsfond	1.438	1
SF Management	Storbritannien	Ejendomsfond	1.415	5
NREP	Sverige	Ejendomsfond	1.156	5

Note: Handler til og med medio december.

→ Portland Towers blev bygget for 208 millioner kroner af NCC Property Development i 2014.

↓ Accuras kommende domicil i Nordhavn blev solgt til Velliv og Industriens Pension.

Illustration: Danielsen Architecture

Illustration: Mikkel Johnsen

ÅRETS STØRSTE transaktioner

Type	Måned	Adresse	By	Areal i m²	Pris i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m²
	dec	Diverse	Vejle, Odense, mv.	594.400	12.100	Heimstaden	Niam	20.356
	mar	Danske Bank Hovedkontor	København K	49.065	Est. 2.100	Ärzteversorgung Westfalen-Lippe	Aberdeen Standard Investments	Est. 42.857
	nov	Himmelbyen, Risskov Husene, Strandhaverne	Flere	50.928	Est. 1.800 - Est. 1.900	Velliv & Industriens Pension	NREP	Est. 35.344 - 37.308
	mar	Logistikportefølje	Flere	190.001	Est. 1.800	Blackstone	NREP	Est. 9.474
	jan	Galleri K	København K	22.471	Est. 1.600	Aviva	Patrizia	Est. 71.203
	feb	DSV Domicil	Hedehusene	89.885	1.438	Savills Investment Management	DSV	16.003
	sep	Søndre Ringvej 27	Brøndby	37.440	Est. 1.077	CapMan	CASA	Est. 28.766
	nov	A-Huset	København S	31.154	Est. 970	Highbrook Investors & SF Management	A-House TopCo	Est. 31.136
	okt	Portland Towers	Nordhavn	12.108	700	Hines	ATP, Pension Danmark & PFA	57.813
	jul	Accura Domicil	Nordhavn	13.180	610	Velliv & Industriens Pension	Project North Holding Partnerselskab	46.282

Note: Handler til og med medio december.

Informationer til graferne herunder er leveret af NORDICALS erhvervsmæglere

TRENDS I KONTORMARKEDET 2021:

STIGENDE TOMGANG OG STØRRE FLEKSIBILITET

Lejeefterspørgslen på kontor i København har i de seneste par år holdt et fornuftigt højt niveau. Det bragte tomgangen i København by ned til et niveau på 6,3 procent i 2. kvartal 2020, men i 3. kvartal steg den igen til 7,6 procent.

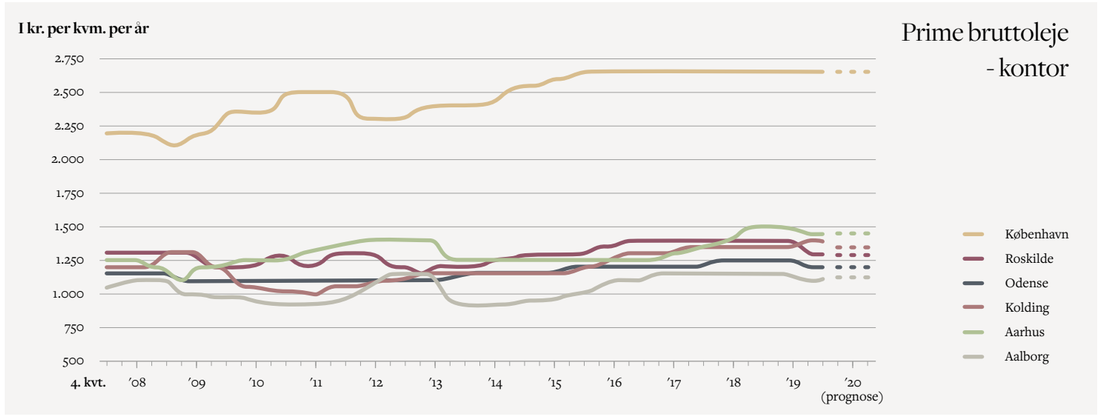
- Indenfor de næste par år har flere store virksomheder planlagt at fraflytte deres nuværende lejemål til fordel for nyopførte kontorlejemål, og i den forbindelse vil der kunne forventes en stigning i kontorudbuddet og en større rotation i kontor-markedet omkring år 2023, påpeger Nordicals Københavns.

I kølvandet på Coronapandemiens indtog i Danmark i marts 2020 var der en mere dæmpet lejesøgning på kontormarkedet, men efter sommerferien kunne der igen registreres et stigende aktivitetsniveau omend på et lavere niveau end samme tidsrum sidste år.

- Vi forventer, at kontorefterspørgslen vil komme tilbage på normalt niveau igen, i takt med at vaccinationsprogrammet gennemføres og arbejdsstyrken helt eller delvist vender tilbage til igen, siger Head of Data & Research David Hauge, Nordicals Københavns.

FOKUS PÅ FLEKSIBLE KONTORER

Der er allerede nu tegn på, at lejerne har et øget fokus på mere moderne kontorer med fleksible indretningsmuligheder med henblik på at optimere det fysiske arbejdsmiljø og medarbejderpleje. Flere >



Prime bruttoleje - kontor

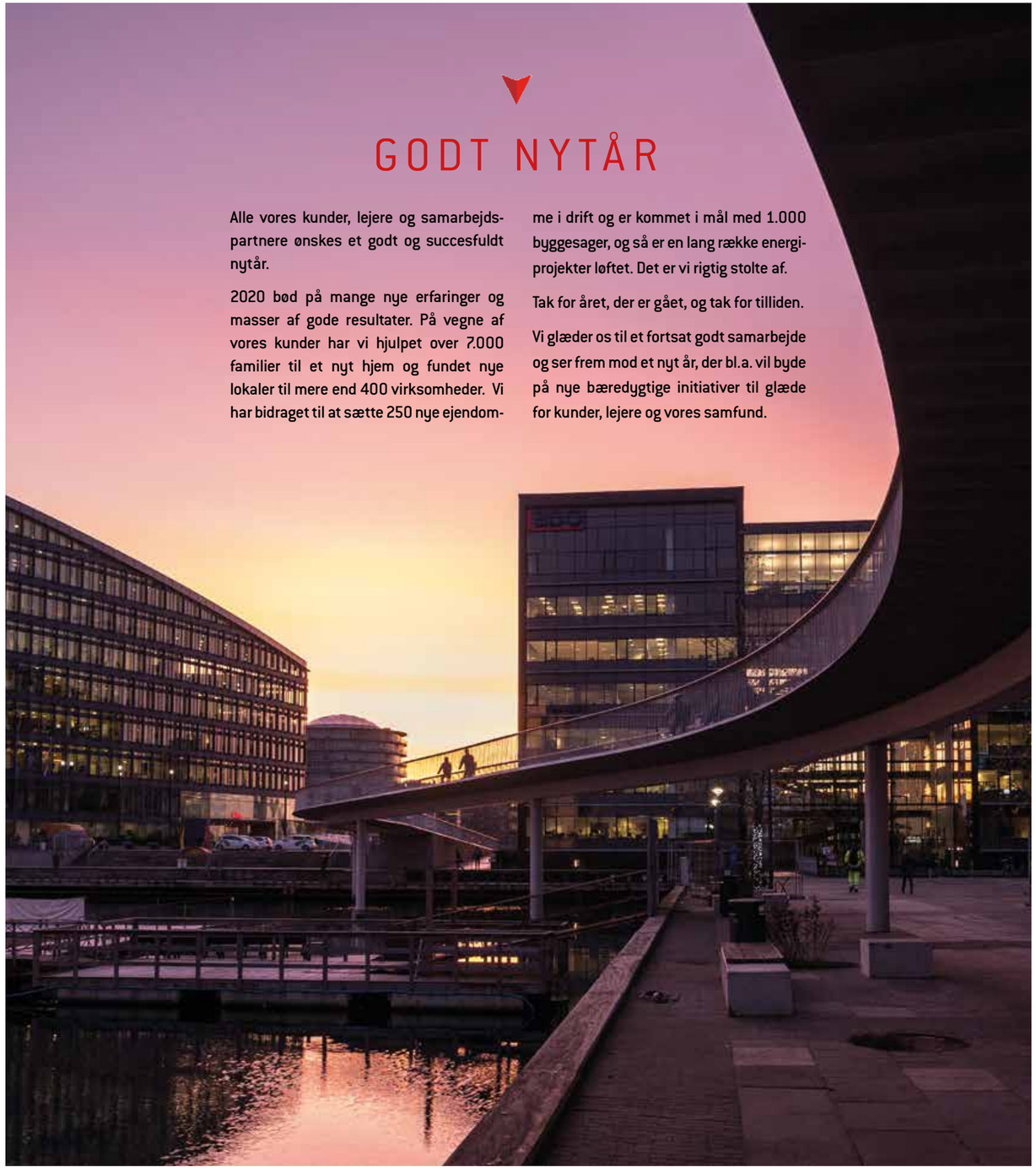
GODT NYTÅR

Alle vores kunder, lejere og samarbejdspartnere ønskes et godt og succesfuldt nytår.

2020 bød på mange nye erfaringer og masser af gode resultater. På vegne af vores kunder har vi hjulpet over 7.000 familier til et nyt hjem og fundet nye lokaler til mere end 400 virksomheder. Vi har bidraget til at sætte 250 nye ejendomme i drift og er kommet i mål med 1.000 byggesager, og så er en lang række energiprojekter løftet. Det er vi rigtig stolte af.

Tak for året, der er gået, og tak for tilliden.

Vi glæder os til et fortsat godt samarbejde og ser frem mod et nyt år, der bl.a. vil byde på nye bæredygtige initiativer til glæde for kunder, lejere og vores samfund.



DEAS Gruppen er specialiseret i asset management og ejendomsadministration. Vores mere end 900 ejendomsspecialister stræber efter at sikre tilfredse kunder og lejere. Vi leverer alle ydelser inden for ejendomsforvaltning, og ca. 70.000 virksomheder og boliglejere serviceres hver dag.

70 30 20 20 • info@deas.dk • www.deas.dk • www.deasgroup.com

DEAS ASSET MANAGEMENT

DEAS

Informationer til graferne herunder er leveret af NORDICALS erhvervsmæglere

> større toneangivende virksomheder i Danmark har erfaret, at hjemmearbejdet fungerer så godt, at nogle endda i en testperiode har besluttet at indføre to faste ugentlige hjemmearbejdsdage. Hvis flere medarbejdere arbejder hjemmefra, må det forventes, at flere virksomheder ønsker at nedskalere deres kontorarealer eller ønsker mere fleksible lokaler og nemmere adgang til at op- og nedjustere.

- De nye indretningsmuligheder kunne blandt andet bestå af et åbent kontorlandskab med kreative hjørner og områder, hvor det er muligt for medarbejderne at mødes under mere coronavenlige vilkår og undgå en for stor gennemstrøm af mennesker i små mødelokaler. Det kan heller ikke udelukkes, at nogle virksomheder vil anlægge en mere decentral strategi og sprede deres behov for kontorarealer ud på flere mindre enheder med strategiske beliggenheder, siger David Hauge.

INVESTERING

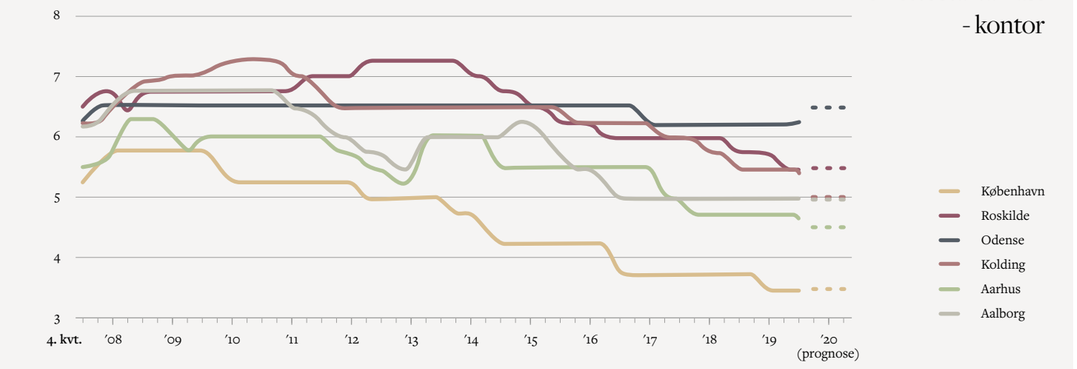
Coronakrisen har haft flere konsekvenser for Danmark, men har samtidig også vist styrken af den danske økonomi. Danmark har indtil videre klaret sig økonomisk bedre til sammenligning med en række andre lande i en ellers svær tid. De udenlandske investorer ser stadig Danmark som et attraktivt land, hvilket især kan tilskrives en solid økonomi med sunde offentlige budgetter, lav inflation og stabilt politisk klima.

- I København har vi registreret afkastniveauer for de mest attraktive, centralt beliggende prime kontorejendomme helt ned til niveauet 3,5 procent. I de øvrige bykvarterer i København, herunder Frederiksberg og Valby, er der ligeledes registreret øget investorinteresse og lavere afkastniveauer i løbet af 2020, siger David Hauge.

PIPELINE

Over de næste 5 år er flere kontorprojekter i pipeline. Det største projekt omhandler omkring 130.000 kvm nye kontorkvadratmeter opført ved Kalvebod Brygge, hvor områderne Nordhavn, Ørestad City samt området ved Ny Ellebjerg Station også har flere projekter i pipeline. Samlet set forventes kontormassen i København at blive udvidet med cirka 320.000 kvm. ■

Prime nettostartafkast - kontor



APCOA PARKING

VORES HOLDNING TIL FREMTIDENS PARKERING

"Hos APCOA PARKING tror vi på, at fremtidens parkering er forbundet med mobilitet. Allerede i dag ser vi, at trends som urbanisering og digitalisering ændrer kørselsadfærden hos forbrugere, et godt eksempel herpå er ladning af elbiler. Vi ser et stort potentiale i at udvikle parkeringsfaciliteter fra i dag bare at være et sted man parkerer sin bil til at blive fremtidens mobilitetshubs for alle mulige slags services, som kan gøre brugerens liv lettere, det kan være ladning af elbiler, parkering af elløbehjul, levering af pakker – mulighederne er uendelige. Vores vision er at forbinde parkering med mobilitetstjenester, og vi søger at gøre dette ved at tilbyde vores kunder samt deres kunder innovative, smarte løsninger. Vi skal være med til at fremtidssikre parkeringsfaciliteter ved at holde dem opdateret med de seneste teknologiske udviklinger."

Michael Christensen
Managing Director
APCOA PARKING Danmark A/S

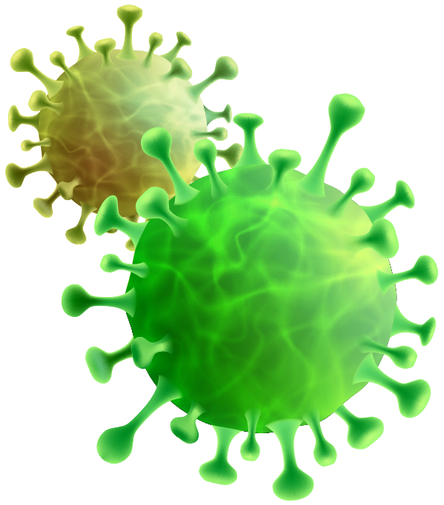
HØJDEPUNKTER & ÆNGEPARTIER

De vigtigste læringer fra året i ejendomsbranchen

Illustration: C.F. Møller Architects/Nordland Arkitekter

Sådan kan Aarhus' nye skyline komme til at se ud.

Året der gik i redaktørens optik
Kommentar af chefredaktør
Kamilla Sevel



SÅ LANGT, SÅ GODT!

Corona har indtil videre ikke kastet ejendomsbranchen ud i en egentlig krise. Tværtimod. Transaktionsvolumen ser ud til at fortsætte på højt niveau, og i byggeriet melder adskillige aktører om fin ordreindgang. Når det er sagt, så har Corona naturligvis ramt nogle segmenter hårdt. Hotelejerne har haft et elendigt år, og arkitektfirmaer med speciale i lufthavne eller internationale domiciler har skullet kæmpe for deres eksistens.

Året sluttede af i meget højt tempo med den største transaktion nogensinde i dansk ejendomshistorie. Et svensk selskab solgte til et andet svensk selskab, og det er præcis, som mange aktører i markedet forudså for nogle år siden. De store udenlandske investorer har nemlig en exit-horisont, og det betyder, at efter cirka 7-10 år, så skal de af med aktiverne igen. For et par år siden var der en del frygt i markedet for, at det ikke ville gå godt, for hvem skulle dog købe aktiverne til langt højere priser. Men den frygt er gjort til skamme. Køberne står i kø, og selv de danske pensionskasser er stadig med. Selv skeptikere som Lars Thylander fra Thylander, der ved indgangen til 2020 mente, at det hele var blevet for dyrt, formåede også at finde om ikke gode tilbud, så dog tilbud som der kunne købes ind på. Det var ikke Fanden, der slap løs i Laksegade, som man siger, men en tysk investor. Lokalplansarbejde og renoveringsforberedelse havde givet 180 millioner kr. i værditilvækst årligt.

Heimstaden og Niam, som i fællesskab fik skabt historie med salget af en boligporteføljе, stod ikke alene. Året har været præget af udenlandske investorer, der har handlet med udenlandske investorer. Men sådan ser de ikke nødvendigvis sig selv længere. For i 2020 har stadig flere fået etableret sig med egen organisation og administration på dansk jord. Det har øget efterspørgslen på asset managers og skabt nye spillere med tre-cifrede antal medarbejdere.

I første uge af januar 2020 var der nytårskur hos både Byggesocietetet, Bygherreforeningen og Byens Netværk. Festlige begivenheder, hvor branchen stimler sammen og ønsker hinanden godt nytår. Man plejer også lige at få en hurtig sludder og udveksling af markedsinfo: Hvad skal vi lægge mærke til i året, der kommer? Fortsætter transaktionerne? Bliver der bygget lige så mange boliger i det kommende år? Hvor ser vi udfordringer og muligheder? Efter sådan en uge med nytårskur efter nytårskur konkluderede jeg i en kommentar sidste år, at branchen var i fuld fart. En hæsblæsende slutspurt op mod jul med transaktioner i milliardklassen fulgte ind i januar. Det gik rigtig godt faktisk, og selvom der tidligere på året var blevet talt en del om, at markedet havde været i fremdrift længe, og derfor måske kunne risikere en opbremsning, så var det som om, at der var en fælles forståelse af, at det var stilnet lidt af, og at der nok "bare" ville komme en blød landing.

SPEJDER EFTER SIGNALER

Men som det ofte er med kriser, så holder man øje med tegnene fra sidst. Og selvom flere organisationer i slutningen af februar havde gjort klar til hjemmearbejde, så havde ingen set corona-krisen var på vej. I januar 2020 spejdede de fleste efter signalerne, der varslede finanskrisen, og det beroligede branchen, at de ikke umiddelbart kunne skimtes i horisonten. Det skabte gode forventninger til 2020. Ingen havde tænkt på en virus fra Kina, men bare to måneder efter var hele Danmark lukket ned.

Transaktionsmarkedet fortsatte i de første uger af nedlukningen og en af årets store transaktioner, salget af Danske Banks hovedsæde, blev gennemført lige efter. Men så kom problemerne. Udenlandske investorer kunne ikke rejse ind og se på ejendomme, og markedet afventede konsekvenserne. Især ramte frygten i de første uger boligmarkedet for, hvis økonomien styrtdykkede, ville man så have råd til at betale de forholdsvis høje huslejer, som mange afkast er udregnet på? Bankerne skred til handling og hævede midlertidigt egenfinansieringen til 10 procent på grund af usik- >

Foto: Balder

Stadig flere projektudviklere bygger konceptbyggeri. Her Balders Bovieran.

kerheden. Spørgsmålet var hvad det var for en slags krise. Var det et V – en dyb og hård, men kortvarig krise, var det et L eller var det et kvadratrodstegn? Svaret ser indtil videre nærmere ud til at blive et W med en lille bund i anden omgang, men det ved vi først, når vi er helt igennem. Og i alle fald er hånden kun holdt under, fordi hjælpepakker har gjort det muligt.

Igen så gentager historien sig sjældent 1:1, og der skete noget helt uforudsigeligt i boligmarkedet. For i stedet for at kollapse, så eksploderede det, og det har det gjort lige siden. I slutningen af 2020, som årstidsmæssigt plejer at være en sløv tid for boligsalg, blev der taget 30-40 boliger mere af markedet, end der blev tilført hver dag, og det skaber en hektisk aktivitet hos boligmæglerne, som også smitter af på priserne. Ejendomsmæglerkæden Home kunne i årets sidste uge offentliggøre, at 2020 med stor sandsynlighed ville sætte en enestående rekord med det bedste boligsalg i 2000-tallet. 2019 er nummer tre på listen lige nu, men 2020 så ud til at suse forbi med hele 18 procent flere handler - og ender foran de store boligårgange i 'nullerne', 2004 og 2005.

EUFORIEN MANGLER I LEJEBOLIGMARKEDET

Helt samme eufori er der ikke i lejeboligmarkedet. Der bliver sprøjtet lejeboliger ud i både København og Aarhus i øjeblikket ikke mindst drevet af, at det er en langt nemmere vare at komme af med for udviklerne. Man slipper for bøvlet med detailsalg og kan sælge til én stor investor, og de står ovenikøbet i kø. Men priserne på lejeboliger er skudt i vejret og med et stigende udbud, så får det flere til at se sig selv i en ejerbolig uden for byerne. Det kunne godt tænkes, at presset på lejepriserne i de dyreste lejeboliger vil blive yderligere udfordret i 2021, og det har da også allerede fået en del udviklere til at gå efter mindre og dermed billigere boliger.

Endnu er de ikke skudt op af jorden, men konceptbyggerier blev et af de nye buzzwords i 2020. I de kommende år skal de for alvor folde sig ud. Boligmarkedet i 2020 blev præget af koncepter som Casa Groups Plushuse, Eco Village, Tetris' Agorahaverne, Balders Bovieran, PFAs Evia og mange andre. Fælles for dem er, at de er konceptuerede for at kunne skabe billigere boliger, der brandmæssigt måske tilpasses i det lokale miljø, men gennemgående er lig projekterne i de øvrige byer, hvor de bliver foldet ud.

Mange vil gerne bo uden at skulle forholde sig til tømning af tagrender, maling af paneler, græsslåning og trappevask, og det harmonerer bare bedst med servicerede fællesskaber. Og hvis der udviklingsmæssigt skal være økonomi i det, og samtidig skal kunne bygges boliger, som appellerer til en større del af befolkningen, så er det konceptuelle helt rigtigt tænkt. Risikoen er, at alle Danmarks byer kommer

Komplekse spørgsmål fortjener præcise svar. Selv om mange svar findes i præcedens, nytter det ikke at stirre sig blind på fortiden. Vi påstår ikke at kunne spå. Men vi gør os umage for at være på forkant og udforske det, der kommer. Det giver os indsigt og mod. Og det giver dig klare svar, der virker nu og på lang sigt.

Find din advokat på www.horten.dk

HORTEN

Foto: EDC Erhverv Poul Erik Bech.

Man skal være heldig for at finde et hus til salg ved indgangen til 2021.

> til at ligne hinanden, og det rimer dårligt på individualisering og egenart, og det kan dermed blive udviklernes store udfordring i de kommende år.

Corona har som nævnt kun boostet boligefterspørgslen. Derfor må det forventes, at der bliver fuld fart på boligbyggeriet i 2021, og der bliver nok også en vis konkurrence mellem de forskellige koncepter om at komme først i de enkelte byer og områder.

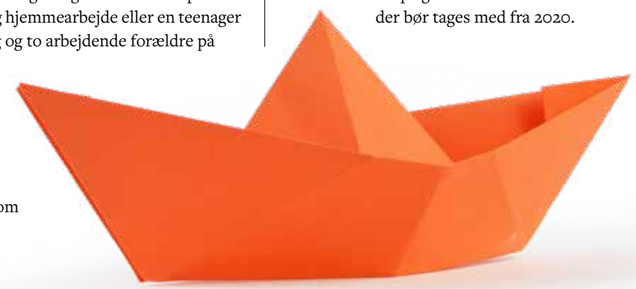
LILLE, MINDRE, MINDST OG MIKRO

How low can you go?, kunne man fristes til at spørge. For hvor småt gider vi egentlig bo for at bo centralt eller få glæde af fællesfaciliteter. Mens nye koncepter i den ene ende af spektret dukkede frem som Tiny houses og mikroboliger, blev det samme fokus på mindre og mindre boliger også sat under pres af Corona. Små børn og hjemmearbejde eller en teenager på fjernundervisning og to arbejdende forældre på 75 kvm er bare ikke den bedste kombi, og det var en af grundene til, at efterspørgslen eksploderede på sommerhuse såvel som parcel- og måske især rækkehuse. Udover altså, at der var penge i husholdningerne nu, hvor ingen kunne rejse. Der var også penge til både sportstøj og gør-det-selvarbejder i nedlukningen, og det holdt hånden under dele af detailbranchen.

Det satte også gang i det, som de fleste ejendomsejere kalder en dialog, hvilket som regel dækker over, at de enten skriftligt eller mundligt har været i kontakt med deres lejere for at høre, om de kunne betale husleje. Det var nemlig ikke alle, der kunne det. Tøj- og skobutikker blev dobbelt hårdt ramt, fordi de også i nogen grad brændte inde med varelageret af forårsvarer.

De mest berømte eksempler var Bestseller-koncernen og Lagkagehuset, der løb direkte ind i en shitstorm, da de bare holdt op med at betale. Stormen blev redet af, og det gjorde nedlukningen i øvrigt også for de allerfleste. Men reserverne blev brugt, og nedlukningen hen over nytår har måske lagt kimen til nye konkurser og lukninger.

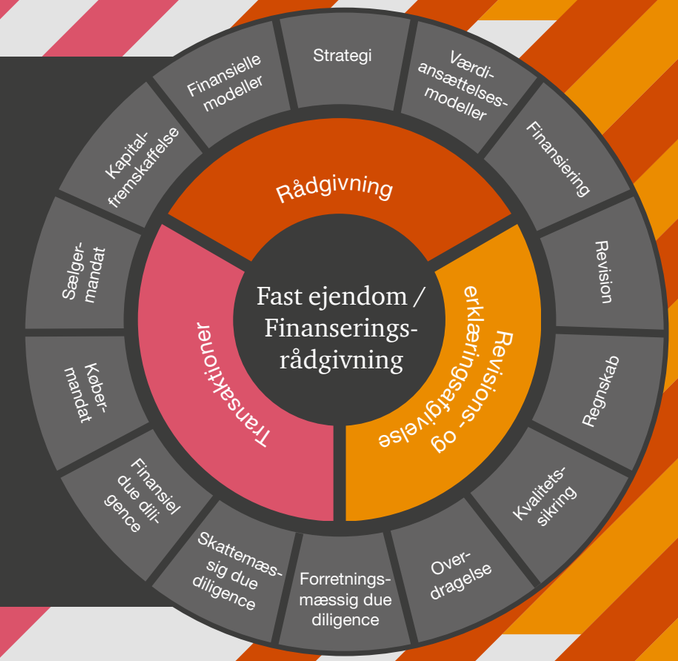
Dialogen er slet ikke færdig, men selvom baggrunden er trist, så er det utrolig positivt, at der nu er skabt et rum, hvor lejere og udlejere i højere grad taler sammen. Alt for mange steder i ejendomsbranchen møder lejeren kun sin udlejer, når kontrakten skrives under, hvis der springer et vandrør, og når der skal holdes flyttesyn. Det vil være godt for alle og formentlig også skabe langt højere værdi på sigt for udlejerne, hvis der bliver opnået en større forståelse om, at man ikke er modparter men i samme båd. Går det godt for lejeren, så bliver huslejen nemlig også betalt, og man når at få talt sammen og fundet en løsning, inden der ligger en kold opsigelse. Det er en af de klare læringer, der bør tages med fra 2020. >



Skab værdi sammen med PwC's Real Estate team

Har du en ejendoms-portefølje, og vil du sikre den bedst mulige udvikling af din investering?

Så kan PwC's specialister hjælpe dig med alt fra transaktioner, skatte-rådgivning, compliance, sustainability til din daglige administration. Så får du mere tid til at fokusere på din forretning og tryghed for, at din investering i ejendomsmarkedet bliver håndteret optimalt.



Vi glæder os ...

Du kan glæde dig til at høre mere om årets trends på ejendomsmarkedet, når vi stiller skarpt på sustainability-agendaen og dykker ned i rapporten 'Emerging Trends in Real Estate in Europe' på vores webinar den 21. januar 2021. **Læs mere og tilmeld dig: pwc.dk/realestate**

pwc

Succes skaber vi sammen ...

Kim Søberg Petersen
E: kim.soberg.petersen@pwc.com
M: 2183 1621

Karina Hejlesen Jensen
E: karina.hejlesen@pwc.com
M: 2465 5434

> ACCELERERET UDVIKLINGEN

I det hele taget har Corona accelereret en udvik-ling, der allerede var i gang. Det gælder også på kontor-markedet, hvor Danmarks største virksomheder som for eksempel Danske Bank fik 20.000 medarbejdere hjem at arbejde på noget, der lignede et døgn. Det er klart, at det har givet overvejelser hos de fleste om brugen af kvm. Er der virkelig brug for så store domiciler? Indtil videre er svaret de fleste steder ja, men også med en tilbagemelding om, at endnu ved ingen, hvordan verden ser ud efter Corona. Måske skærer man ikke væsentligt ned på kvm, men man vil helt sikkert ikke indrette dem med skriveborde til hver mand. Loungeområder og mødefaciliteter i alle størrelser kommer højt på ønskesedlen hos de allerfleste virksomheder for at skabe det rum, hvor medarbejderne kan sparre og netværke.

Pihl & Søn endte med at skulle bygge næste fase i Københavns Nordhavn, Redmolen, der nu har skiftet navn til Nordø.

Vejlandskvarteret, Skudehavnen og Redmolen, der blev til Nordø, er nogle af de sidste kvarterer i spil hos Københavns store udvikler By & Havn. Der er ikke meget mere til salg på hylderne , for der tages hul på nye bydele. En af de ting, man sjældent ser i København på grund af en generel modvilje på rådhuset, er højhuse. Men enkelte er på vej, og et af dem var med til at skabe årets største overskrifter. Desværre på grund af noget, vi ellers sjældent er stødt på i Danmark, nemlig skandalen om betonens holdbarhed i Njalsgade på Amager og hverken på grund af arkitektur eller indretning.

I Aarhus har man til gengæld udrullet en højhuspolitik, og her kan man se frem til et mini-Manhattan omkring det nye Sydhavnskvarter. I det hele taget gør Aarhus, hvad byen kan for at smede, mens vejene er varme af indkørende nye beboere, og bortset fra, at byens hotelprojekter naturligt nok er lidt forsinket, så går det ellers gedigent fremad med det nu næsten færdigudviklede Aarhus Ø. Næste fase blev sent i 2020 skudt i gang, og nu bliver indre Aarhus Ø udbudt, så byens nye kvarterer kommer til at hænge sammen med centrum.

DE UDFORDREDE BYER

Aalborg blev i 2020 ofte italesat som den mest udfordrede by blandt Danmarks største byer. Ikke kun på grund af mink og ekstraordinære nordjyske nedluk-ninger, men også når man taler ejendoms-markedet. Der blev måske bygget for meget for hurtigt i 2018 og 2019, og lægger man øret til vandrørene i Odense, kan man høre, at det er lige præcis det, de ikke ønsker at gøre. Risikoen er reel også i Danmarks geografiske centrum, for der er en lang stribe af boligprojekter på vej, men indtil videre er tomgangen i bund, og projekterne kan prismæssigt følge med efterspørgslen.

Odense er et af de steder i Danmark, der udvikler sig mest lige nu, og med et markant udviklingsområde i centrum er selveste byens akse ved at rykke sig. Ikke bare i Odense, men over hele Danmark har branding-bureauer og opfindsomme bygherrer været i gang for at navngive og identitetssikre de nye bykvarterer, >

Dit uafhængige kompetencecenter

Solgt/udlejet 3.887 boliger

Vi er Danmarks største uafhængige kompetence og projektmælger!
Vores stærke team står klar til at rådgive, optimere, prissætte,
planlægge, servicere, sælge & udleje for dig!
- og så står vi ved din side, både i medgang og modgang!

STAD har mere end 300 års erfaring!

STAD.

STAD Erhverv
+45 32 83 06 10
info@staderhverv.dk

STAD Projekt
+45 32 83 06 20
projektsalg@stadprojekt.dk

Design by nood.

Illustration: Henning Larsen Architects

Vejlands Kvarter tegnet af Henning Larsen Architects i træ er et af Københavns kommende bykvarterer og vandt flere priser i 2020.

> så de i videst muligt omfang virker attraktive for kommende købere. Det bliver også en stadig vigtigere opgave i 2021. Men årets måske mærkeligste bud stod Odense dog også for, da man med udgangspunkt i stedets autencitet, den gamle slagterigrund, valgte at kalde et af de nye boligkvarterer for Slagteribyen.

Siden starten af 1990erne, hvor mæglerfirmaet Sadolin & Albæk som noget helt nyt udgav en rapport om ejendomsmarkedet, er graden af transparens i handler, afkast og nøgletal for drift af ejendomme steget, men også blevet diskuteret igen og igen. Vi har for eksempel ikke et fælles officielt tal for transaktionsvolumenen i ejendomsmarkedet i Danmark, og mæglerne kan ikke blive enige om det. Der er mange grunde til det. Nogle synes, det er svært – helt berettiget – at få selskabshandler med i statistikken. Nogle sætter barren for, hvilke ejendomme, der indgår, højt, mens andre sætter den lavt. Og nogle registrerer en handel på den ene side eller den anden side af årsskiftet. Men det ændrer ikke på, at på trods af diverse usikkerheder, så har man i andre lande en officiel enighed, og det mangler vi i Danmark.

DANMARK HALTER BAGEFTER

Det skyldes ikke mindst, at det eneste værktøj reelt er tinglysningen, og med et stigende antal ejendomme solgt i selskabshandler er den ikke nær det værd, den har været.

Mæglernes egen portal, Ejendomstorvet, valgte i 2020 at tage kampen op mod nye start-ups og skabe en off-market-platform, så man kan modtage diskret udbudte investeringsejendomme. Rigtigt set, men det er ikke desto mindre den forkerte vej at gå. Og noget tyder på, at i hvert fald en del af hemmelighedskræmmeriet bliver overhalet indenom i de kommende år, hvor helt nye aktører i ejendomsbranchen som for eksempel dataudbyderne Resights og Estaid kommer til at give indsigter, som ingen har haft før. Corona accelererede på mange måder den digitale omstilling, og det fik også proptech-startups til at bruge tiden konstruktivt på at skubbe prototyper frem til reelle produkter.

Det var også Ejendomstorvet, der hen mod årets slutning kunne melde, at tomgangen i kontormarkedet var oppe på 8 procent. Og der er en vis bekymring i markedet, hvor man allerede nu ved, at flere store domiciler kommer til at stå tomme fra 2023. Samtidig er der for første gang i 12 år flere nye kontorbyggerier på vej i spekulation – altså byggerier, der ikke er udlejet på forhånd.

Isoleret set er der med øget udbud næppe nogen tvivl om, at vi stirrer ind i et mere permanent højt niveau i tomgangen. Og hvad kommer det så udover de åbenlyse lejetab for de pågældende investorer til at få af konsekvenser for ejendomsejerne og ejendomsmæglerne? Det kommer til at betyde, at man skal passe bedre på sine lejere, og dermed er vi tilbage til dialogen.

Kan du huske Leilani Farha? Næppe. Hun kom til København i 2019 som FNs efter sigende særlige udsending på boligområdet med en film om, hvordan bymidter affolkes af kapitalstærke fonde, der opkøber ejendomme, hæver huslejen og dermed presser almindelige mennesker med gennemsnitlige indkomster ud af byerne. Det er sket i London, og det kunne måske ske i København. Der var ikke noget, der i 2020 så ud til at accelerere den udvikling, men budskabet drev i høj grad den politiske dagsorden.

DÆMONISERING AF BRANCHEN

Først kom boligreguleringslovens §5, stk. 2-indgrebet, men det var først, da det meget pludseligt blev lanceret, at Danmarks største ejendomsinvestorer skal betale for, at Arne kan gå tidligt på pension, at det gik op for store dele af branchen, at de blev dæmoniseret.

- Jeg forstår ikke, at der ikke er andre, der føler sig stødt, sagde Frederik Barfoed i Estate Magasin nr. 6 og efterlyste en langt højere grad af synlighed fra andre store investorer, så alle danske udlejere ikke bliver slået i hartkorn med de typer, som regeringen igen og igen har gentaget, ikke opfører sig ordentligt i det danske boligmarked.

Man kan heller ikke skære de internationale investorer over samme læst. Nogle af dem som Hines, der købte kontorkomplekset Portland Towers i Københavns Nordhavn i år og er i gang med et hotelprojekt på Købmagergade, fører sig bevidst frem som et familie-firma om end familien sidder i Texas. De vil virkelig gerne tages til indtægt som noget andet end en kapitalfond, og det er blot et eksempel på den diversitet, der præger hele "udenlandsk investor-segmentet". De internationale investorer er lige så forskellige i deres strategi, attitude og tilgang til markedet, som danske er. Nogle går efter meget hurtige afkast, mens andre går efter langsigtede investeringer. Nogle går efter en optimering og positionering af deres brand, der indbefatter at bygge bånd til kunder og lejere, mens andre kører forretningen som en ren rugbrødsfabrik, hvor eneste tilknytning til kunderne i butikken er den månedlige lejeopkrævning.

Sandheden er dog, at udenlandske investorer over en bred kam har været med til at hæve barren for den danske ejendomsbranche med større krav til data >

Glade billeder fra Mipim 2019. Der blev ikke noget Mipim i 2020, og selvom Mipim efter planen vender tilbage i juni 2021, så bliver det næppe i samme omfang.

> og forståelse af ejendommenes muligheder og udfordringer. Det er ikke mindst derfor, at de allerfleste danske ejendomsaktører synes, at udenlandske investorer har været med til at gøre noget godt for markedet. For det har de!

Og der kommer endnu flere i 2021. For på trods af, at mæglertrommerne har buldret om, at transaktionerne i forbindelse med lagerbeskatningen ville bremse op, så bliver det nok mest tom snak, når regnskabet skal gøres op for 2020.

Skulle man pleje sine kontakter i det internationale i året, der gik, så var det en svær opgave, og det blev i hvert fald ikke over et glas i Cannes på verdens mest internationale ejendomsmesse, Mipim. For de 700 danskere, der havde bestilt indgang til Palais des Festival, var det lidt af et chok, da messen for første gang i sin 27-årige historie blev flyttet til juni, et mindre chok, da den blev helt aflyst i 2020 og et endnu mindre chok, da den blev flyttet til juni 2021. Kommer der et Mipim, er der mange, der spørger? Det tror jeg helt sikkert, der gør. Kommer der et Mipim, som vi kender det med 27.000 deltagere? Næppe.

BÆREDYGTIGHED TOG REVANCHE

Corona fejede bæredygtighed af bordet som den vigtigste dagsorden i ejendomsbranchen. Men kun for en meget kort periode. For efter at have drøftet grønne ejendomme i flere årtier uden, at der er sket ret meget, er det åbenlyst, at det store træk er i gang nu, fordi kapitalen selv kræver det. Internationale og institutionelle investorer tager et ansvar og kræver certificeringer, og i et marked, hvor man ikke ved, hvem der skal aftage et byggeprojekt eller en ejendom, så er det en helgardering at sikre sig en form for certificering. Man sørger simpelthen for, at kundegruppen er så bred som muligt. Næste skridt bliver cirkulært byggeri og fremfor alt, så kribler det i ejendomsbranchens undergrund for ikke bare at se på nybyggeri, men også tage hul på renovering i en bæredygtig kontekst.

I løbet af året er den dårlige ende af Strøget flere gange blevet taget op som den største skændsel i København. Og ja, det er ærlig talt også ærgerligt, at rigtig mange butikker står tomme på Strøget. Men hallo! Det kommer jo ikke til at ændre noget, at man skælder ud, for der er jo sjældent ejendomsejere med ejendomme i den prisklasse, der helt bevidst synes, at det er fedt at ligge med tomme high street-lokaler. Men ikke desto mindre er det virkeligheden, og derfor kan det være, at der kommer udsalg på Strøget i mere end én forstand i de kommende år. Det gode ved det er, at man næsten altid kan gøre en god handel, når der er udsalg, og måske kan det komme til at gavne det samlede butiksmiljø, hvis forudsætningerne for driften af ejendommene kan skrues anderledes sammen. Og nej, det kan godt være, at Corona har gjort det værre, men det er ikke Coronas skyld.

På samme måde er det ikke Coronas skyld, at efterspørgslen på logistik er eksploderet på næsten boligmarkedslignende vilkår. Men online-handel, nye transportkrav og manglen på prime aktiver som bolig og kontorer med afkast over 5 procent har fået flere og flere investorer til at gå i logistikmarkedet.

Til gengæld er det udelukkende Coronas skyld, at hotelmarkedet er kollapset. Det ændrer nu ikke på, at de 7.500 værelser, der forventedes at ramme markedet fra 2019-2022, er godt i gang med at blive færdiggjort. Investorerne, der de seneste år er blevet en blandet skare af alt fra institutionelle investorer >

Foto: Wilfred Gachau

> til private enkeltstående danske velhavere og internationale kapitalfonde, håber på en hurtig tilbagevenden til normalen. Jokeren er, om turisterne vender tilbage, og det er der endnu ingen, der har et reelt bud på.

Arkitekter, ingeniører, advokater, investorer, revisorer og mange andre skaber tilsammen ejendomsbranchen. Det kan være svært at få styr på. Til gengæld er det en unik viden, hvis først man er en del af ejendomsbranchen. Derfor skal vi også byde de nye velkommen, for der bliver kamp om arbejdskraften i de kommende år. En af måderne at gøre det på er at hylde de talenter, der vælger netop denne branche. Det gjorde vi på Estate Media i år med oprettelsen af Ung i Ejendom - Talentlisten 2020. Og som Thomas Midt-gaard fra The Many sagde:

- Ejendomsbranchen er interessant, fordi det er en lidt lukket branche, der mangler transparens og samtidig er stærkt relationsdrevet. Har man først skabt de relationer, er det unikt, for det er ikke noget, man bare lige kan gøre.

Han var en af de 35, der modtog et diplom, en T-shirt og en hilsen, og det var ikke den eneste gang, at branchens sammenhold kom til diskussion i løbet af året.

På årets vigtigste ejendomskonference Ejendomsdagene, som med stort held og succes fik mulighed for at blive afholdt mellem den første og anden coronabølge, blev det nævnt, at en af mulighederne for et stærkere branchesammenhold var en fælles uddannelsesbaggrund. Ser man for eksempel på den svenske ejendomsbranche, så har mange deres udgangspunkt i den Kungliga Tekniska Högskolan, der fostrer mange varianter af uddannelser ind i ejendomsbranchen som ejendomsøkonomi, en uddannelse i ledelse af byggeri og forvaltningsprojekter og i urbane og regionale studier udover de mere traditionelle tekniske uddannelser. Det vil formentlig være med til at styrke branchens selvforståelse, hvis det også blev sådan i Danmark.

MAGT OG SEXISME

I foråret gennemførte vi på Estate Media, Magthaverne, en analyse af magtfordelingen i ejendomsbranchen. Kun 6 ud af de 50 på listen var kvinder. Og det på trods af, at halvdelen af juryen var kvinder. Vi kan altså godt konstatere, at der mangler rollemodeller for kvinderne i ejendomsbranchen. Der var også en anden ting på listen, der sprang i øjnene. Adm. direktør i Casa, Torben Modvig, summede det meget godt op efterfølgende:

– Når man ser på listen, så er penge magt. De to ting hænger sammen i opfattelsen af ejendomsbranchens aktører. >

Mikkel Lyngbo Nielsen på 33 år var en af de unge talenter, der kom på Ung i ejendom - Talentlisten 2020. Han er Chief Real Estate Officer i Ericsson og ansvarlig for 150 interne medarbejdere.

FRIDA Forsikring Agentur A/S

tilbyder den lovpligtige byggeskadeforsikring

En byggeskadeforsikring hos **FRIDA** er til gavn for både bygherre og boligejer.

FRIDA tilbyder

- Udstedelse af tilbud og policer indenfor 24 timer
- Certifikataftale med professionelle bygherre der gør byggesagsbehandlingen lettere
- Forsikringsbranchens mest erfarne byggeskadeteam
- At være mellemled i forhold til bygherre og boligejer
- Registrering af svigt og overblik over eftersynsrapporter

FRIDA FORSIKRING AGENTUR A/S

FRIDA Forsikring Agentur A/S
Stationsparken 26
DK-2600 Glostrup
t: +45 7070 7879
Besøg os på www.fridaforsikring.dk

> Det havde han ret i. Listen var en øjenåbner for mange i branchen, og spørgsmålet er, om den kommer til at rumme de samme typer på toppen i 2021. Udover Corona har en anden debat nemlig fyldt meget i 2020, og det er debatten om sexisme. Og særligt i en mandsdomineret branche er der brug for, at de kvinder, der forsøger at spille en rolle, har forbilleder at spejle sig i. Som del af en branche, hvor nøgne modeller på væggen i skurvognen og en stærk underrepræsentation af kvinder på ledelsesplan stadig er hverdag, så har vi alle et særligt ansvar for at udøve den form for "empowerment", der gør, at kvinder i branchen får den selvtillid, der skal til for bare at kunne slå en skraldlatter op, hvis de støder på sexisme. Den debat er slet ikke slut. Senest er arkitekterne sprunget ud og samler underskrifter sammen mod stjernearkitekter og professorer med herrenykker.

2020 blev et sært år, men også et lidt forunderligt år. Sært på grund af corona, men også fordi vi så grænseoverskridende adfærd i ejendomsbranchen som den politiske dæmonisering, byggefirmaer, der putter de forkerte ting i betonen, og bygherrerådgivere, der ender med at blive idømt ubetinget fængsel for returkommission. Det var da den helt forkerte vej at gå. Vi har brug for at stå sammen i branchen i 2021 og få ordentligheden tilbage. Vi skal arbejde på samling og ikke splittelse i branchen. Men for at det kan ske, har vi også brug for, at flere ejendomsinvestorer og projektudviklere offentligt taler om, at de tænker mindre på tårnhøje afkast og mere på at bidrage til den grønne omstilling, til billigere boliger, til bedre bykvarterer og måske bliver mere fleksible, når de skal indkræve husleje hos små handlende i mindre byer eller hos brancher, der har det svært.

2020 skabte noget, jeg ikke havde set komme: Ejendomsbranchen digitaliserede sig med stormskridt. Man kunne godt tillade sig at være stolt af at være en del af branchen. Et godt nytårsønske kunne være, at der bliver arbejdet videre med alt det andet i 2021. Og gerne med lignende stormskridt. For så er der ikke længere noget at komme efter fra politisk side.

Til sidst så tror jeg, at jeg taler på manges vegne, når jeg siger, at jeg har sgu savnet branchen i år. Ejendomsbranchen er netop lidt som en stor familie både lokalt og nationalt. Man opbygger om nogen relationer, og vi kender i udstrakt grad hinanden – på godt og på ondt – i højere grad end i andre brancher. Igen er jeg sikker på at have mange med mig, når jeg siger, at jeg glæder mig til at se jer alle sammen igen et par måneder inde i 2021. ■

Rigtig godt nytår og med håbet om et frugtbart 2021 i ejendomsbranchen!

Kamilla Sevel

BRANCHEGUIDE

Oversigt over virksomheder i bygge- og ejendomsbranchen

estate

Administratorer

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

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.

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.

BRUUN & HJEJLE
Nørregade 21, 1165 København K
Tlf.: 33 34 50 00
Kontakt: Karsten Kristoffersen, Managing Partner
Email: kk@bruunhjejle.dk
Web: www.bruunhjejle.dk
Bruun & Hjejle yder kvalificeret rådgiving inden for alle områder af fast ejendom.

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 ejendoms-forvaltning og Property Asset Management. Vi administrerer og udvikler ejendomme med et fælles mål om at øge værdien af vores kunders ejendomsportefølje.

DLA Piper Denmark
dlapiper.dk

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

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

DLA Piper er specialister inden for alle områder, der vedrører fast ejendom og entreprise.

TAURUS EJENDOMSADMINISTRATION
Skovvejen 11, 8000 Aarhus C
Tlf.: 86 12 20 20
Kontakt: Thomas Windtberg, adm. direktør
Email: tw@taurus.dk
Web: www.taurus.dk
Taurus Ejendomsadministration er en landsdækkende virksomhed, der tilbyder ejendomsadministration, ejendomsservice og boligudlejning med fokus på samarbejde, fleksibilitet og høj kvalitet.

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

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.

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.

HUSEN ADVOKATER
Husen Advokater
Bryggernes Plads 17, 2. sal · 1799 København
Kontakt: Katja Paludan, advokat (L), partner
kpa@husenadvokater.dk
Husen Advokater er specialister i fast ejendom. Hos os får branchens aktører sparring om potentialerne og den praktiske håndtering af deres ejendomme, ejendomsprojekter og –selskaber.
husenadvokater.dk

SIRIUS ADVOKATER
Dampfærgevej 10, 2. sal, 2100 København Ø
Tlf.: 88 88 85 85
Kontakt: Liv Helth Lauersen, partner, advokat (L)
Email: lhl@siriusadvokater.dk
Web: www.siriusadvokater.com
SIRIUS advokater har en løsningsorienteret og 360-graders tilgang til alle juridiske aspekter i relation til bygge- og anlægsopgaver, udbud, erhvervslejeret og køb og salg.

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.

VINCIT ADVOKATER
Trondhjems Plads 3, 4., 2100 København Ø
Tlf.: 70 26 02 64
Kontakt: Tina Grønning, advokat (H)
Email: tg@vincitlaw.com
Web: www.vincitlaw.com
Speciale i fast ejendom i Norden og Tyskland, byggejura, forsikringsret og voldgift.

LUNDGRENS ADVOKATPARTNERSELSKAB
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.

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.

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.

Analyse

EXOMETRIC
Ellebjergvej 52, 2450 København SV
Tlf.: 29 38 74 80
Kontakt: Nikolaj Pfeiffer, direktør
Email: npf@exometric.com
Web: www.exometric.com
Vores analyser forudser udvikling og adfærd gennem arbejde med big data og avanceret datafusion.

NT ADVOKATER
Østbanegade 55, 2100 København Ø
Tlf.: 35 44 70 00
Kontakt: Knud-Erik Kofoed, advokat (H), partner

Email: kek@ntadvokater.dk
Web: www.ntadvokater.dk
Specialistrådgivning inden for fast ejendom, projektudvikling, transaktion, finansiering, udbud og opførelse samt drift.

Arkitekter

AI ARKITEKTER & INGENIØRER
Refshalevej 147, 1432 København K
Tlf.: 32 68 08 00
Kontakt: Jan Bruus Sørensen, adm. dir.
Email: ai@ai.dk
Web: ai.dk

Arkitekter & Ingeniører

Vi tegner skoler, boliger og hoteller.
Vi arbejder aktivt med FN's verdensmål og er bevidste om vores aftryk på klimaet, brugerne og materialevalget.

SIGNAL ARKITEKTER APS
Århusgade 88, 2. sal, 2100 København Ø
Tlf.: 35 29 30 70
Kontakt: Gitte Andersen, Global Head of Workplace Management & Design og Head of SIGNAL UK
Email: gitte.andersen@signal.issworld.com
Web: www.signal.issworld.com
Vi rådgiver om proces- & rumdesign, og udformer rum, der befordrer trivsel.

FOKUS ASSET MANAGEMENT A/S
Bomhusvej 13, 1. 2100 København Ø
Tlf.: 70 10 00 75
Kontakt: Tonny Nielsen, CEO/Partner
Email: tonny.nielsen@fokusasset.dk
Web: www.fokusasset.dk
Aktiv og værdiskabende ejendomsforvaltning med vægt på investeringsstrategi herunder udvikling og optimering af ejendomme, transaktioner og ejendomsadministration.

SPACELAB ARKITEKTER
Carl Jacobsens Vej 20, 2500 Valby
Tlf.: 36 46 58 54
Kontakt: Dorte Friis & Bjørn Sommer
Email: mail@spacelab.dk
Web: www.spacelab.dk
Forvandling, optimering og udvikling af ejendomme - vores spidskompetence.

Bygherrerådgivere

DEAS A/S
Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 29 37 17 26
Kontakt: Kristian S. Kongstad, afdelingsdirektør
Email: ksk@deas.dk
Web: www.deas.dk
DEAS har bred erfaring med erhvervs- og boligbyggerier, vedligeholdelse af ejendomme og lejlighedsmoderniseringer. Vi kan bistå med bygherrerådgivning, byggeteknisk rådgivning og projektstyring, så kunderne altid opnår den optimale løsning.

ÅRSTIDERNE ARKITEKTER A/S
Ørestads Boulevard 41, 2300 København S
Tlf.: 70 24 21 00
Kontakt: Mikkel Westfall, partner
Email: mw@aarstiderne.dk
Web: www.aarstiderne.dk
Vi skaber innovative og bæredygtige løsninger inden for LIVING, WORKING og SHOPPING

NEWSEC
Lyngby Hovedgade 4, 2800 Kgs. Lyngby
Tlf.: 45 26 01 02
Kontakt: Henrik Jagd Nissen, afdelingsdirektør Building Performance Management
Email: hjn@newsec.dk
Web: www.newsec.dk
Bygherrerådgivning i Newsec har kommercielt fokus på udvikling og optimering af vores kunders ejendomme. Vi gennemfører ca. 1.000 byggeprojekter årligt, og vi tager hånd om alle aspekter af en ejendom fra vedligeholdelse og drift til udvikling og projekt

Asset management

Aberdeen Standard Investments
Tuborg Havnevej 15, 2900 Hellerup

Bjarke Bendix Cloos, Head of Direct Real Estate
bjarke.cloos@aberdeenstandard.com
+45 33 44 40 00
aberdeenstandard.com og aberdeen.dk

Vi skaber øget værdi for vores kunder gennem aktiv forvaltning med fokus på udvikling, operationel effektivitet og høj udlejningsgrad.

Corporate finance/M&A

NORDANÖ PARTNERS A/S
Frederiksborggade 15, 11. sal, 1360 København K
Tlf.: 30 10 24 08
Kontakt: Jacob Kjær, Partner & Head of Denmark
Email: jacob.kjaer@nordanopartners.dk
Web: www.nordanopartners.com

Nordanö er alene fokuseret på at yde transaktionsrådgivning inden for fast ejendom. Del af et førende nordisk setup.

DEAS ASSET MANAGEMENT A/S
Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 23 38 34 76
Kontakt: Benny Buchardt Andersen, adm. direktør
Email: bbu@deas.dk
Web: www.deas.dk/asset-management
DEAS Asset Management tilbyder 'end-to-end' Asset Management, og vi arbejder målrettet på at yde stærk rådgivning og føre vores kunders strategi ud i livet via asset og investment management samt development.

Ejendomsselskaber

CALUM A/S
Vestre Havnepromenade 21, 9000 Aalborg
Tlf.: 29 31 00 00
Kontakt: Jakob Axel Nielsen
Email: jax@calum.dk
Web: www.calum.dk
CALUM udvikler fast ejendom med fokus på god arkitektur, kvalitet og beliggenhed.

CASTELLUM
Kay Fiskers Plads 9,5, 2300 København S
Tlf: 40 11 66 15
Kontakt: Bettina Lange, regionschef
Email: bettina.lange@castellum.dk
Web: www.castellum.dk
Castellum ejer, forvalter, udlejer og udvikler industri-, kontor- og butikslokaler i ekspansive områder i øresundsregionen. Velkommen til at kontakte os.

PARK STREET NORDICOM A/S
Svanevej 12, 2400 København NV
Tlf.: 33 33 93 03
Kontakt: Pradeep Pattem, CEO
Email: nordicom@nordicom.dk
Web: www.nordicom.dk
Nordicom A/S er et selskab inden for ejendomsbranchen.

C.W. OBEL EJENDOMME A/S
Vestergade 2C, 1456 København K
Tlf.: 33 33 94 94
Kontakt: Torben Black, direktør
Email: tbl@cwobel.dk
Web: www.cwobel-ejendomme.dk
Bedre rammer. Bedre resultater.

WIHLBORGS A/S
Mileparken 22, plan 3, 2740 Skovlunde
Tlf.: 50 93 09 64
Kontakt: Katrine Ildal Nielsen, markedsansvarlig
Email: Katrine.nielsen@wihlborgs.dk
Web: www.wihlborgs.dk
Wihlborgs A/S er et ejendomsforvaltningsselskab, der ejer, forvalter og udlejer kontorer i hele Øresundsregionen.

DE FORENEDE EJENDOMSSELSKABER A/S
Vestagervej 5, 2100 København Ø
Tlf.: 39 29 56 56
Kontakt: Henrik Jensen, adm. direktør
Email: hj@dfe.dk
Web: www.dfe.dk
Vi udvikler og udlejer ejendomme til bolig og erhverv.

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.

FREJA EJENDOMME A/S
Gl. Kongevej 60, 1850 Frederiksberg C
Tlf.: 33 73 08 00
Email: freja@freja.biz
Web: www.freja.biz
Vi skaber nyt liv - udvikler og sælger tidligere statslige ejendomme.

Entreprenører

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

JEUDAN A/S
Bredgade 30, 1260 København K
Tlf.: 70 10 60 70
Kontakt: Morten Aagaard, underdirektør
Email: maa@jeudan.dk
Web: www.jeudan.dk
Jeudan A/S er et børsnoteret ejendomsselskab, som investerer i og driver kontor-, bolig- og detailejendomme i København og omegn.

HHM A/S
Bragesvej 4, 3400 Hillerød
Tlf.: 22 70 70 11
Kontakt: Svend Pedersen
Email: sp@hhm.dk
Web: www.hhm.dk
Nybyg og renovering i en effektiv proces der realiserer kundens behov.

HOFFMANN A/S
Fabriksparken 66, 2600 Glostrup
Tlf.: 43 29 90 00
Kontakt: Torben Bjørk Nielsen, adm. direktør
Email: tbn@hoffmann.dk
Web: www.hoffmann.dk
Den løsningsorienterede partner.

home Projekt
v/Lone Bøegh Henriksen A/S

Teglholmsgade 66A
2450 København SV
Tlf.: 33 33 03 05
projekt.tegholm@home.dk

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

homeprojekt
Lone Bøegh Henriksen A/S

CBRE

Rued Langgaards Vej 6-8,
2300 København S
www.cbre.dk

Tlf.: +45 7022 9601
Kontakt: Adm. direktør
Per Alexandar H. G. Weinreich
E-mail: per.weinreich@cbre.com

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

LokalBolig PROJEKT

Vi forestår salg og udlejning af projektboliger med et unikt lokalkendskab.

Vi er din sparringspartner lige fra grundkøb til aflevering.

ANETTE UTTENTHAL
Tlf. 30 50 28 94 · aut@lokalbolig.dk

THOMAS HØEG MOGENSEN
Tlf. 30 55 05 40 · thm@lokalbolig.dk

COLLIERS INTERNATIONAL DANMARK
Toldbodgade 33, 1253 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.

NORDICALS erhvervsmæglere

Mariane Thomsens Gade 4B, 4.
8000, Aarhus C.

Tlf: +4570204110
Kontakt: Erik Andresen, adm. Direktør
Email: info@nordicals.dk
Web: www.nordicals.dk

De bedste handler, de rette lejere og de største afkast.

Erhvervsejendomsmæglere

CUSHMAN & WAKEFIELD | RED
Amaliegade 3, 5. sal, 1256 København K
Tlf.: 33 13 13 99
Kontakt: Bjarne Jensen, ejd. mægler, MRICS
Email: bj@red.dk
Web: www.red.dk
Cushman & Wakefield | RED er mæglere og rådgivere inden for erhvervsejendomme, hvor de primære kompetenceområder er danske investeringsejendomme, retail services, udlejning, vurderinger og analysearbejde.

STAD Erhverv

STAD Erhverv A/S

Østerfælled Torv 10, 2100 København Ø
Tlf.: 52 85 06 10
Kontakt: Mads Boepstorff, adm. Direktør
Email: MR@staderhverv.dk
Web: www.staderhverv.dk

STAD Erhverv er en rådgivende erhvervsmægler indenfor Valuarrapporter, investeringsejendomme, udlejning og salg.

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 markedskendskab 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.

Facility management

STAD Projekt

STAD Projekt A/S

Østerfælled Torv 10, 2100 København Ø
Tlf.: 52 85 06 20
Kontakt: Alize Lotinga, adm. Direktør
Email: AL@stadprojekt.dk
Web: www.stadprojekt.dk

STAD Projekt har mange års erfaring inden for salg og udlejning af projektlejligheder, aptering, materialevalg, indretning m.m.

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

Parkeringsløsninger

APCOA PARKING DANMARK
Hjulmagervej 4B, 7100 Vejle
Tlf.: 51 39 06 15
Kontakt: Anders Roed, salgschef
Email: aro@apcoa.dk
Web: www.apcoa.dk
Hos APCOA PARKING er kunden i fokus. Vi tilbyder innovative, skræddersyede parkeringsløsninger, hvor målet er at sikre bilister en brugervenlig parkeringsoplevelse og pladsejere en profitabel forretning på deres parkeringsanlæg.

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.

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.

Landinspektører

LANDINSPEKTØRFIRMAET LE34 A/S
Energivej 34, 2750 Ballerup
Tlf.: 77 33 22 86
Kontakt: Lars Vognsen Christensen, landinspektør, partner
Email: lvc@le34.dk
Web: www.le34.dk
Ejendomsdannelsen, 3D skanning, opmåling og ekspropriation.

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.

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.

Projektudlejning

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

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.

Projektudviklere

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.

BRANCHEGUIDE

Projektudviklere - Proptech - Rekruttering - Revisorer - Software

FB GRUPPEN

Torveporten 41, 2500 Valby
Tlf.: 33 86 20 20
Kontakt: Hans-Bo Hyldig, direktør
Email: hbh@fbgruppen.dk
Web: www.fbgruppen.dk
FB Gruppen udvikler, bygger og sælger boliger. Vi håndterer projektudvikling, projekt- og byggestyring, samt salg og udlejning.

Proptech

FIBERBY

Otto Busses Vej 3A, 2450 København SV
Tlf.: 33 23 00 99
Kontakt: Alexander Nørgaard-Madsen, salgschef
Email: anm@fiberby.dk
Web: www.fiberby.dk
Hurtigt og driftssikkert internet til lave priser og med et højt serviceniveau. Vi kender fremtidens tv og internet, og vi garanterer høj beboertilfredshed. Fiberby forsyner i dag 700+ ejendomme omkring København.

INNOVATER A/S

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

Rekruttering

AMALIE SEARCH & SELECTION APS

Slotsmarken 16, st. th, 2970 Hørsholm
Tlf.: 33 34 30 30
Kontakt: Torben Rønsov, Managing Partner
Email: tr@amaliesearch.dk
Web: www.amaliesearch.dk
Rekruttering og udvælgelse af ledere og specialister til bygge- og ejendomsbranchen.

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.

Revisorer

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.

NPV A/S

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

REDMARK STATSAUTORISERET REVISIONSPARTNERSELSKAB

Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 39 16 36 36
Kontakt: Søren Kristiansen Bünger, partner, stat. aut. revisor
Email: sb@redmark.dk
Web: www.redmark.dk
Vi sætter kunden i centrum og arbejder altid for at skabe merværdi i de opgaver, vi løser i samarbejde med vores kunder. Vi tilbyder revision, regnskabsassistance og rådgivning til ejendomsbranchen.

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.

Software

ESTATETOOL

Smallegade 46 B, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 70 20 11 90
Kontakt: Nicolaj Eriksen, CTO, DBA, stifter
Email: hello@estatetool.net
Web: www.estatetool.dk
Estatetool er en datadrevet platform med online IT-værktøjer udviklet af og til ejendomsbranchen. Med alle data samlet ét sted opnår vores kunder fuldt overblik i realtid og bedre resultater ved salg og udlejning til privat og erhverv.

ESTATE MEDIA & COPENX PRÆSENTERER

Hvis du synes PropTech er indviklet, så har vi udviklet en ny Masterclass uddannelse

estateX

VI GØR DIG DYGTIGERE

PropTech er ikke en patenteret videnskab

Teknologi er en uundgåelig del af fremtidens ejendomsbranche. Derfor er det blevet populært at kaste om sig med buzzwords og fremtidsscenarier - men hvad betyder det hele egentlig i praksis?

PropTech er for mange stadig et løst defineret begreb med mange muligheder. Projektudvikleren vil sige "én platform og 3D-tegninger", ejendomsmægleren vil sige "VR-fremvisning af projektboliger" og administratoren vil sige "sensorer og målere, der kan måle indeklima og energiforbrug samt forudsige nødvendigt vedligehold".

I dag og mange år frem vil teknologi i stigende grad ændre måden, hvorpå ejendomme bliver købt, solgt og udviklet. Estate X tilbyder et forløb, skræddersyet til jeres behov, hvor vi tager de traditionelle arbejdsområder indenfor ledelse, samarbejde, salg, udvikling og design i ejendomsbranchen og undersøger dem fra et fremtidsperspektiv. Det går strålende i ejendomsbranchen, men kan vi gøre det endnu bedre?

HVAD ER ESTATE X?

Estate X er en Tech masterclass, der sætter scenen for et praksisnært vidensforløb, som består af 5 samlede heldagsmoduler: Udvikling & Design, Samarbejde & Ledelse, Salg, Omstilling & Implementering samt et afsluttende døgnmøde.

OPSTART MEDIO APRIL 2021

MAX 30 DELTAGERE

PRIS. EKSKL. MOMS KR. 27.995,-

SAMARBEJDE

Estate X er udviklet i et samarbejde mellem Estate Media og CopenX.

estate X

VI GØR DIG DYGTIGERE

1

PROGRAM:
Start primo april og derefter med to-tre ugers mødefrekvens

Udvikling & Design

I dette modul går vi i dybden med, hvordan digitale værktøjer som Machine Learning, Kunstig Intelligens og Big Data i stigende grad bliver allestedsnærværende og gennemgribende indenfor ejendomsudvikling og design af projekter.

2

Ledelse & Samarbejde

Med et større fokus på hybride arbejdsmodeller, hvor medarbejderne arbejder 50/50 virtuelt og fysisk, er der i højere grad behov for at uddelegere ansvar og ejerskab, men også for en stor portion tillid. Det hjælper med at nedbryde gamle traditionelle tanker om, hvordan arbejdet udføres mest effektivt og i overensstemmelse med de strategiske mål.

3

Salg

Der stilles stigende krav til visualisering og salg af det ikke færdigtbyggede miljø, og den færdige ejendoms anvendelsesmuligheder og optimerede digitale salgskanaler. Det er derfor i højere grad vigtigt for projektudviklere og mæglere at kunne anvende nye platforme og teknologier til afsætning af ejendomme og projekter.

4

Omstilling & Implementering

Der er ingen tvivl om, at man skal tage digitaliseringens forunderlige muligheder alvorligt, og hvorfor renovere når det går godt? Vi mener, at hvis man vil være bedst forberedt til regnvejret, bør man renovere, mens det er solskin. Dette modul tegner fremtiden og dykker ned i potentialer, teknologiske valg og implementering i praksis.

5

Afsluttende Døgnmøde

Døgnmødet på Bornholm er en afslutning på forløbet og programmet er primært skabt for at sikre en hyggelig ramme, hvor vi får muligheden for at spise sammen, skåle sammen og afslutte Estate X forløbet sammen. Der vil også være inspirerende talks, men dannelsen af netværk og varige relationer er i fokus.

MODERATOR
David Guldager er moderator på Estate X. David har i de sidste 12 år gjort en dyd ud af teste nye teknologier og arbejder blandt andet som fagkonsulent, tv-vært og foredragsholder.

Vær med fra start i april 2021

Læs mere på www.estate-x.dk

estateX

VI GØR DIG DYGTIGERE

copenX

estate MEDIA

FREJA EJENDOMME

Vi udvikler morgendagens Danmark

Freja Ejendomme udvikler og sælger ejendomme over hele landet, og forvandler statens og regionernes udtjente industriområder og tomme bygninger til levende og aktive lokalmiljøer.

—— Læs mere på freja.biz og jernbanebyen.dk

Af Kamilla Sevel

Investorerne har ikke fået nok af København. Tværtimod. Den store udenlandske interesse betyder, at afkastet kan falde 15-25 basispoint yderligere i 2021, spår Cushman Wakefield RED.

København er i god form

- TRODS ET ÅR MED CORONA

Befolkningstilvæksten faldt i 2020, men efterspørgslen er fortsat høj. 90 procent af investorerne jagter 10 procent af aktiverne, og presset på afkastet stiger

Boligmarkedet har boomet i København i næsten et årti med en årlig befolkningstilvækst på over 10.000 nye indbyggere. Men hjemmearbejde og behovet for mere plads har betydet, at væksten er faldet. Det bekymrer dog ikke Københavns Kommune, der fortsat forventer, at der er brug for mange nye boliger.

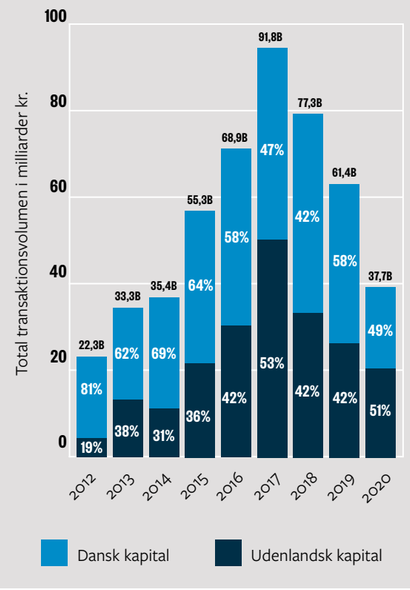
- Vores forventning er, at på trods af, at befolkningstilvæksten stagnerede en kort periode i 2020 vil den 'normaliseres' igen over de kommende år. Men det er selvfølgelig helt afhængigt af varigheden af Covid-19. Samlet set forventer vi, at indbyggertallet steg med cirka 5.800 i 2020 mod 9.722 i 2019, siger planchef Kenneth Horst Hansen, Københavns Kommune.

Boligbyggeriet er steget markant de seneste år i København. I 2018 og 2019 blev der færdiggjort næsten 7.000 boliger årligt, mens der indtil videre blev ibrugtaget godt 5.000 i 2020. Og der er stadig masser af plads.

- Vi forventer et behov for nye boliger på 4,2 millioner kvm. og 2,4 millioner kvm erhverv. Den nuværende rummelighed i de arealer, der er i proces frem til 2031 er på henholdsvis 4,4 og 2,8 millioner kvm, siger Kenneth Horst Hansen.

Herudover er nye udviklingsområder på vej i spil som for eksempel Lynetteholmen, der kom i høring >

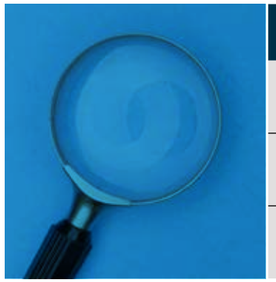
TRANSAKTIONSVOLUMEN I DANMARK
2012-2020



Kilde: Cushman Wakefield RED

ALLE JAGTER DET SAMME

(EKSEMPEL PÅ EN UDENLANDSK SØGEPROFIL, SOM DE ER ALLERFLEST)



EJENDOMS-TYPE	RISIKOPROFIL	INVESTERINGSFOKUS	GEOGRAFI	MIN. INVESTERING	MIN. AFKAST
Bolig	Core (lav risiko)	Større nøglefærdige boligejendomme af høj kvalitet	Centralt beliggenhed i København, Aarhus og større vækstbyer	DKK 100 mio.	3,75 - 4%
Erhverv	Core / Core+ (Lav til moderat risiko)	Kontor, logistik-hubs, hotel, business parks mm.	Større danske vækstbyer	DKK 100 mio.	4 - 4,25%
Logistik	Core (lav risiko)	Logistikejendomme af høj kvalitet. Projekter. (Funding/commitment)	God infrastruktur/ adgang til vejnet.	DKK 100 mio.	5%

Kilde: Cushman Wakefield RED

I takt med det faldende afkast har flere investorer valgt at gå ind i projekter på et tidligere tidspunkt fremfor at afvente slutproduktet. Danske institutionelle investorer har siden 2015 købt jord for 6 milliarder kr. i Storkøbenhavn og Aarhus, og det tyder på, at flere udenlandske investorer nu vil gå samme vej.

> i slutningen af 2020. Den vil være opfyldt i løbet af 30-35 år fra nu. Den første fase af byudviklingen forventes at kunne tages i brug i 2035.

- Det overordnede boligpolitiske mål i øjeblikket er at sikre en blandet by. Pt. er der plads til 60.000 boliger frem mod 2031, og det forventer, vi vil dække behovet i perioden. Vi arbejder fortsat på, at 25 procent af de nye boliger i byen skal være almene boliger svarende til 15.000 almene boliger de næste 10 år. Især mangler der ungdomsboliger, og vi forventer, at 12.000 ud af de 60.000 skal være små boliger sigtet mod unge. Heraf skal de 7.500 være almene, siger Kenneth Horst Hansen.

HAPS, HAPS, HAPS ..... SÅDAN ÆDER INVESTORERNE SIG IND I FØDEKÆDEN

	UDVIKLING	FINANSIERING	SLUTINVESTOR
FØR 2008	Developere	Banker	Danske institutionelle investorer
2008-2014	Developere/entreprenører Funded af danske inst. investorer	Danske institutionelle investorer	Danske institutionelle investorer
2014-2020	Danske inst. investorer Entreprenører / mindre devl. Funded af slutinvestor	Egen finansiering Forward funding Forward purchase	Danske institutionelle investorer Udenlandske investorer
2021 -	Inst. investorer direkte Entreprenører / mindre devl. Funded af slutinvestor Udenlandske investorer	Egen finansiering Forward funding Forward purchase Bank	Udenlandske investorer

Kilde: Cushman Wakefield RED

De seneste år er en lang række erhvervsejendomme især i centrum af København blevet konverteret til boliger, men det er vigtigt for byens udvikling, at der fortsat er plads til erhverv.

- I Kommuneplan 2019 bliver der sat et mål om 50.000 nye private arbejdspladser frem mod 2031. Der skal være plads til dem i byen, og Covid-19 har indtil videre ikke givet anledning til at revurdere pladsen til erhverv, siger Kenneth Horst Hansen.

Selvom de allerfleste investorer siger "bolig", når man spørger, hvad de helst vil investere i, så er det faktisk kun 40 procent af investeringerne på landsplan, der går til boliger.

- Det kan man godt synes er overraskende, når alle nu gerne vil investere i boliger, men som det er i øjeblikket jagter 90 procent af kapitalen de samme 10 procent af aktiverne, siger Managing Partner Nicholas Thurø fra erhvervsmæglerfirmaet Cushman Wakefield RED.

Det gælder også i København, og derfor ender en del af investorerne med at finde alternativer. Indtil videre toppede andelen af ejendomstransaktioner i Danmark i 2017 både med den absolut højeste samlede volumen på knap 92 milliarder kr., men også med hele 53 procent købt af udlændinge. Det var det år, hvor blandt andet Blackstone og Heimstaden førte an med massive opkøb, og det var uden, at man kunne vide det dengang, starten på en trend, for aktiverne konsolideres i disse år på færre hænder. I 2019 var der kun 2 danske investorer blandt de 10 største, men samtidig tegnede de 10 største sig for 37 procent af volumen.

Netop fordi det er svært at finde ejendomme, så >

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 penalhuset.

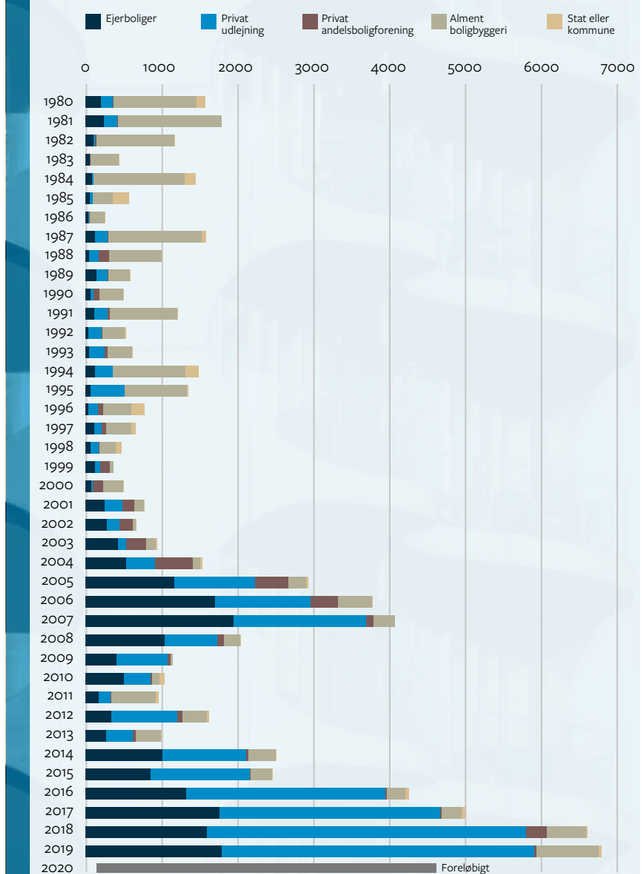
Kunderne beskriver tilmed Marie som en særlig målrettet, tillidsvækkende og grundig mægler. Men det der gør Marie til en ekstraordinær samarbejdspartner, er det store strukturerede overblik, der benyttes til at opfinde de bedste løsninger sammen med Danmarks mest dynamiske mæglerteam, der kompetent løser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

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

homeprojekt
Lone Bøegh Henriksen A/S
Kom godt hjem

NYOPFØRTE BOLIGER I KØBENHAVN

BOLIGER EFTER IBRUGTAGNINGSÅR OG EJERFOM



Kilde: Københavns Kommune

Foto: Frederikke Hoeg

“ AKTIVERNE SAMLES PÅ FÆRRE HÆNDER. ”

> taber København dog terræn til provinsen. I 2020 er det kun hver 4. investerede krone, der er lagt i hovedstaden. Tilbage i 2016 var det næsten 2 ud af 3. Altså et fald fra cirka 65 til 25 procent.

- Det er det laveste niveau siden 2008, siger Nicholas Thurø.

Det skyldes primært, at der er sket ændringer i investorernes fokus de seneste 3-4 år. Logistik ejendomme er på mange investorers ønskeliste, og der er handlet for knap 5 milliarder kr. i det segment i 2020, og de er naturligt beliggende udenfor København. Samtidig er retailejendomme ikke så højt på ønskelisten, og det rammer volumen i København hårdt, da vi tidligere har haft en meget høj årlig transaktionsvolumen på Strøget.

Men vil kontormarkedet så trække større interesse i 2021? Nicholas Thurø oplever, at flere investorer ser et potentiale for højere lejeniveauer, fordi Københavns CBD, Central Business District, halser voldsomt efter nabobyer som Oslo og Stockholm. Der er bare det ved det, at det har det gjort i 40 år og med store nye udviklingsområder i spil, så ser han ikke nogen markant forandring.

- Vi kommer til at se historisk høje priser på kontorejendomme, og vi kommer også til at se en stigning i lejepriserne over nettoprisindekset, men slet ikke i en størrelsesorden, der kan bringe dem op på niveau med Oslo eller Stockholm. Og stigningen vil være meget centraliseret. Bare 6 km fra København ser >

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

Foto: Wilfred Gachau

> vi allerede i dag et historisk stort spread i lejepriser og afkast, og det vil fortsætte, spår Nicholas Thurø.

Netop der er hans kollega hos erhvervsmægler-firmaet Colliers helt enig. CEO Peter Winther tror ikke på, at nogle investorer forlader markedet på grund af de nuværende afkastkrav.

CEO Peter Winther, Colliers, forventer et travlt år på transaktionsmarkedet.

- I 2020 meddelte enkelte danske pensionskasser, at afkastkravene er kommet ned i et niveau, som gør ejendomsinvesteringer uinteressante. Men jeg vover påstanden: Afkastkravene vil falde yderligere, og for første gang i Danmarkshistorien til under 3 procent. I flere store tyske byer handles førsteklasses investeringsejendomme til afkastkrav på 2,5-3 procent, siger Peter Winther.

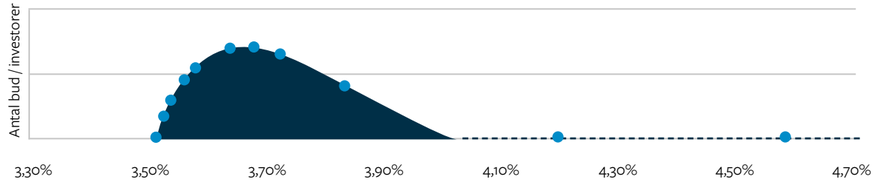
Tværtimod tror han på, at transaktionsvolumen har bundet.

- I 2021 vender udviklingen. Vi vil se endnu flere udenlandske investorer, og vi vil se store strukturændringer i markedet. Vi vil se fusioner, der vil komme store porteføljetransaktioner, og flere og flere investorer foretager massive frasalg i nogle ejendomssegmenter og massive opkøb i andre segmenter. Det bliver et travlt år på transaktionsmarkedet, forventer Peter Winther. ■

FLERE OG FLERE TAGER TIL TAKKE MED MINDRE

(EKSEMPEL PÅ BUD PÅ NYERE KONTOREJENDOM H2 2020)

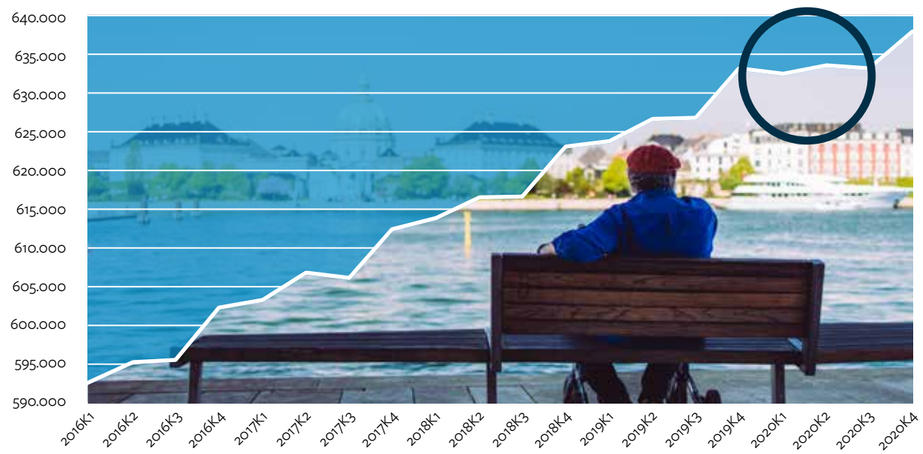
Kravene til startafkast på kontorer er faldet i 2020. I grafen kan man se, at hovedparten af investorerne nu stiller sig tilfredse med et afkast på bare 3,5 procent.



Kilde: Cushman Wakefield RED

BEFOLKNINGSUDVIKLING I KØBENHAVNS KOMMUNE

Indbyggertallet stiger nu igen i Københavns Kommune efter en stagnation i tilvæksten i sommeren 2020.



Kilde: Københavns Kommune

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 døre, 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 Bøegh Henriksen A/S
Kom godt hjem

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

ESTATE PLUSS GIVER DAGLIGT ADGANG TIL DØGNETS VIGTIGSTE SELEKTEREDE NYHEDER

Estate Pluss er er Estate Medias udvidede redaktionelle område, hvor du udover vores eksisterende nyhedsindhold 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

EJENDOMSBRANCHENS ÅRSKAVALKADE

En række virksomheder i bygge-og ejendomsbranchen giver her deres eget bud på, hvordan det svære 2020 er gået og ikke mindst, hvad de forventer af 2021. Årskavalkaden er en tradition i årets første udgivelse – Det Store Årsnummer – hvor indlæggene er leveret af virksomhederne selv, som et supplement af deres øvrige annoncering i magasinet. God læselyst!

ANNONCETILLÆG

savills
An International Associate of Savills

NORDICALS

Kernekompetencer
At levere individuelle og unikke løsninger til ejendomsmarkedet igennem vores stærke netværk, databaserede beslutninger og nationale forankring.

Milepæle 2020
Nordicals har i 2020 vist omstillingsparathed, sammenhængskraft og stærke resultater i et ellers corona-plaget år. Det er knap to år siden, at vi introducerede navnet Nordicals. Brandet er stærkt konsolideret, og vi har mere end indfriet vores mål.

Forventninger 2021
Vi forventer, at politikerne freder ejendomsbranchen efter et år med ændringer af §5.2, en kommende lagerbeskatning og den usikkerhed corona har medbragt. Bolig- og erhvervsmarkedet i Danmark vokser i 2021 som følge af den enorme opsparing og investorernes søgen efter afkast.

Erik Andresen
Administrerende direktør
Nordicals A/S
T: 28 15 74 95
M: eas@nordicals.dk

Kernekompetencer
PwC's mange specialister indenfor fast ejendom udmærker sig med stærke kompetencer og faglig dybde, og vi skaber værdi gennem integreret rådgivning. Vi nedbryder klassiske fagskel og skaber samlede løsninger, overblik og merværdi i samarbejde med vores kunder.

Milepæle 2020
I PwC Danmark er vi glade for at have hjulpet over 3.000 ejendomskunder i ind- og udland med deres transaktioner, strategi, revision og kommercielle udfordringer.

Forventninger 2021
Året vil byde på mange transaktioner, og markedet vil være påvirket af globale trends såsom sustainability, nethandel og digitalisering. Ejendomsmarkedet vil i 2021 fortsat være et attraktivt sted at investere, men aktivklasserne udvikler sig ikke ensartet, og mange ejendomme skal tilpasses og udvikles til en ny virkelighed.

Kim Søberg Petersen
Partner Financial Services, Head of Real Estate, MRICS
PwC
T: +45 2183 1621
M: kim.soberg.petersen@pwc.com

pwc

LokalBolig PROJEKT

Kernekompetencer
- Vi er en ejendomsmæglerkæde med 57 forretninger fordelt i Danmark.
- Vi yder altid professionel og ærlig rådgivning
- Vi er eksperter i projektboliger
- Vi sætter realistiske priser sammen med den lokale mægler
- Vi ved hvad der skal bygges – qua vores lokalkendskab
- Vi kender målgrupper til projekter i alle kroge af landet

Milepæle 2020
Vores 2020 har været over al forventning, med en vækst på ca. 85 % og udvidelse af medarbejderstaben.

Forventninger 2021
Vi forventer at projektudlejning vil fortsætte med at vækste, dog vil vi nok også se en større "kamp" om lejerne og flere krav fra lejerne, som projektudviklerne skal fokusere på i fremtiden.
Salg af projektboliger, ser vi fortsat en eksplosiv stigning i priserne og det opadgående marked vil fortsætte. Vi forventer også at priserne uden for Københavns og de større byer både på Fyn og Jylland vil have en vækst.

Anette Uttenthal
Thomas Høeg Mogensen
LokalBolig Projekt ApS
Strandvejen 62F · 2900 Hellerup

Kernekompetencer
Vi betjener Danske Bank´s og Realkredit Danmark´s største kunder blandt ejendomsselskaber, almene boligselskaber og professionelle ejendomsadministratorer.

Milepæle 2020
Vi glæder os over, at ejendomsbranchen generelt har manøvreret sig godt og klogt igennem et udfordrende 2020. Vi oplever, at vores kunder har fokus på den grønne omstilling. Her nåede vi to vigtige milepæle. Vi blev den største långiver på grønne realkreditudlån i Danmark. Og vi lancerede med stor succes det grønne byggelån bl.a. til vores almene kunder. Sidst, men ikke mindst, er vi både glade og stolte over RD´s seneste produktudvikling – Flexlife med fast rente – som giver vores kunder markedets mest fleksible løsning.

Forventninger 2021
Vi håber og tror på en mere normal situation i løbet af 2021. Og vi glæder os til flere fysiske møder med vores kunder, samarbejdspartnere og netværk

Bjarne Jørgensen
Vicedirektør
T: +45 20 70 48 02
M: bjj@rd.dk

REALKREDIT Danmark
Danske Bank

Kernekompetencer
Newsec er det største Full Service Property House i Nordeuropa. Vi tilbyder ejendomsinvestorer alt inden for ejendomsforvaltning – fra administration, drift og udlejning til udvikling af ejendomme.

Milepæle 2020
I 2020 blev Newsec den næststørste ejendomsforvalter i Europa med i alt 40,5 millioner kvadratmeter under forvaltning i Norden. Vi er i år vokset med flere end 50 nye medarbejdere i Danmark og med en stigende medarbejdertilfredshed.

Forventninger 2021
I 2021 kommer vi til at tage nye, spændende skridt inden for automatisering og digitalisering af hele værdikæden i vores ejendomsforvaltning. Vi vil have et stærkt fokus på at hjælpe vores kunder med det, der er vigtigt for dem, nemlig effektiv drift og udvikling af ejendomme, bæredygtighed og gode lejeroplevelser.

Thomas Kempf
Adm. direktør
Newsec
T: 45 26 01 02
M: tke@newsec.dk
www.newsec.dk

NEWSEC

FB GRUPPEN A|S

Kernekompetencer
Med afsæt i stærke værdier udvikler FB Gruppen A/S kvalitetsboliger og -byggerier, der engagerer lokalsamfundet og bidrager positivt til moderne og mere bæredygtig byudvikling.

Milepæle 2020
FB Gruppen har i årets løb intensiveret tilstedeværelsen på by- og boligudviklingsprojekter i Hovedstadsområdet. Senest er aftalen om opførelse af 1.600 boliger i Nærheden i Høje-Tåstrup Kommune en anerkendelse af de værdier og erfaringer, som koncernen har opnået på Grønttorvet i Valby. FB Gruppen modtog i slutningen af året Developerprisen 2020 for udviklingen af netop Grønttorvet.

Forventninger 2021
Med en historisk stor pipeline står FB Gruppen godt rustet til 2021 og forventer at kunne aflevere godt 1.000 boliger også i det kommende år.

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

Kernekompetencer
TrueMarketValue sælger ejendomme for både private og offentlige kunder. Vi har fokus på øget effektivitet med en ambition om, at der altid handles til den optimale markedspris. Hos os får man derfor en dokumenteret salgsproces, hvor traditionel og digital forhandling kan kombineres.

Milepæle 2020
2020 bød på glædeligt gensyn med kunder som PostNord og BASF, men også samarbejde med nye kunder såsom NRE, UNIONKUL og 1927Estate. Vi havde desuden glæden af at få tildelt Børsen Gazelle for fire års vækst.

Forventninger 2021
I 2021 forventer vi fortsat et sælgers marked og en stigende efterspørgsel på effektive og fair salgsprocesser. Vi håber også at kunne overbevise flere offentlige kunder om, at man kan handle mere dokumenteret og bedre.

Allan Kehlet Rieck
Managing Partner
TrueMarketValue
T: 21 79 01 59
M: allan@truemarketvalue.dk
www.truemarketvalue.dk

TRUEMARKETVALUE

HUSEN ADVOKATER

Kernekompetencer
Husen Advokater er specialister i fast ejendom. Vi rådgiver ejendomsejere om køb/salg, udvikling og strukturering af erhvervs- og boligejendomme samt foreningsforhold, ligesom vi bistår byggebranchens aktører indenfor forsikring, erstatning og entreprise.

Milepæle 2020
Ændringen af BRL § 5, stk. 2 og den nye ejerlejlighedslov har fyldt hos os og vores kunder ud over Covid-19. Vi har som vanligt bidraget med afklaring af retstilstanden indenfor branchen, bl.a. vedrørende lejens størrelse og afkastberegning for boligudlejningsejendomme.

Forventninger 2021
Fokus i det kommende år vil være på lejens størrelse for beboelseslejemål, sammenskrivningen af lejelovene og energiforbedringer af udlejningsejendomme.

Katja Paludan
Partner, Advokat (L)
T: 88 33 17 09
M: kpa@husenadvokater.dk
www.husenadvokater.dk

ANNONCETILLÆG

ANNONCETILLÆG

DIMENSION DESIGN

Kernekompetencer

Vi har over 9 års erfaring i markedsføring af boligprojekter. Vi tror på, at man skaber købeklare kunder ved at tilbyde overblik og stærke visuelle oplevelser. Derfor leverer vi alt fra analyser, konceptudvikling og design til 3D-visualiseringer, trykte materialer og digitale løsninger.

Milepæle 2020

Flere af vores kunder har fået øjnene op for, at vi kan levere mere end suveræn 3D-kvalitet. Vi har haft stor succes med at levere komplette markedsføringsløsninger, der har hjulpet kunderne til hurtigere salg eller udlejning.

Forventninger 2021

Vi vil fortsat hæve barren for de digitale muligheder og fremtidens markedsføring af boligprojekter. Samtidig vil vi arbejde på at opbygge flere stærke relationer i bygge- og ejendomsbranchen, så vi bliver den foretrukne samarbejdspartner, når boligerne skal sælges eller udlejes.

Uffe Bengaard
CEO
Dimension Design
T: 78 72 67 01
M: ufb@dimensiondesign.dk
www.dimensiondesign.dk

Kernekompetencer

CBRE er verdens største erhvervsejendomsrådgiver, men også en af de mest lokale. Vi yder rådgivning med vægt på høj faglig viden, et indgående markedskendskab og en tæt personlig dialog.

Milepæle 2020

Efter et fantastisk 1. kvartal, hvor alle segmenter slog nye rekorder, ramte Covid-19 hårdt i 2. kvartal. Andet halvår har udviklet sig bedre end forventet – særligt rådgivning omkring investeringsejendomme og vurderinger. Vores milepæle inkluderer bl.a. "Årets transaktion" – salget af Danske Bank komplekset i indre København, samt rådgivning af Stark i hele Norden.

Forventninger 2021

Første halvår vil fortsat være præget af restriktioner, som som primært rammer udlejningsaktiviteter, hotel- og rejsebranche, m.v. Den investeringslyst og overskud af kapital, som kendetegnede før Covid-19, og som har sikret et fornuftigt aktivitetsniveau under pandemien, vil øge aktiviteten efterfølgende.

Per Weinreich Adm. Direktør,
CBRE A/S
per.weinreich@cbre.com
T: 35 44 09 14

CBRE

MAXGRUPPEN
REKLAMEPROJEKTER
GOD SKILTNING SÆLGER

Kernekompetencer

MAXGRUPPEN er den foretrukne og markedsledende skilteleverandør til ejendomsbranchen og er specialist i design, print, produktion og montering af standard og skræddersyede reklameprojekter.

Milepæle 2020

Vi har holdt fast i vores kernekompetencer og koncept; høj kvalitet, høj personlig service, professionelt setup, erfaring og gamle dyder i højsæde. MAXGRUPPEN kan gøre en forskel og skabe merværdi.

Forventninger 2021

I 2021 forventer MAXGRUPPEN fortsat stor og spændende aktivitet i markedet. MAXGRUPPENs mission i 2021 er fortsat at gøre det vi er bedst til for vores kunder i hele Danmark: Vi gør, hvad vi siger, og holder, hvad vi lover. I 2021 har MAXGRUPPEN 15 års jubilæum. Det er vi meget stolte af – vi krydser fingre for en mulig fejring.

Bastiaan Prakke
MAXGRUPPEN
T: 42 70 70 72
M: bas@maxgruppen.dk
www.maxgruppen.dk

Kernekompetencer

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

Milepæle 2020

Vi har deltaget i en række spændende transaktioner og udfordrende ejendomsudviklingsprojekter på tværs af landet. Samtidig har året være præget af nye rammevilkår for ejendomsbranchen – og herunder opstramning af skattelovgivning mv.

Forventninger 2021

Vi vil fastholde vores nærværende og personlige rådgivning og forventer at opleve høj aktivitet indenfor due diligence og ejendomsudviklings-opgaver.

Alex Kristensen
Statsautoriseret revisor, Partner
Redmark
T: +45 41 86 57 54
M: ak@redmark.dk

Redmark
VI STÅR TIL REGNSKAB

EXOMETRIC

Kernekompetencer

Exometric er specialiseret i strategisk by- og ejendomsudvikling baseret på datadrevne analyser og indsigt i borgeres og virksomheders ønsker til by, bolig og erhverv.
Vi afdækker efterspørgslen med afsæt i et stærkt analytisk fundament.

Milepæle 2020

I 2020 valgte endnu flere at bruge vores onlinedatabase Exobase med data fra interviews med borgere i hele landet og indsigt i deres boligpræferencer.
Vi har kunnet følge pandemiens påvirkning af forbrugerefterspørgslen med opdaterede projektspecifikke analyser.

Forventninger 2021

I 2021 forventer vi en fortsat stigning i interessen for at investere i provinsbyerne og i seniorboliger, og vi ser frem til at arbejde med markedsanalyser og rådgive vores kunder over hele landet.

Nikolaj Pfeiffer
Direktør
Exometric
T: 29 38 74 80
M: nipf@exometric.com

Kernekompetencer

I AG Gruppen bygger vi boliger til det liv, danskerne lever og til dem, de lever det med. Vores opgave er at udvikle hjem, som skaber rum til forskellighed og fællesskab for de mange, som vil bo sammen eller hver for sig.

Milepæle 2020

Vi færdiggjorde vores to første DGNB Guld certificerede projekter; i alt 499 nye bæredygtige boliger ved Amager Strand. Certificeringerne er en vigtig målsætning i vores udvikling fremover og har givet os betydelige erfaringer til brug i fremtidige projekter. Også indgåelsen af nye, vigtige partnerskaber står som en pilepæl for året.

Forventninger 2021

Vi vil fokusere endnu mere på tætte samarbejder med eksisterende og nye partnere. Og fortsat arbejde for en grønnere byggebranche, bl.a. ved at forbedre vores processer og materialevalg i en mere bæredygtig retning.

Robin Feddern
Adm. direktør
T: 66 13 33 32
M: rf@aggruppen.dk

AG GRUPPEN

FREJA EJENDOMME

Kernekompetencer

Freja skaber samfundsmæssig merværdi ved at udvikle og sælge statens og regionernes ejendomme. Vi bidrager til et stærkt arkitektonisk, kommercielt og juridisk grundlag for den videre udvikling, med respekt for den fælles kulturarv og det omgivende miljø, og med fokus på bæredygtighed.

Milepæle 2020

I Albertslund har vi netop færdiggjort et meget vellykket parallelopdrag for Vridsløselille Fængsel. Samtidig har vi igangsat et parallelopdrag for Jernbanebyen, hvor fem teams skal komme med bud på Københavns nye bydel.

Forventninger 2021

Freja udvikler og sælger ejendomme i hele landet og vi ser frem til at fortsætte det tætte samarbejde med landets kommuner. I Albertslund skal der udarbejdes en masterplan for Vridsløselille Fængsel, og i København skal der efter parallelopdraget for Jernbanebyen arbejdes videre frem mod en helhedsplan.

Karen Mosbech
Adm. direktør

Carsten Rasmussen
Direktør

Kernekompetencer

Vi leverer specialiserede mægler- og rådgivningsydelser ifm. transaktioner, udlejninger og vurderinger for både danske og internationale ejendomsaktører. Vores fokus på data intelligence driver databaserede beslutninger og værdiskabende resultater.

Milepæle 2020

Vi har søsat en ambitiøs Data & Research-afdeling, der bringer data helt ind i virksomhedens kerne. Dertil har vi opnået betragtelige vækstmål for køberrådgivning og ser tilbage på et økonomisk acceptabelt år.

Forventninger 2021

Stigende aktivitet i investerings- og udlejningsmarkedet i takt med, at verden normaliseres, og at flere ejendomsbesiddere giver efter for en massiv efterspørgsel på investeringsejendomme. Samtidig forventer vi, at rådgivning og bæredygtighed vil fortsætte med at fylde på alle aktørers agenda.

Jacob Lund
CEO, Partner
Nordicals København
T: 33 64 65 43
M: jlu@nordicals.dk

savills
An International Associate of Savills

NORDICALS

ANNONCETILLÆG

ANNONCETILLÆG

Kernekompetencer

Med Danmarks måske mest varierede og unikke ejendomsportefølje tilbyder vi salg, projektudvikling og udlejning af ejendomme og arealer centralt over hele Danmark.

Milepæle 2020

Sammen vores joint venture partner, FB Gruppen, er vi ved at bygge 29.000 etagemeter boliger på Grønttorvet i Valby. Og så har vi sammen med Freja Ejendomme skudt gang i en arkitektkonkurrence for Jernbanebyen i København, der skal danne grundlag for en helhedsplan for området.

Forventninger 2021

Vi har store forventninger til en række projekter indenfor kommerciel ejendomsudvikling, bl.a. Project Downtown CBD i København, Banekvarteret i Aarhus og ikke mindst Jernbanebyen i København.

Søren Beck-Heede
Administrerende direktør
DSB Ejendomsudvikling A/S
T: 24 68 79 87
M: sbec@dsb.dk

homeprojekt
Lone Bøegh Henriksen A/S
Kom godt hjem

Kernekompetencer

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

Milepæle 2020

Vi satte nye standarder for udlejning af boliger med mere end 300 udlejninger pr. måned. Vi har formået at holde ejendommene helt nede i tomgang og til markedets bedste huslejer. Vi har arbejdet dygtigt og målrettet med vores salgsprojekter og er kommet i mål med salgene på højeste niveau og en markedsandel på 18% målt på landsplan.

Forventninger 2021

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

Lone Bøegh Henriksen
CEO & Ansvarlig indehaver
home Lone Bøegh Henriksen A/S
T: 45 93 24 44

Kernekompetencer

Nordanö er en betroet rådgiver inden for ejendomstransaktioner med fokus på M&A, corporate finance og research.

Milepæle 2020

I 2020 markerede vi os med et antal større M&A- og corporate finance-transaktioner. De mest prominente M&A-transaktioner omfattede en af årets største boligtransaktion til knap DKK 2 mia., hvor vi rådgav NREP i salget til Industriens Pension & Velliv. Tidligere på året rådgav vi Industriens Pension & Velliv i købet af Accuras nye domicil i Nordhavn. Vores corporate finance-rådgivning har ligeledes haft et travlt år, hvor vi rådgav på en række ikke-annoncerede transaktioner, herunder salg af en minoritetspost i et unoteret ejendomsselskab samt etablering af et større joint venture.

Forventninger 2020

Baseret på vores pipeline af mandater er det vores forventning, at vi fortsætter med at tage markedsandele i 2021.

Jacob Kjær
Partner & Head of Denmark
T: 30 10 24 08
M: jacob.kjaer@nordanopartners.dk
www.nordanopartners.com

Nordanö

DLA PIPER

Kernekompetencer

Med over 50 jurister i vores team for fast ejendom rådgiver vi inden for komplekse ejendomstransaktioner, udvikling og entreprise, plan- og miljøret, lejeret samt finansiering. Vi er Danmarks eneste globale advokatfirma med over 100 jurister på nordisk plan og 500 jurister globalt med speciale i fast ejendom.

Milepæle 2020

På trods af COVID-19 var 2020 et år med fortsat vækst og fremgang. Vores globale platform medfører fortsat stigende tilgang af internationale klienter og grænseoverskridende transaktioner med vores kolleger.

Forventninger 2021

Vi forventer et travlt 2021, hvor vi fortsat vil styrke vores position inden for transaktioner, projektudvikling og entreprise med et klart mål om at vinde yderligere markedsandele.

Thomas Høj Pedersen
Emilie Møller
Partnere
DLA Piper

Kernekompetencer

I Lundgrens har vi et stærkt transaktionsteam med en kommerciel og løsningsorienteret tilgang samt et kompetent entrepriseteam, der arbejder med både udvikling og tvistløsning.

Milepæle 2020

Udviklingen i 2020 medførte ændrede behov hos vores klienter og anderledes opgaver. Vi prioriterer at være en tæt sparringspartner for vores klienter, og værdien heraf blev tydelig i året, der gik. Selvom meget var anderledes, var meget heldigvis også det samme. Vi har hjulpet flere nye internationale investorer ind på det danske marked og rådgivet eksisterende klienter i mange spændende sager. Tak for samarbejdet.

Forventninger 2021

Vi er meget positive. Med lav rente, forhåbentlig bedre mulighed for at rejse og mange penge, der skal investeres, håber vi på et godt år for hele branchen.

Ann Frølund Winther
Partner, advokat
Lundgrens
Advokatpartnerselskab
T: 35 25 25 35
M: afw@lundgrens.dk

LUNDGRENS

SCANRATE

Kernekompetencer

Scanrate er den førende uafhængige ekspert i dansk realkredit med mere end 35 års erfaring. Scanrates kunder inkluderer nationalbanker, banker, pensionskasser og internationale formueforvaltere. Scanrates online gældsplejesystem, Lima, letter administrationen af dine lån og giver dig et hurtigt overblik over omlægningsmuligheder.

Milepæle 2020

Lima har opbygget en stadig voksende kundeportefølje med plads til endnu flere. I 2020 har vi haft fokus på låneomlægning og likviditet, f.eks. kan du nu sammenligne fremtidige ydelser ved forskellige renteudviklinger.

Forventninger 2021

Vi vil fortsat fokusere på at aflaste vores kunder i det daglige og på at støtte de strategiske beslutninger om finansiering og låneomlægning.

Svend Jakobsen
CEO, Partner, Ph.d.
Scanrate Financial Systems A/S
T: 86 20 52 08
M: svend.jakobsen@scanrate.dk
www.lima.scanrate.dk

Kernekompetencer

Hortens team for fast ejendom er et af Danmarks mest specialiserede med solid erfaring inden for transaktioner, by- og developerprojekter.

Milepæle 2020

2020 har været præget af mange store og komplekse transaktioner for såvel danske som udenlandske aktører. Horten har ydet juridisk rådgivning i transaktioner for institutionelle investorer, kapitalfonde, ejendomsselskaber og rådgivet om by- og developerprojekter.

Forventninger 2021

2021 forventes at blive præget af fortsat stor aktivitet inden for transaktioner og developerprojekter, herunder stor aktivitet i forbindelse med udvikling af byområder.

Michael Neumann
Partner, Advokat
Horten Advokatpartnerselskab
Philip Heymans Allé 7
2900 Hellerup
T: 33 34 42 67
www.horten.dk

HORTEN

APCOA PARKING

Kernekompetencer

APCOA PARKING er Danmarks og Europas førende parkeringsoperatør med over 5.500 ansatte og 9.500 lokationer på europæisk plan. Med fokus på værdier som innovation, digitalisering og kundetilfredshed, stræber vi altid efter at tilbyde vores kunder smarte parkeringsløsninger.

Milepæle 2020

2020 var præget af uforudsete udfordringer forårsaget af begivenheder uden for vores kontrol, men vi er kommet godt igennem året takket være vores gode kunder og samarbejdspartnere.

Forventninger 2021

Vi ser frem til et bedre 2021, hvor fokus vil være på fortsat at skabe merværdi for vores kunder og brugere af de P-arealer vi administrerer, samt på at fortsætte med at holde vores anlæg opdaterede med den nyeste teknologi og innovative løsninger.

Michael Christensen
Adm. direktør
APCOA PARKING Danmark
T: 70 23 13 31
M: info@apcoa.dk

ANNONCETILLÆG

ANNONCETILLÆG

BYGGESOCIETETET

Kernekompetencer

Byggesocietetet er branchens stærkeste og bredeste netværk. Vi varetager branchens interesser ved at skabe faglig dialog og nuanceret debat om rammerne for branchens udvikling. Vores største styrke er vores cirka 1600 medlemmer, som repræsenterer hele branchen og hele landet.

Milepæle 2020

2020 har været et udfordrende år for branchen. På trods af covid-19 har vi haft succes med at samle vores medlemmer både i vores netværk og til vores faglige og netværksbaserede arrangementer. Det er vi glade for.

Forventninger 2021

Vi vil etablere en ny struktur med nye fagudvalg og netværk ligesom vi kommer til at sætte endnu flere emner til debat. Vi står for den nuancerede holdning og lægger hus til debat - også om de svære ting i branchen. Vi glæder os.

Ole Schrøder
Landsformand

Kernekompetencer

FRIDA tilbyder byggeskadeforsikring og fungerer som det professionelle led mellem bygherre og boligejer. Vi har forsikringsbranchens mest erfarne byggeskadeteam med stor byggeteknisk faglighed, der kan spare med vores kunder om valg af byggemetoder og materialer.

Milepæle 2020

Vi har udviklet et system, der giver vores kunder et overblik over kvaliteten af deres byggerier og som kan danne grundlag for en optimering.

Forventninger 2021

Vi vil fortsat have stor fokus på udvikling af digitale løsninger, der skaber værdi for vores kunder i form af optimering af byggeriets processer og kvalitet.

Brian Malmros
Adm. direktør
Frida Forsikring Agentur A/S
Stationsparken 26
2600 Glostrup
T: 70 70 78 79
M: bm@fridaforsikring.dk

FRIDA FORSIKRING AGENTUR A/S

Bech·Bruun

Kernekompetencer

Bech-Bruun er førende juridisk rådgiver inden for M&A Real Estate. Med fokus på forretningsforståelse og vores kunders ønsker og behov, leverer vi løsningsorienteret rådgivning af højeste kvalitet til både investorer, fund managers og andre centrale markedsaktører.

Milepæle 2020

Selvom 2020 har budt på mange udfordringer, har vores team leveret en fantastisk holdindsats, og vi har både bistået eksisterende og nye, toneangivende aktører. Vi har dermed cementeret og udbygget vores position som markedsledende rådgiver.

Forventninger 2021

På trods af mange usikkerheder forventer vi fortsat stor interesse i det nordiske ejendomsmarked, hvor både danske og internationale investorer efterspørger investeringer med et stabilt afkast.

BECH-BRUUN
Langelinie Allé 35
2100 København Ø
T: 72 27 00 00
www.bechbruun.com

Kernekompetencer

Re-Plastic ser muligheder i de plast-fraktioner som andre har opgivet. Vi producerer kun af ikke-virgine råstoffer. Vi udtænker og udfører æstetisk smukke løsninger for at vise omverdenen at vi kan og skal ændre adfærd, og resultaterne heraf sagtens kan være holdbare og smukke.

Milepæle 2020

Vi har udviklet og produceret borde, stole, skabe og har en lang række meget spændende udviklinger som er meget tæt på launch. I 2020 har vi reddet 45 ton blandede plast-fraktioner, som ellers ville være blevet afbrændt. Du kan blandt andet se vores løsninger i Carls- Øl og Spisehus, i Aviator Lounge i CPH Airport, i BLOX:HUB, i NEXUS Café på CBS og mange leverancer er planlagt i Q1 2021.

Forventninger 2021

Vi vil gerne redde minimum 150 tons plast fra afbrænding i 2021. Vi vil gerne samarbejde med flere parter med plast affalds-strømme. Vi vil gerne inspirere alle der ser og oplever vores produkter

Christian Wittrup
CCO
Re-Plastic
T: 24 90 80 10

RE PLASTIC

Kernekompetencer

Som uafhængig projektmægler har vi frihed til at samarbejde med de bedste lokale mæglere – uanset hvor i Danmark opgaven ligger. Vi ønsker at være din foretrukne samarbejdspartner for salg og udlejning af boliger i hele landet – og du kan være sikker på, at vi leverer et professionelt stykke arbejde fra start til slut.

Milepæle 2020

Det er så dejligt, at så mange af vores kunder byder så tidligt ind i fasen, så vi sammen kan forme det optimale projekt. Det forgangne år har skabt behov for nytænkende løsninger, og sammen med vores kunder har vi lykkes med især mange spændende lejeprojekter.

Forventninger 2021

Men vores kunder savner gode salgsprojekter! Vi ser ind i en ny verden med nye og anderledes krav til fremtidens boliger – med bl.a. flere hjemmearbejdspladser og fleksible indretninger, og vi forudser langt større efterspørgsel efter nye boligtyper. STAD Projekt er med dig hele vejen i 2021!

Alice Lotinga
Adm. Direktør
T: 40 58 29 30
M: AL@stadprojekt.dk
www.stadprojekt.dk

STAD Projekt

RUBIK PROPERTIES

Kernekompetencer

Rubik Properties er "lokal partner" for udenlandske investorer. Rubik Properties kompetencer udmærker sig ved en specialiseret track record inden for opkøb og forvaltning af investeringsejendomme på vegne af udenlandske investorklienter.

Milepæle 2020

Vi har fået to nye kollegaer, introduceret amerikanske Nuveen Real Estate til det danske marked med endnu et opkøb på Bryggen Bastion, etableret nye eksklusive samarbejder med udenlandske investorer med fokus på boligprojekter og tilføjet yderligere ejendomme med offentlige lejere til porteføljen som vi forvalter for svenske SBB.

Forventninger 2021

I 2021 glæder vi os meget til at byde yderligere 3-5 kollegaer velkommen som blandt andet skal bidrage med investering og forvaltning af de mange boligprojekter som vi kommer til at erhverve i Storkøbenhavn og i regionale vækstbyer i Danmark.

Jacob Smergel-Krog
CEO
Rubik Properties
T: 51 15 94 71
M: jsk@rubikproperties.dk

Kernekompetencer

Estatetool er en datadrevet platform med online IT-værktøjer udviklet af og til ejendomsbranchen. Med alle data samlet ét sted opnår vores kunder fuldt overblik i realtid og bedre resultater ved salg og udlejning til privat og erhverv.

Milepæle 2020

Vi er glade for at have sagt velkommen til mange nye kunder, deriblandt flere pensionskasser. Thomas Grube startede som direktør. Vi flyttede til kontor på Frederiksberg med egne kursusfaciliteter.

Forventninger 2021

Vi vil i høj grad understøtte og være med til at drive den fortsatte udvikling og transformation mod en mere digital og datadreven ejendomsbranche. Vi vil indgå flere partnerskaber, frigive flere integrationer til andre systemer samt gøre det lettere for vores kunder at skabe overblik og vækst.

Nicolaj Eriksen
CTO, DBA, Stifter
T: 70 20 11 90
www.estatetool.dk

ESTATE TOOL

DEAS

Kernekompetencer

DEAS Gruppen er specialiseret i asset management og ejendomsadministration. Vores mere end 900 specialister stræber hver dag efter at sikre tilfredse kunder og lejere.

Milepæle 2020

2020 har budt på mange gode resultater for vores kunder, og selvom året har været lidt specielt grundet COVID-19, har aktiviteten været høj. Sammen med kunderne har vi bl.a. sat 250 ejendomme i drift og arbejdet målrettet på at tilføre værdi bl.a. gennem bæredygtige og effektive projekter, der ultimativt skal skabe bedre hjem til familier og attraktive forretningslokaler til virksomheder.

Forventninger 2021

Vi forventer en positiv udvikling for DEAS Gruppen i 2021, hvor vi skruer op for de bæredygtige initiativer. Blandt andet giver vi fra 2021 en garanti for, at alle lejligheder og lejemål er istandsat og moderniseret bæredygtigt.

Henrik Dahl Jeppesen
CEO/adm. direktør
DEAS Gruppen
T: 39 46 60 35
M: hdj@deas.dk

Kontor-markedet i Europa

I sidste del af 2020 forventede Colliers, at 63 procent af lejepriserne i Europas vigtigste markeder ville stabilisere sig, mens 34 procent stadig stod til at falde over de næste 12 måneder. Men når det er sagt, så er den udlejer-favorable stemning ved at klinge af over hele Europa i kølvandet på Covid-19. Der er en god mulighed for lejerne for at opnå lejefri perioder eller en lang række af andre fordele, mens det er en mere bitter pille at sluge for de fleste udlejere at gå på kompromis med den udmeldte leje.

Det laveste afkast får man i byer som Paris, Berlin, Wien og Frankfurt, mens den højeste leje ses i London, Frankfurt, Stockholm, Oslo, Milano og Paris.

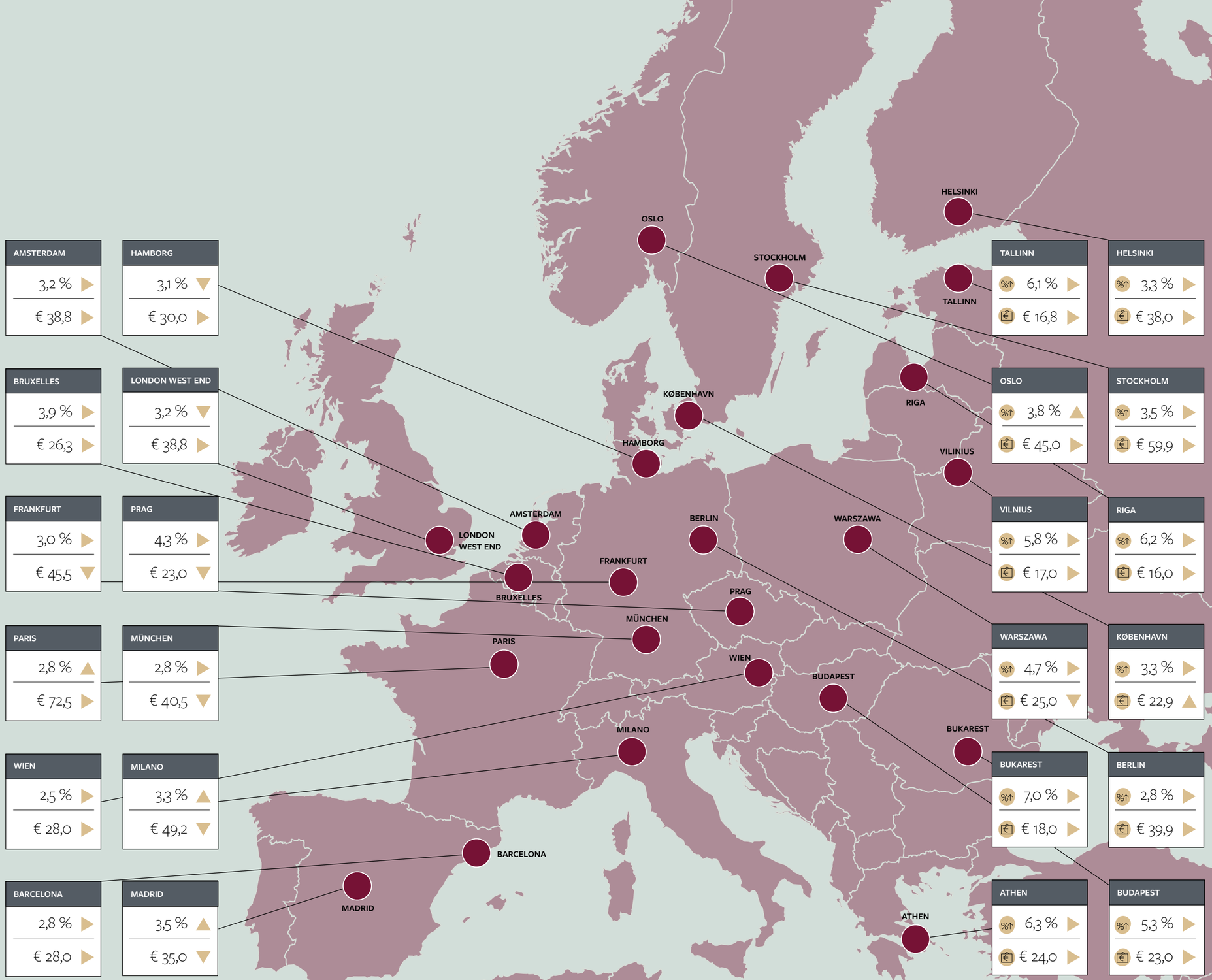
SÅDAN AFLÆSES KORTETS DATA

Pilene indiker ændring i markedet.

BYNAVN

%↑ Afkast i procent

€ Leje af 1. klasses kontorer i CBD (Central Business District) i € per kvm per måned



Kilde: Colliers Property Report EMEA.

- Købet af Aalborg Storcenter skete på markedsvilkår. ATP Ejendomme er både i køber- og sælgerkredsen, men man må ikke glemme, at Danica også er med på købersiden, siger Jesper Faurholdt, der fik tilføjet et center på 52.000 kvm til porteføljen i december.

Centerdansen med corona

Retail var i forvejen udfordret, og corona har ikke ligefrem bidraget til at gøre det til verdens nemmeste job at være adm. direktør for 18 shoppingcentre i 2020. Men det er overordnet gået bedre end forventet

Af Kamilla Sevel
Foto Wilfred Gachau

Det var den næststørste ejendomstransaktion nogensinde i Danmark, da ATP Ejendomme for lige over tre år siden købte halvdelen af Danicas 16 shoppingcentre over hele Danmark. Prisen var 6,9 milliarder kr., og de to nyforlovede ejere valgte at skyde centrene ind i et nyt fælles selskab, Danske Shopping Centre.

Danica har ejendomme for cirka 32 milliarder kr. og ATP Ejendomme for cirka 48 milliarder kr., så shoppingcentrene udgør en stor del af porteføljen, men har samtidig nogle helt andre udfordringer end kontorejendomme og boligprojekter.

Om det er bowling med vennerne, en juicebar eller danseopvisning, så skal der tænkes i andre baner for at gøre kunderne tilfredse i et butikscenter end i en boligblok, og det selvstændige datterselskab Danske Shoppingcentre er de to pensionsgiganters svar på det spørgsmål.

I Danmark er der 117 shoppingcentre over 5.000 kvm ifølge ICP, Institut for Centerplanlægning. De ligger næsten alle sammen i nærheden af de større byer, og hvis man måler på omsætning, så er 1 ud af 5 ejet af Danske Shoppingcentre fulgt af Danmarks næststørste centerejer Dades med 13 procent.

Med dannelsen af Danske Shoppingcentre skal det hele handle lidt mindre om ejendomme og lidt mere om kunderne og købsoplevelsen. Porteføljen bestod egentlig af 16 centre, men er siden vokset med Herningcentret i 2018, hvor AP Pension også solgte sin del af Randers Storcenter til Danske Shoppingcentre. Seneste skud ind i porteføljen var i december 2020, hvor ATP Ejendomme solgte et af landets største centre, Aalborg Storcenter, til en pris, der ifølge Estate Magasins kilder i branchen, lå omkring 1,5 milliarder kr. svarende til 28.846 kr. per kvm. Dermed fik Danske Shoppingcentre endnu en unik markedsposition, for de ejer nemlig i forvejen Friis for enden af gågaden i Aalborg centrum.

KENDER DETAILHANDLEN INDEFRA

Samlet er der nu tale om en portefølje på godt 17 milliarder kr.

Og hvis det hele skal handle mere om kunderne, – og det er for Danske Shoppingcentre både lejerne, som er kæder og butiksejere, men også de kunder, der køber ind i butikscentrene, - så giver det god mening at kende til detailhandel. Derfor ansatte bestyrelsen fra de to pensionskasser den erfarne detailmand Jesper Faurholdt i starten af 2019. Han kender detailhandlen indefra helt tilbage fra, at han i 1992 blev salgschef i Bilka i Hundige og siden har været forbi både IKEA og en række Coop-mærker som Obs og Kvickly, inden han blev CEO for hele Kvickly-kæden og senere byggematerialegrossisten Saint-Gobain i Danmark. Med sig havde han fra starten i Danske Shoppingcentre som CFO den tidligere ATP direktør Michael Nielsen, der i dag er adm. direktør i Danica og nu en del af bestyrelsen.

- For mig var det en god start. Jeg kom med hele detailerfaringen, mens Michael vidste alt om >

Foto: Danske Shoppingcentre

- I de store centre har du mulighed for at skabe oplevelser for at tiltrække kunder, mens vi mere tænker services i de små centre, siger Jesper Faurholdt, Danske Shoppingcentre.

> ejendomme, siger Jesper Faurholdt, der nu er ansvarlig for 525.000 kvm med 1.300 lejemål. Hvert år besøges centrene af i alt 78 millioner kunder.

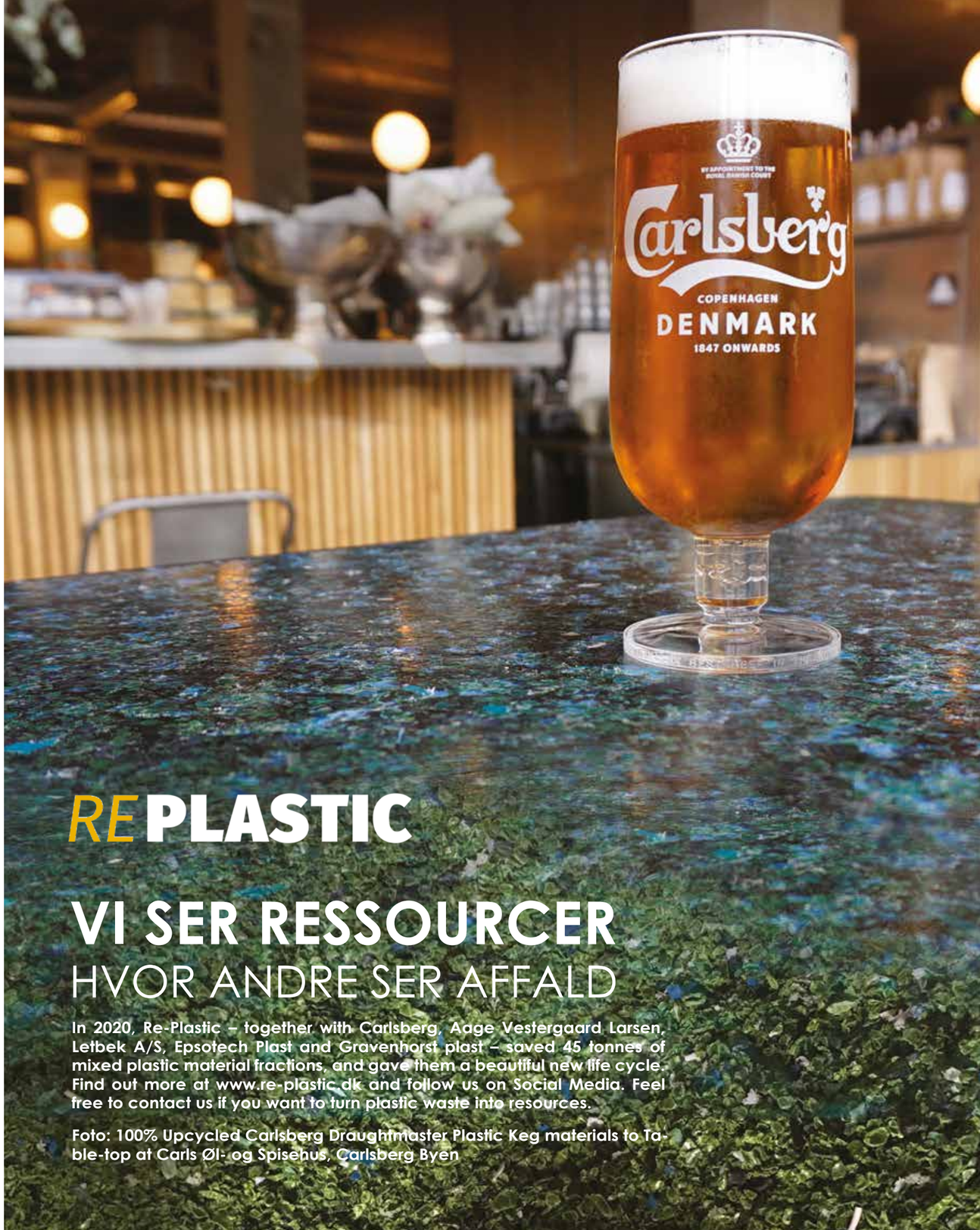
Det er helt åbenlyst, at de hårdest ramte brancher i coronakrisen har været hoteller, restauranter og butikker. Og selvom Jesper Faurholdt er en erfaren detailmand, så havde han aldrig stået overfor en udfordring, der lignede den, der blev virkelighed i 2020. Jesper Faurholdt betegner sig selv som et stædigt og vedholdende menneske. Han er født uden venstre underarm og tidligt besluttede han sig for, at det skulle ikke begrænse ham, så han har både løbet marathon, er en habil skiløber og taget dykkercertifikat. Og den stædighed kunne det godt se ud som om, han fik brug for i marts, hvor man kunne se i ejernes regnskaber, at centrene blev nedskrevet. Men faktisk er det gået bedre end frygtet.

- Vi havde en fantastisk juli med fin vækst i kundestrømmen og en forrygende oktober måned, hvor danskerne var hjemme i efterårsferien, og feriepengene blev udbetalt. Samtidig kan vi se, at der er efterspørgsel på det, vi tilbyder, så når tingene normaliserer sig, så tror jeg også vi ser, at kunderne vender tilbage, siger Jesper Faurholdt.

HAFT FORSTÅELSE FOR RESTRIKTIONER

Han har hele vejen igennem haft general forståelse for restriktionerne.

- Men jeg forstår ikke, at man har været så fokuseret på mundbind i shoppingcentre. Det har skabt et signal om, at det var utrygt at være i et center på trods af, at man går med flere meter mellem hinanden. Vi kunne se kundestrømmen dykkede med det samme, da mundbindene blev indført. >



	ANDEL AF UDLEJNINGSAREAL I PCT.	ANDEL AF OMS. 2019 I PCT.	ANTAL CENTRE
DANSKE SHOPPINGCENTRE P/S	20	20	17
DADES A/S	14	13	13
STEEN & STRØM	6	7	3
IKEAWW	3	5	2
DEBENHAMS	4	4	4
ATP EJENDOMME	2	4	1
A/S RØDOVRE CENTRUM	3	4	1
ECE	3	3	1
SALLING GROUP	2	3	3
NREP	2	3	6
URW	2	3	1
AGAT EJENDOMME	3	2	3
BLACKROCK	2	2	1
CITYCON	2	1	2
ØVRIGE	32	26	59
I ALT	100	100	117

Kilde: ICP, Institut for Centerplanlægning

- Jeg bruger en del af min fritid i andre centre end vores egne for at se, hvad der sker, siger Jesper Faurholdt, der de sidste 20 år har boet i Greve med sin kone og nu 18-årige søn.

Danske Shoppingcentre er Danmarks absolut største centerejer. ICP opgjorde i 2019 de største ejere i Danmark. Siden er Aalborg Storcenter også solgt ind i porteføljen. En række ejere har kun et center, men kommer alligevel på listen på grund af dets størrelse. Det gælder for eksempel ECE, der har Rosengårdcentret i Odense og det privatejede Rødovre Centrum. Europæiske Unibail-Rodamco, URW, har også kun et center nemlig Fisketorvet på Kalvebod Brygge og Blackrock har Næstved Storcenter.

> De 18 shoppingcentre er fordelt over hele Danmark og tæller markante regionale centre som City 2, Lyngby Storcenter, Kolding Storcenter og Aalborg Storcenter såvel som små lokale bydelscentre som Helsingør Bycenter og Hvidovre C.

- Jeg startede med at tage rundt og besøge alle centrene. Relativt hurtigt viste det sig, at der manglede en overordnet strategiplan, så derfor gik jeg sammen med bestyrelsen i gang med at se på, hvor vi skulle hen de næste 4 år, og der viste det sig hurtigt, at vi burde hjemtage nogle af de funktioner, som vi havde outsourcet til Deas. Vi vil gerne have driften tættere på der, hvor vi kan skabe værdi.

Det betyder, at organisationen er vokset fra 4 til 130 medarbejdere.

– Vi lavede en virksomhedsoverdragelse og trak alle medarbejderne, der arbejdede med centrene i Deas, over til os. Mange af dem kendte dermed centrene i forvejen, men arbejder nu i en organisation, der har 100 procent fokus på shoppingcentre. Deas opkræver så huslejen og står for andre rent administrative opgaver, men vi skal tæt på kunderne, og derfor er vi også i gang med en større organisationsændring.

REKRUTTERER 20 NYE MEDARBEJDERE

Lige før jul gennemførte han en markant rekruttering af 20 nye medarbejdere.

- Vi har fundet gode nye folk til teamet. Jeg har været meget specifik på, at vi ønsker ikke kun at rekruttere fra branchen. Vi har været ude at kigge lidt bredere, så vi ikke får mere af det samme, men nye kompetencer, der ser tingene lidt anderledes. Vi får nye kolleger fra blandt andet Ikea, Silvan og Føtex.

Hver center får sin egen chef.

- Alle centre får een ny centermanager. Man får dermed et lidt smallere ansvarsområde end tidligere, men til gengæld bliver man ansvarlig for alt i centret. I daglig tale kalder jeg det, at man bliver "fabrikschef" og får ansvar for marketing, udlejning, drift og alt andet, så man får større ansvar, men også mere frihed til at drive det. Samtidig øger vi så hovedkontorets opbakning på digitale kompetencer, på analyse og på newbizz i form af opbakning til udvikling af centrene, siger Jesper Faurholdt.

Det sker ikke mindst, fordi centrene overordnet set ikke ligner hinanden.

- Hvert af vores centre er en lokal markedsplads, og vores konkurrenter er i nogle tilfælde i højere grad bymidterne end det er andre centre. Derfor skal de også drives lokalt men med ekspertisen i ryggen, siger Jesper Faurholdt.

SPORTSBUTIKKER KLARER SIG GODT

Indtil videre går udlejningen godt på trods af den aktuelle situation, - og når der ikke lige decideret er tale om egentlig nedlukning selvfølgelig.

- Der er ret stor forskel på, hvordan den har påvirket forskellige segmenter. Sportsbutikker har for eksempel klaret sig bedre end før coronaen, mens der er mindre brug for skjorter til forretningsmødet. Vi synes selv, at vi har strakt os for at hjælpe vores lejere, og vi har været i stand til at indgå en del lejekontrakter siden sommerferien. Nogle lejere har konsolideret og reduceret deres butikker, men det har ikke nødvendigvis været i shoppingcentre.

Corona har da i de flestes optik også bare accelereret en udvikling, der allerede var i gang. Det er primært onlinehandlen, der får skyld for butikscentrenes problemer. Danske Shoppingcentre vil prøve at omfavne den i stedet for at modarbejde den.

- Selvfølgelig udgør onlinehandel en trussel, men det er også en mulighed. Vi har for eksempel indrettet pakkeshops i centrene, hvor vi prøver at gøre det nemt for dem, der får tøj med posten og gerne vil prøve det. Vi har indrettet prøverum og passer tøjet dig ikke, så kan du returnere det med det samme. Vi tjener ikke penge på det, men vi gør det nemt for kunden, og det skaber en kundestrøm og relevans for centret ved at bygge andre services op. Det kunne også være et renseri eller skrædderi. I Hvidovre er vi på vej med en næsten 1.000 kvm stor lægeklinik, og i Ishøj har vi fået Borgerservice ind. >

> “ På trods af dommedags-profetierne, har vi haft 2-3 procent flere kunder de sidste 2 år. ”
>
> *Jesper Faurholdt*

> De sidste 10 år har butikscentrenes vigtigste mantra været, at der skal skabes oplevelser. Men hvor det startede med at være X-faktor vinderen, der kom og sang på torvet om lørdagen, så skal der mere til i dag.

- Det er én måde at skabe relevans, og vi skal stadig have den slags oplevelser, men vi skal også kunne tilbyde så meget mere, der gør centret til en destination. Det er ikke enten-eller. For mig handler det om, at mange danskere bruger centret som en fritidsbeskæftigelse, og det skal vi gøre nemt. Det skal være nemt at parkere, det skal være nemt at få noget godt at spise og drikke, og det skal være en god samlet oplevelse. Derfor gælder det både om at udbygge udbuddet af mad og drikkevarer, men også underholdning som sportsbar, minigolf eller bowling.

KØBER IKKE MERE OP FORELØBIG

Selvom porteføljen er blevet udbygget, siden Jesper Faurholdt tiltrådte, så er det ikke målet at købe mere op lige nu.

- Jeg tror, vi vil se en konsolidering i branchen, hvor de gode bliver bedre, og resten bliver mere udfordrede. Der er mig bekendt ikke flere shoppingcentre på vej lige nu i Danmark, og det er nok et tegn på, at markedet er mættet. Derfor er jeg også komfortabel med, at vi ligger langs hele E45 med en afstikker til Herning og gode beliggenheder i Hovedstadsområdet og på resten af Sjælland. Selvfølgelig er der en række juveler, mens andre er mere udfordrede, men vi arbejder med alle centrene i forskellig grad.

En måde at arbejde med dem på er at ændre dem fra ”stand-alone” ejendomme til at integrere dem i byudviklingen. Ved City 2 i Høje Taastrup er Danske Shoppingcentre sammen med Høje-Taastrup Kommune og Ejendomsselskabet ATPFA ved at udvikle 262.000 kvm til nye boliger og erhverv.

- Det er shoppingcentre, der er vores fokus, så det er ikke en offensiv strategi at være projektudviklere, men vi ejede en del af jorden i forvejen, og hvis vi kan styrke de områder, som centrene ligger i, så gør vi det. Vi har for eksempel også bygget studieboliger ovenpå et andet af vores centre.

Hvor lang tid varer coronaens undtagelsestilstand? Jesper Faurholdt og bestyrelsen bestående af Andre Scharf og Martin Vang Hansen fra ATP Ejendomme og Michael Nielsen og Peter Mering fra Danica Ejendomme prøver at finde svaret.

- Men vi har det ikke. Jeg har en bestyrelse, der har en god forståelse for shoppingcenterbranchen ikke mindst, fordi Danica har arbejdet med porteføljen i mange år. Jeg kan så bidrage med, at man ikke kun ser det som en ejendomsinvestering, men også fra kundernes synspunkt, og vi prøver at lave forskellige scenarier, men det ærlige svar er, at vi ved det ikke. Det gode er, at ingen af os ser nedgangen som et fravalg fra kundernes side, og vi tror, at markedet er tilbage, så snart det bliver muligt. Men vores forventning er, at vi først er helt ovre de umiddelbare eftervirkninger ved udgangen af 2021, siger Jesper Faurholdt. ■

SE HELE PORTEFØLJEN PÅ DE FØLGENDE SIDER >

Greve Kommune

Udbud af byggegrund i Hundige Øst til Etablering af en privat daginstitution

Greve Kommune udbyder matrikel nr. 3db Hundige By, Kildebrønde til etablering af en privat daginstitution med kapacitet til minimum 120 pladser.

Byggegrunden er placeret i det spændende byudviklingsområde i Hundige Øst, som over de næste år vil opleve en større transformation fra bar mark til Greve Kommunes nye bydel. Greve Kommune har indenfor det seneste år, bl.a. solgt grunde til Lind & Risør, Balder, NREP og Greve Boligselskab og opnår derfor en god variation i byggeriet samt beboersammensætningen.

Byggegrunden har et areal på 4.335m² og ligger kun ca. 500m fra Hundige Station.

Ejendommen kan ses på:
www.greve.dk/byggegrund-hundige-oest

Danske Shoppingcentre

(Sorteret efter størrelse)

City 2

AREAL	68.000 kvm
ANTAL BUTIKKER	72
ÅRLIGE BESØGENDE	4,6 millioner
INDVIET	1975
UDVIDELSE/RENOVERING	2014
P-PLADSER	3.000

Kolding Storcenter

AREAL	60.000 kvm
ANTAL BUTIKKER	124
ÅRLIGE BESØGENDE	6 millioner
INDVIET	1993
UDVIDELSE/RENOVERING	2002/2003
P-PLADSER	2.500

Aalborg Storcenter

AREAL	52.000 kvm
ANTAL BUTIKKER	80
ÅRLIGE BESØGENDE	6,4 millioner
INDVIET	1996
UDVIDELSE/RENOVERING	-
P-PLADSER	2.400

Lyngby Storcenter

AREAL	54.167 kvm
ANTAL BUTIKKER	115
ÅRLIGE BESØGENDE	6,7 millioner
INDVIET	1973
UDVIDELSE/RENOVERING	2003
P-PLADSER	1.200

Foto: Danske Shoppingcentre

Lyngby, Aalborg og Kolding er de storcentre, der trækker absolut flest besøgende årligt. Guldkalven Lyngby Storcenter, hvor købekraften i forvejen er stor i området, har mere end 6,7 millioner besøgende årligt.

HerningCenteret

AREAL	36.000 kvm
ANTAL BUTIKKER	80
ÅRLIGE BESØGENDE	3,7 millioner
INDVIET	1978
UDVIDELSE/RENOVERING	2016
P-PLADSER	1305

City Vest

AREAL	32.250 kvm
ANTAL BUTIKKER	67
ÅRLIGE BESØGENDE	2,3 millioner
INDVIET	1972
UDVIDELSE/RENOVERING	-
P-PLADSER	1.500

Glostrup Shoppingcenter

AREAL	31.952 kvm
ANTAL BUTIKKER	61
ÅRLIGE BESØGENDE	3,2 millioner
INDVIET	1972
UDVIDELSE/RENOVERING	2010
P-PLADSER	800

FRB.C Shopping

(Frederiksbergcentret)

AREAL	29.000 kvm
ANTAL BUTIKKER	90
ÅRLIGE BESØGENDE	7,5 millioner
INDVIET	1996
UDVIDELSE/RENOVERING	2015
P-PLADSER	450

VSCS

- VestsjællandsCentret

AREAL	26.569 kvm
ANTAL BUTIKKER	50
ÅRLIGE BESØGENDE	4 millioner
INDVIET	1969
UDVIDELSE/RENOVERING	1996
P-PLADSER	900

Redmark
VI STÅR TIL REGNSKAB

ERFARING

Vi kender ejendomsbranchen

Ejendomsmarkedet er i konstant forandring og bliver stadig mere og mere komplekst. Redmark følger udviklingen i branchen på tæt hold. Med et team bestående af skatte- og momsspecialister samt revisions- og regnskabseksperter til sikring af innovativ og effektiv opgaveløsning, står vi klar til at hjælpe dig.

Vi kan tilbyde at give dig overblik over ændringer og hjælpe med at skabe muligheder i forandringerne. Du modtager løsninger, der matcher dine finansielle, operationelle og strategiske mål.

Redmarks ejendomsspecialister:

Aalborg

Marian Fruergaard
Statsautoriseret revisor
+45 41 86 56 27
maf@redmark.dk

Alex Kristensen
Statsautoriseret revisor
+45 41 86 57 24
ak@redmark.dk

København

Jørn Munch
Statsautoriseret revisor
+45 41 96 58 63
jmu@redmark.dk

Søren Bünger
Statsautoriseret revisor
+45 41 96 58 71
sb@redmark.dk

Aarhus

Morten Ryberg
Statsautoriseret revisor
+45 26 84 66 25
mr@redmark.dk

redmark.dk

Som en af Danmarks største rådgivnings- og revisionsvirksomheder er Redmark en moderne, effektiv og dynamisk virksomhed. Vi er landsdækkende og har kontorer i Aalborg, Aarhus og København. Mere end 200 medarbejdere arbejder hver dag på at skabe værdi for vores kunder. Det er Redmarks ambition at markere sig som dem, der tilbyder den bedste rådgivning – baseret på stærke faglige og forretningsmæssige kompetencer. Vi vil være markante. Gøre en forskel for vores kunder. Efterlade et tydeligt aftryk. Som dem, der kombinerer topkvalificeret økonomisk rådgivning med menneskelighed og nærvær. Vi vil være lige så kompetente som de største og lige så nærværende som de mindste. Vores kernekompetencer er revision, regnskab, rådgivning, skat og moms. Blandt vores varemærker er et engagement ud over det sædvanlige. For os er du ikke blot et nummer i rækken. Som kunde hos Redmark har du krav på den bedste løsning hver gang.

Danske Shoppingcentre

(fortsat - de mindre centre i porteføljen)

SlotsArkaderne

AREAL	26.500 kvm
ANTAL BUTIKKER	60
ÅRLIGE BESØGENDE	5,4 millioner
INDVIET	1992
UDVIDELSE/RENOVERING	2006/2007
P-PLADSER	1.900

Foto: Danske Shoppingcentre

Randers Storcenter

AREAL	20.000 kvm
ANTAL BUTIKKER	58
ÅRLIGE BESØGENDE	3,6 millioner
INDVIET	1998
UDVIDELSE/RENOVERING	-
P-PLADSER	1.800

Amagercentret

AREAL	16.000 kvm
ANTAL BUTIKKER	86
ÅRLIGE BESØGENDE	4,8 millioner
INDVIET	1975
UDVIDELSE/RENOVERING	-
P-PLADSER	350

Copenhagen Designer Outlet

AREAL	17.500 kvm
ANTAL BUTIKKER	67
ÅRLIGE BESØGENDE	1,5 millioner
INDVIET	2014
UDVIDELSE/RENOVERING	-
P-PLADSER	3.000

Hvidovre C

AREAL	14.272 kvm
ANTAL BUTIKKER	31
ÅRLIGE BESØGENDE	1,7 millioner
INDVIET	1979
UDVIDELSE/RENOVERING	2009
P-PLADSER	425

Foto: Danske Shoppingcentre

Ishøj By Center

AREAL	22.000 kvm
ANTAL BUTIKKER	40
ÅRLIGE BESØGENDE	6,3 millioner
INDVIET	1977
UDVIDELSE/RENOVERING	2008/2009
P-PLADSER	1.500

Friis Shoppingcenter

AREAL	20.918 kvm
ANTAL BUTIKKER	30
ÅRLIGE BESØGENDE	3,6 millioner
INDVIET	2010
UDVIDELSE/RENOVERING	-
P-PLADSER	850

Nørrebro Bycenter

AREAL	16.479 kvm
ANTAL BUTIKKER	24
ÅRLIGE BESØGENDE	2,5 millioner
INDVIET	1995
UDVIDELSE/RENOVERING	-
P-PLADSER	148

Helsingør Bycenter

AREAL	11.000 kvm
ANTAL BUTIKKER	31
ÅRLIGE BESØGENDE	3,2 millioner
INDVIET	1997
UDVIDELSE/RENOVERING	-
P-PLADSER	560

Konferencer og seminarer
2020 - 2021
estate

2. februar
Tirsdag kl. 09:00-13:30

Erhvervs- og boligmarkedet i Aalborg

Lokation: Comwell Hvide Hus Aalborg
Vesterbro 2, 9000 Aalborg

På denne konference ser vi på den overordnede udvikling i Aalborg og går i dybden med en række konkrete udviklingsområder og tendenser, som kommer til at præge markedet i de kommende år.

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

Redmark
VI STÅR TIL REGNSKAB

9. februar
Tirsdag kl. 09:00-13:30

Lager- og logistikejendomme

Lokation: Vandværket
Rabarbervej 2, 2400 København NV

Vi sætter fokus på markedet for lager- og logistikejendomme og ser på de nyeste trends og tendenser, bæredygtighed og infrastruktur, investeringer og udviklingen på et marked, hvor beliggenhed, tilgængelighed og tekniske faciliteter er helt afgørende.

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

estate

25. februar
Tirsdag kl. 09:00-13:30

Boliglejeret

Lokation: Lundgrens
Tuborg Boulevard 12, 2900 Hellerup

På seminaret ser vi på en række problemstillinger ved udlejning af lejemål til beboelse. Vi får et overordnet indblik, således at deltagerne bliver i stand til at identificere problemstillinger ved boligudlejning.

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

LUNDGRENS

18. marts
Torsdag kl. 09:00-13:30

Optimering af offentlige ejendomme

Lokation: København

Over hele landet skal der hver dag tages gode beslutninger for optimering, drift og udvikling af offentlige ejendomme. Konferencen går tæt på det gode eksempel og ser på, hvordan man styrer og forvalter en offentlig ejendomsportefølje bedst muligt.

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

estate

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

8. – 9. marts
Mandag kl. 11:30 – tirsdag kl. 13:00

Boligdagene 2021

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

Boligdagene er en årlig begivenhed for den professionelle ejendomsbranche med fokus på alle aspekter af køb, salg, udvikling og investering i boliger. Konferencen afholdes over to dage på Comwell Kellers Park og er det årlige mødested for professionelle aktører i boligmarkedet.

Standardpris: 13.995,-
Pris More Club: 13.995,-

estate

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

23. marts
Tirsdag kl. 09:00-13:30

Erhvervs- og bolig-markedet i Nordsjælland

Lokation: Konventum
Erling Jensens Vej 1, 3000 Helsingør

Vi går tæt på den aktuelle markedssituation, giver et overblik over strategien på bolig- og erhvervsområdet i tre udvalgte kommuner og ser på forventningerne til de kommende års udvikling.

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

Danske Bank
ENGEL&VÖLKERS COMMERCIAL

15. april
Torsdag kl. 09:00-21:00

HotCop 2021

Lokation: Kurhotel Skodsborg
Skodsborg Strandvej 139, 2942 Skodsborg

HotCop sætter fokus på udviklingen i hotelmarkedet og inviterer investorer, rådgivere og operatører til et eksklusivt indblik i aktuelle markedsdata, holdninger, cases og debat om udviklingen i hotelmarkedet.

Standardpris: 4.495,-
Pris More Club: 0,-

pwc
KURHOTEL SKODSBORG
Trørød Entreprise A/S

5. - 6. maj
Onsdag kl. 08:30 – torsdag kl. 13:30

Copenhagen Future Arena

Lokation: København

Nye teknologier, megatrends som bæredygtighed og crowdfunding og skiftende politiske dagsordener påvirker byggeprojekter som aldrig før. På Copenhagen Future Arena sætter vi fokus på aktuelle udfordringer og dykker ned i branchens væsentligste nedslagspunkter: Investment, Development og Tech.

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

estate

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

FORDELE

More Club-medlemmerne har regnet den ud

estate
MORE CLUB

PLUSS ▪ NETVÆRK ▪ KONFERENCER ▪ SEMINARER ▪ WEBINARER ▪ MAGASIN

Få ubegrænset adgang til mere end 35 pointgivende dagskonferencer og seminarer årligt.
Ring til Jonas Linke på 51538350 eller besøg estatekonference.dk/estate-more-club

DEN NYE NORMALVEDTÆGT ER PÅ GADEN!

Den nye normaltvedtægt for ejerlejligheder er trådt i kraft. Den nye vedtægt er en forbedring i forhold til den tidligere vedtægt, men man bør fortsat overveje, om der er behov for særvedtægter både i forbindelse med eksisterende ejendomme, og når der etableres nye ejerforeninger i for eksempel projektbyggeri

Af Thomas Stampe,
advokat og partner
ths@lundgrens.dk
Lundgrens Advokatpartnerselskab

Med virkning fra 1. juli 2020 vedtog Folketinget tidligere i år en ny ejerlejlighedslov. I forbindelse med lovens vedtagelse var det forudsat, at der med hjemmel i loven senere ville blive vedtaget en ny normalvedtægt for ejerlejlighedsopdelte ejendomme.

Den nye normalvedtægt er netop den 29. november 2020 blev vedtaget. Og hvad er så de væsentligste nydannelser?

HVORNÅR GÆLDER DEN NYE NORMALVEDTÆGT?

Vedtægten træder i kraft den 1. januar 2021 og gælder for alle ejerforeninger, som er stiftet efter denne dato.

For alle eksisterende ejerforeninger, som er omfattet af den gamle normalvedtægt, træder den nye normalvedtægt i kraft den 1. januar 2022.

En ejerforening kan altid vedtage en særvedtægt, der er baseret på andre vilkår end normalvedtægtens. For eksisterende ejerforeninger, som er baseret på normalvedtægten, har foreningerne således et år frem til 1. januar 2022 til at tage stilling til, om man ønsker at blive omfattet af den nye vedtægt, eller om man hellere vil have en særvedtægt, som i givet fald skal tinglyses på ejendommen,

MAJORITETSKRAV TIL VEDTAGELSE AF BESLUTNINGER

Et af de væsentligste elementer i den nye vedtægt er, at majoritetskravene er blevet justeret og forenklet.

Bagtæppet til ændringerne er i væsentlig grad, at man med vedtagelsen af den nye ejerlejlighedslov afskaffede reglen i den gamle ejerlejlighedslovs § 2, stk. 4. Denne regel betød, at en ejer af flere ejerlejligheder i en ejerforening ikke kunne deltage i afstemninger med fordelingstal for ejerlejligheder, genudlejet efter 1979. Denne regel betød, at en ejer af flere lejligheder ikke havde en indflydelse i ejerforeningen, som modsvarede vedkommendes ejerandel. Derudover gav reglen anledning til vanskeligheder med at få vedtaget beslutninger i de situationer, hvor et beslutningsforslag skulle vedtages med kvalificeret majoritet både efter stemmeantal og fordelingstal – ganske enkelt fordi et stort antal stemmer jo var sat ud af spil.

>

VI ØNSKER ALLE ET RIGTIGT GODT NYTÅR!

Tak for året der gik.
Vi glæder os til at samle branchen til faglige og sociale netværksarrangementer i 2021.

Byggesocitetet er Danmarks stærkeste netværk inden for bygge- og ejendomsbranchen. Vi har siden 1937 været mødested for engagerede medlemmer fra hele landet.
I dag mødes vores mere end 1.600 medlemmer i både lokalområder, fagudvalg og i vores populære netværksgrupper. Vi samler bygge- og ejendomsbranchen og giver udvikleren, entreprenøren, ingeniøren, arkitekten, advokaten og mange andre mulighed for at møde hinanden og lære af hinanden.

Foto: Kim Wyon

Lars Sønderskov
Sekretariatschef
E-mail: ls@byggesoc.dk
Telefon: 26 27 37 54

Pernille Skytte Brøste
Netværks- og Relationsmanager
E-mail: pb@byggesoc.dk
Telefon: 60 71 32 21

Signe Langeberg Pedersen
Event Manager
E-mail: sp@byggesoc.dk
Telefon: 28 60 22 17

Birita Johannesen
Projektleder
E-mail: bj@byggesoc.dk
Telefon: 22 17 50 09

BYGGESOCIETETET

Med den nye ejerlejlighedslov, er reglen i den tidligere § 4, stk. 2 ikke længere gældende, hvilket betyder, at en ejer af flere lejligheder nu kan stemme på alle sine lejligheder.

Modstykket til, at enkelte ejerlejlighedsejere nu kan sidde med en betydelig indflydelse i en ejerfor-ening er, at der i den nye normalvedtægt er indført bestemmelser, som har til formål at beskytte en minoritet. Samtidig er majoritetskravene nu blevet tydeliggjort.

Nu gælder følgende:

Generalforsamlingsbeslutninger træffes som udgangspunkt med simpelt stemmeflertal efter fordelingstal, hvor ejere af flere førstegangsudlejede lejligheder således ikke er afskåret fra at stemme efter sit fulde fordelingstal.

Der kræves 2/3's majoritet ved beslutninger om "væsentlige forhold", som bl.a. omfatter;

- Vedtægtsændringer
- Begrænsninger af ejernes ret til korttidsudlejning
- Beslutninger om væsentlige og varige ændringer eller andre væsentlige dispositioner over fællesejendommen, herunder godkendelse af elevator og altanprojekter, salg af fællesejendom som for eksempel inddragelse af bagtrappeareal eller dele af lofts- eller kælderrum.

Der kræves 9/10-flertal ved salg af større grundarealer eller betydelige fælles bestanddele. Hvor retsstillingen mellem ejerne forskydes, kræves enighed, og hvert medlem har i disse således vetoret.

FORENKLINGER OG NYE TILTAG

De nye normalvedtægter byder endvidere på en række forenklinger, som det går for vidt at komme ind på her. Udover ændringerne omkring majoritetskrav, indeholder normalvedtægten også en række andre ændringer, herunder en udtrykkelig regel om, at en ejerlejlighedsejer kan give sin lejer fuldmagt til at blive valgt ind i bestyrelsen, samt en udtrykkelig bestemmelse om, at korttidsudlejning – for eksempel via AirBnB – er tilladt.

I disse coronatider kan man undre sig lidt over, at der ikke i normalvedtægten er blevet indarbejdet en udtrykkelig regel om, at generalforsamlinger kan afholdes virtuelt.

DER VIL OFTE FORTSAT VÆRE BEHOV FOR SÆRLIGE VEDTÆGTSBESTEMMELSER

Den nye normalvedtægt er en klar forbedring i forhold til den tidligere vedtægt.

Enhver ejerforening bør dog alligevel overveje, om der er behov for særregulering. Nogle af de spørgsmål, som kan være relevante at tage stilling til, er i hvilket omfang, der skal gælde begrænsninger i ejernes mulighed for udlejning, maksimum for beboere, indskrænkninger i ejernes mulighed for anvendelse af lejligheder til erhvervsmæssige formål, parkering m.v.

For eksisterende ejerforeninger omfattet af den tidligere normalvedtægt, bør disse overvejelser foretages inden 1. januar 2022, hvor den nye normalvedtægt træder i kraft. ■

+1.5%
+1%
Lima
BY SCANRATE
Få totalt overblik over aktiver og gæld
Se hvordan i den korte video på lima.scanrate.dk
"Lima giver os veldokumenterede rapporter, som blandt andet bruges i vores bestyrelsesarbejde samtidig sikrer Lima, at vores låneportefølje altid er opdateret, hvilket letter os for mange timers manuel tastearbejde."
Palle Jensen, Adm. Direktør, Løvbjerg Ejendomme A/S
"Lima er et godt simuleringsværktøj til omlægning af lån og køb af nye ejendomme. Med rapporterne fra Lima får vi overblik over vores risikoprofil og likviditeten i vores låneportefølje på tværs af selskaber og ejendomme."
Morten Lambæk Jensen, CEO, Trifina Koncernen
+1.5%
SCANRATE
Scanrate Financial Systems A/S
+45 86 205 260
lima.scanrate.dk
lima@scanrate.dk

ÆGTE BÆREDYGTIGHED UDEN FLOTTE DIPLOMER

Af Kristian Krogh,
adm. direktør, Thylander,
krogh@thylander.dk
Thylander Gruppen

Ejendomme og byggeri tegner sig for en stor del af verdens energi- og ressourceforbrug. Vi, der arbejder med ejendomme, er derfor en del af et stort problem, må man forstå.

Når man har trukket vejret og fordøjet skyldfølelsen, kan man nøgternt tilføje, at der egentlig ikke er noget overraskende i det, eftersom vi leverer noget, som alle mennesker bruger hver eneste dag. Til at bo, arbejde, handle og leve i. Vi leverer rammerne for menneskers liv – og ja, det koster ressourcer.

Når det er sagt, så lad mig straks slå fast, at vi står ved vores medansvar for øget bæredygtighed og reducering af CO_2. Det gælder i Thylander og i resten af branchen – jeg har aldrig hørt nogen sige andet.

Dette er ikke et offers klagesang, men blot en konstatering af, at vi som branche er for dårlig til at fortælle om vores kolossale positive bidrag til samfundet i form af de fysiske rammer for hverdagen, beskæftigelse, skatter og afgifter og nå ja.... miljøet.

Der er dog ét område, hvor man kan opnå hæder og ære. Det er med fortællingerne om bæredygtigt nybyggeri (med streg under ny). Her kan man få avisforsider, skåltaler og håndtryk af offentlige notabiliteter samt diplomer med guld, platin, egeløv og diamanter, hvilket er adgangsbilletten til det gode selskab for de ægte grønne og bæredygtige.

En certificering er en klar og tydelig markør i et standardiseret format, som er lettere at håndtere i nybyggeri. Og misforstå mig ikke. Det glæder mig meget, at der bliver opført bæredygtigt nybyggeri. Men det undrer mig lidt, at det stort set kun er nybyggeriet, der løber med de grønne overskrifter. Det kan vi andre helt sikkert lære noget af.

BEVARING ER MERE BÆREDYGTIGT END AT BYGGE NYT

I Thylander beskæftiger vi os primært med at udvikle og renovere eksisterende ejendomme - og det har vi gjort siden 1986. Er det bæredygtigt? Det korte svar er et klart: Ja!

En nyligt offentliggjort rapport fra Rambøll dokumenterer, at det i langt de fleste tilfælde (16 af 16 cases i rapporten) er både totaløkonomisk fordelagtigt og mere bæredygtigt at bevare de eksisterende ejendomme frem for at bygge nyt.

Har vi, der beskæftiger os med eksisterende gamle ejendomme været gode nok til at fortælle om det? Svaret er her et lige så klart: Nej. Vi skal blive langt bedre til at fortælle om og synliggøre det for resten af samfundet og politikerne og i øvrigt også til at måle og kvantificere det.

I øjeblikket er vi hos Thylander for eksempel i gang med en større renovering af den historiske "Sankt Gertruds Kloster"-ejendom på Hauser Plads 30-32, der skal omdannes til moderne kontorer m.v. og bliver et hot-spot for virksomheder med forskellige variationer af bæredygtighed, for eksempel The Footprint Firm, Matter Pension og MyBanker.

I renoveringen genbruger vi de gamle spær til møbler, vi lægger upcyclede gulve, vi isolerer og energioptimerer med LED-belysning osv. Alt sammen, fordi det giver mening - miljømæssigt og økonomisk, - og fordi der i 2021 ikke er en modsætning mellem at agere miljømæssigt ansvarsfuldt og økonomisk fornuftigt.

EN BREDERE DEFINITION AF BÆREDYGTIGHED

For os er der ingen modsætning mellem bæredygtighed og ansvarlighed på den ene side og på den anden side hensynet til at skabe et afkast til vores investorer. Tværtimod anser vi økonomisk bæredygtighed og ansvarlighed for den første forudsætning, når det gælder om at gøre en forskel.

Hos Thylander anser vi det for alt for ensidigt kun at tale om bæredygtighed som noget med kilowattimer og CO_2-aftryk. For os er kvaliteten i det byggede miljø en del af bæredygtigheden, og vi river ikke den smukke gamle ejendom ned for at bygge nyt i energimærke A's hellige navn.

NY LOVGIVNING ENDER MED AT MODARBEJDE DEN GRØNNE RENOVERING

Ejendomsbranchen har ikke en særlig vægtig stemme over for politikerne, og man må nok også nøgternt konstatere, at der er flere stemmer (vælgere) i andre befolkningsgrupper.

De dygtige og samvittighedsfulde medarbejdere i branchen bliver hurtigt offer for et narrativ om grådighed og kynisme. Fortællingen om et positivt samarbejde og symbiose med brugere og lejere af ejendomme fylder derimod meget lidt.

Nogle politikere har den opfattelse, at når man foretager en investering i en ejendom, så vælter det ind med arbejdsfri profit. Men det er desværre langt fra virkeligheden. At eje og drive en ejendom er som at drive en virksomhed, og man bidrager i stor stil til beskæftigelsen og den økonomiske aktivitet i samfundet.

Ejendomsbranchen er en relativt kompliceret størrelse med mange vekselvirkninger. Forårets ændring af Boligreguleringslovens regler for gennemgribende renovering i den gamle boligmasse efter paragraf 5, stk. 2, blev til en ensidig fortælling om kyniske ejendomsspekulanter (som, indrømmet, også eksisterer). Men den øgede rigiditet medfører alt andet lige lavere renoveringsaktivitet i den eksisterende boligmasse og samlet set et samfundsmæssigt tab.

RENOVERING SOM BÆREDYGTIGT VÆRKTØJ

Den lagerbeskatning af teoretiske ejendomsavancer, som regeringen har barslet med, vil, afhængig af sin udformning, formentlig også ende med at modvirke den grønne dagsorden.

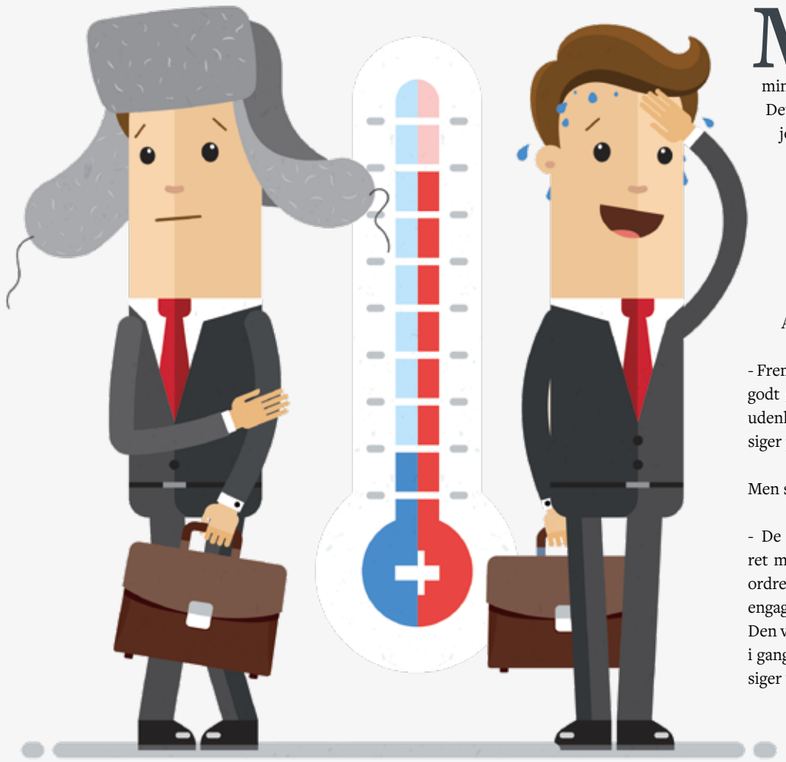
Når vi i Thylander køber en gammel ejendom, som skal opgraderes og gøres tidssvarende til gavn for lejere, ejere og miljøet, så vil likviditeten i de første 3-4 år efter købet oftest være negativ eller med nød og næppe balancere. Med andre ord det, der kommer ind i kassen, geninvesteres i ejendommen. En lagerbeskatning vil væsentligt forringe likviditeten, og konsekvensen er indiskutabelt, at der må bremses op i vedligeholdelses- og renoveringsarbejdet og dermed for energi og bæredygtighed.

Men nu er det jo nytår, og i disse tider har man lov til både at ønske og håbe. Så jeg håber, der i 2021 kommer et langt større fokus på de dokumenterede, bæredygtighedsmæssige fordele ved renovering, og at politikerne får øjnene op for, at renovering af de eksisterende ejendomme rent faktisk er et vigtigt værktøj i kampen for en grønnere ejendomsbranche - og ikke en fjende, der skal bekæmpes med øgede reguleringer og beskatning.

Og med dette fromme håb ønskes I alle et godt, fremgangsrigt og lykkebringende nytår! ■

Høj temperatur på jobmarkedet i næsten hele 2020

Gennem hele 2020 har der været høj efterspørgsel på kvalificerede medarbejdere i bygge- og ejendomsbranchen. Især projektudviklere er i høj kurs



Mens landet er gået ud og ind af nedlukninger, restriktioner og opbremsninger i dele af erhvervslivet, så har coronakrisen kun haft mindre indflydelse på bygge-og ejendomsbranchen. Det har betydet, at tager man temperaturen på jobmarkedet i 2020, så har den været langt over lunken og nærmere tæt på kogepunktet i flere perioder. Det har betydet, at der har været rift om medarbejderne, og det har givet betydelig jobrotation i markedet, men i forhold til tidligere år har der været større variation i løbet af året.

Det har man også mærket hos rekrutteringsfirmaet Amalie Search & Selection.

- Frem til marts kørte jobmarkedet helt normalt. Der var godt gang i ansættelserne ikke mindst på grund af de udenlandske investorer, som opbyggede organisationer, siger partner Torben Rønsov.

Men så kom marts, hvor alt lukkede ned.

- De første 6 uger efter nedlukningen kom der ikke ret mange opgaver ind. Men vi var i gang med en stor ordre på 9 opgaver til den samme kunde, som vi havde engageret 5 mennesker på fuldtid på i et par måneder. Den var vi færdige med i juni, og der kom markedet også i gang igen, og så har det egentlig kørt fornuftigt siden, siger Torben Rønsov.

I foråret og sommeren var der ikke så stor lyst til at skifte job.

- På grund af corona har mange været nervøse for at skifte job, fordi de ikke ønskede at havne i en situation, hvor der måske ville blive opsagt efter princippet "sidst ind, først ud", hvis der nu skulle komme ordrenedgang.

Det er ikke mindst regioner og kommuner, der mangler folk.

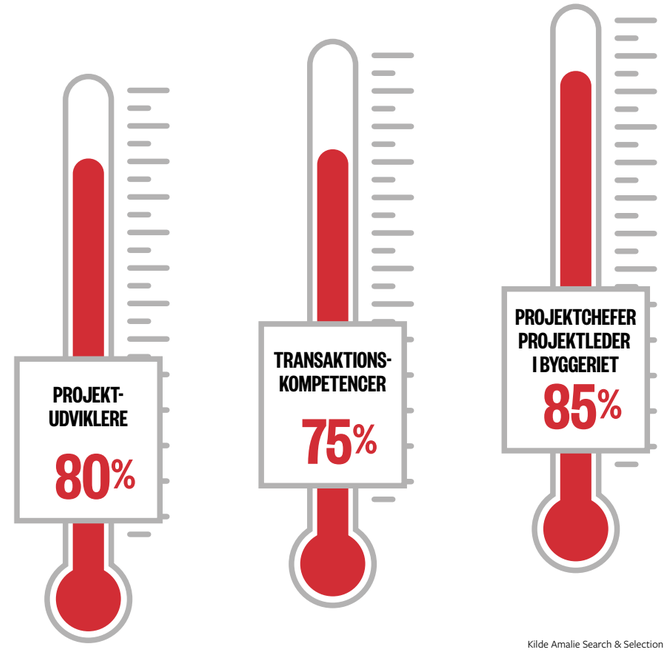
- Der har virkelig været pres på i både den regionale sektor og kommunerne for at få besat stillinger i de tekniske afdelinger. Lønniveauet er som regel anderledes end i det private, og derfor er vi nogle gange med til at åbne folks øjne for de øvrige fordele, der kan være. Det kan for eksempel være fordi, der er en del rådgivere og entreprenører, der ikke uopfordret sidder og kigger stillingsannoncer, og derfor ved de simpelthen ikke, at stillingerne findes. Så ringer vi ud og fortæller, at der er de her spændende opgaver, som de kan blive en del. En af de ting, der kan være med til at tiltrække er, at man kan komme over på bygherresiden, og det er en opgave, som er vigtig og interessant at få prøvet af.

Både pensionskasser og andre institutionelle er også i markedet. Der er store mængder kapital i systemet, som forsøger at blive placeret.

- Derfor er der også samlet set mest pres på projektudviklere blandt de faggrupper, vi beskæftiger os med. Der er rigeligt med kapital i systemet, og projektudviklerne er de første, der bliver brug for, når der skal udvikles nyt, senere kommer så transaktionspersonalet og til sidst de udførende, siger Torben Rønsov.

Temperaturen i jobmarkedet

Termometret viser, hvor høj temperaturen er i jobmarkedet. Jo højere temperatur jo større efterspørgsel er der på præcis den type medarbejdere. Barometeret er baseret på den viden om jobsituationen i ejendomsmarkedet, som Amalie Search & Selection har gennem dialog med klienter og netværk.



Kilde Amalie Search & Selection

NY DIREKTØR FOR BY- OG KULTURFORVALTNINGEN I ODENSE

Foto: Odense Kommune

Byrådet i Odense Kommune har ansat Morten Møller Iversen som adm. direktør i By- og Kulturforvaltningen. Morten Møller Iversen har siden sommer været konstitueret direktør for By- og Kulturforvaltningen.

Før sommerferien meddelte adm. direktør i By- og Kulturforvaltningen Anne Velling, at hun fratrådte sin stilling for at blive kommunaldirektør i Mariagerfjord Kommune. I den forbindelse blev afdelingschef Morten Møller Iversen konstitueret som direktør, mens rekrutteringsprocessen stod på.

Morten Møller Iversen kommer til at arbejde tæt sammen med by- og kulturrådmand Christoffer Lilleholt (V), som selv er ny på posten efter Jane Jeginds stop for at blive chef for erhvervs-, kultur- og turismeområdet i Langeland Kommune.

41-årige Morten Møller Iversen har – som nævnt – været ansat i Odense Kommune i 12 år. Han har blandt andet været kontorchef for Politisk Økonomisk Stab i Borgmesterforvaltningen, stabschef i By- og Kulturforvaltningen samt afdelingschef for Byudvikling og Økonomi, før han de seneste måneder har fungeret som konstitueret adm. direktør. Han har desuden været ansat i Servicestyrelsen og BDO Consulting.

Morten Møller Iversen er cand.scient.pol. fra Syddansk Universitet.

Foto: Newsec

Newsec opruster med kræfter fra RED og Reteam

Kasper Stagis Nielsen og Maria Bloch-Jørgensen tiltræder som henholdsvis udlejningschef og Leasing Manager i afdelingen Lease & Management i Newsec Property Asset Management.

Kasper Stagis Nielsen har 16 års erfaring med forhandling med kunder og har de sidste tre år i Cushman & Wakefield RED siddet i udlejningsafdelingen, hvor han blandt andet har håndteret udlejningssager for PFA. Han har tidligere arbejdet i Realkredit Danmark og Danske Bank.

Maria Bloch-Jørgensen kommer fra Reteam Group med seks års erfaring inden for erhvervsudlejning og byudvikling samt detailstrategi for shoppingcentre.

AKF FINDER CHEFJURIST I GEFION

Niklas Stentoft Klug er ny chefjurist i en nyoprettet juridisk afdeling i AKF Koncernen.

Niklas Stentoft Klug kommer fra en stilling som intern advokat i det københavnske udviklingsselskab Gefion Group, hvor han har været i knap tre år.

Fra 2012 til 2017 var han ansat i Molt Wengel Advokatpartnerselskab – senest som advokat med speciale i byggeri.

Roof Management finder ny chef for asset management i Deas

Foto: Roof Management

Asset management-selskabet Roof Management med Camilla Dalum i spidsen har ansat Bjørn Bøjden Erichsen som Head of Asset Management. Han kommer fra en stilling som teamchef for afdelingen for private investorer i Deas.

Roof Management blev etableret i efteråret 2017 og har ejendomme for cirka 1 milliard kr. under forvaltning. Bjørn Bøjden Erichsen, som har mere end 10 års erfaring med forvaltning af ejendomme, er blevet ansat til at opbygge selskabets asset management-afdeling, der skal optimere og forvalte selskabets voksende portefølje af boligudlejningsejendomme.

Bjørn Bøjden Erichsen er oprindeligt cand.merc.(jur.) fra Copenhagens Business School (CBS) i 2010, men fik tidligt i sin karriere erfaring med forvaltningsdelen og har siden specialiseret sig inden for området. De seneste knap 2,5 år har han som teamchef i Deas' afdeling for private investorer været ansvarlig for den daglige drift af selskabets portefølje af ejendomme øst for Storebælt. Tidligere har Bjørn Bøjden Erichsen været i Ankjer Ejendomme, Lea Ejendomspartner, IP Administration og Borch Invest.

NY PARTNER I HENNING LARSEN

Arkitektfirmaet Henning Larsen, der i dag er en del af rådgiverkoncernen Rambøll, styrker forretningen og udnævner arkitekt og projektdirektør Eva Ravnborg med titel af partner.

– Vi går en spændende tid i møde med Rambøll og styrker nu vores organisation med nøglepersoner, der vil være med til at tage det næste skridt i vores globale vækst. Med deres forskellige kompetencer vil de skabe synergi mellem vores kontorer og forstærke den internationale forretning, siger adm. direktør og partner Mette Kynne Frandsen, Henning Larsen Architects.

Til at hjælpe med at positionere virksomheden stærkere globalt er Elizabeth Shelton hentet ind til en stilling som Global Communications, Brand and Marketing Director, mens Sonja Stockmarr er hentet ind som Global Design Director Landscape.

SØREN WAGNER BLIVER ADM. DIREKTØR I SG NORDIC

Søren Wagner, der som COO har haft ansvar for investeringsselskabet SG Nordics daglige aktiviteter siden februar 2015, fortsætter nu som adm. direktør i selskabet.

SG Nordics stifter Erez Karti har besluttet at starte nye aktiviteter op med udgangspunkt i London, hvor han hele tiden har boet med sin familie.

Søren Wagner oplyser, at SG Nordic, der ved udgangen af 2019 havde en balance på godt 1,6 milliard kr., fortsat er på udkig efter ejendomme med supermarkeder som ankerlejere, som er selskabets hovedfokus.

SG Nordic har siden 2010 opbygget en portefølje på 34 ejendomme. Aktionærerne er en gruppe af især israelske private og institutionelle ejere.

SG Nordic ejer blandt andet butikscentrene Vestamager Centret, Vallensbæk Stationstorv, Rungsted Bytorv, Prøvestenscentret i Helsingør og Karlslunde Stationscenter. Søren Wagner kom til SG Nordic i 2015 fra Finansiel Stabilitet.

AGAT FÅR NY TEKNISK CHEF

Peter Heslop Christensen er netop tiltrådt som teknisk chef i det nordjyske ejendomsselskab Agat Ejendomme, der bygger på en fortsættelse af en række af aktiverne i TK Development. Peter Heslop Christensen kommer fra en stilling som projektleder i den østjyske entreprenørvirksomhed Raundahl & Moesby.

Inden Peter Heslop Christensen kom til Raundahl & Moesby var han ansat som Project Planning Manager i den norske entreprenør- og industrikoncern AF Gruppen.

Peter Heslop Christensen er uddannet cand.scient.techn. med speciale i byggeledelse og har en baggrund som byggeskonstruktør.

SHL udnævner associeret partner

Foto: Dejan Alankhan Photography

Jette Birkeskov Mogensen er blevet associeret partner og Office Director i arkitekt-firmaet Schmidt Hammer Lassens Aarhus-afdeling. Hun har været i SHL i 15 år.

I øjeblikket leder Jette Birkeskov Mogensen to større projekter i Aarhus – nemlig Sports- og Kulturcampus Gellerup, som er et nyt multihus, der skal revitalisere Gellerup-området og Aros The Next Level – Aros Kunstmuseums nye, under-jordiske galleri og en kuppel, der er udviklet i samarbejde med virksomhedens stiftende partner Morten Schmidt og den amerikanske kunster James Turrell.

I 2019 tiltrådte Sanne Wall-Gremstrup som adm. direktør i Schmidt Hammer Lassen Architects, der i 2018 blev opkøbt af det amerikanske arkitektur- og designfirma Perkins+Will.

Schmidt Hammer Lassen landede i 2019 et underskud på 40,2 millioner kr. før skat mod et overskud på 0,3 million kr. i 2018. Samtidig faldt omsætningen med 19 procent til 166 millioner kr.

CEJ får ny chef-jurist fra Newsec

Charlotte Rosenkilde tiltræder som chefjurist i CEJ Ejendomsadministration og overtager der med posten fra Caspar Schultz. Hun har siden marts 2017 været teamchef i Newsec, hvortil hun kom fra Deas Property Asset Management, hvor hun var i 10 år fra 2006 til 2017, senest som jurist og Compliance Officer.

– Det er ingen hemmelighed, at der er rift om de dygtige folk i vores branche. Derfor er jeg meget tilfreds med, at vi opruster med så kompetent en jurist og leder som Charlotte Rosenkilde, siger adm. direktør Anne Marie Oksen, CEJ Ejendomsadministration.

CEJ har i dag 150 medarbejdere i København og Aarhus. Caspar Schultz, som 30. oktober opsagde sin stilling som chefjurist i CEJ Ejendomsadministration, er på vej retur til advokatbranchen, og skal være advokat i 360 Law Firm.

Danbolig Erhverv henter tidligere Kereby-chef

Thomas Værn Jensen bliver erhvervsmægler i Danbolig Erhverv København.

Han kommer senest fra en stilling i Kereby som Head of Lease Up & Strategic Development, hvor han har haft det overordnede ansvar for udlejning af erhverv og bolig, herunder strategien for de enkelte lejemål i samarbejde med entreprenører, udviklere og lejere.

Thomas Værn Jensen skal primært beskæftige sig med større udlejningsopgaver, investeringsejendomme og rådgivning om optimering af ejendomme.

Thomas Værn Jensen kender brandet Danbolig indefra for i 2011 var han salgstrainee i Danbolig-kæden. Han har været ansat i Kereby fra august 2017 til maj 2020 efter at være skiftet fra Recap Management, hvor han var porteføljemanager fra 2016 til 2017.

43-årige Kenneth Engberg er ny eneejer af Danbolig Erhverv København.

LINK HENTER KONTORCHEF OG CHEF FOR ERHVERVSSEGMENT

Arkitekt og cand.polyt. Nina Bang, Link Arkitektur, tiltræder som leder af den skandinaviske arkitektvirksomheds tegnestue i København samt som chef for erhvervssegmentet i København. Ansættelsen er en del af den norskejede virksomheds strategiske oprustning i hovedstaden.

I efteråret 2016 opkøbte Link Arkitektur Aarhus Arkitekterne for at etablere sig i Danmark. Siden da har arkitektvirksomhedens tegnestue i København oprustet med ansættelsen af blandt andre segmentchef for Bolig Kristina Jordt Adsersen og kreativ chef Kenneth Warnke.

Med ansættelsen af Nina Bang som segmentchef for Erhverv i København står Link 'stærkt rustet til yderligere konsolidering og udvikling på det østdanske marked', lyder meldingen.

Nina Bang vil sammen med direktør for Erhverv i Link i Danmark, Søren Byriel, styrke synligheden og fagligheden.

Nina Bang kommer til Link fra en partnerstilling i Årstiderne Arkitekter, der forrige år blev solgt til Sweco.

Link Arkitektur har 15 kontorer i Danmark, Norge og Sverige.

VELKOMMEN PÅ
bolig dagene
2021
APCOA PARKING
Cobblestone
Danske Bank Realkredit Danmark
DIMENSION DESIGN
EXOMETRIC
FRIDA FORSIKRING AGENTUR A/S
Nordanö
Resights Real estate insights
STAD.
estate

bolig dagene 2021

Velkommen

Boligmarkedet boomer med historisk høje boligpriser og et begrænset udbud af ejerboliger. Over hele landet er nye byggerier på vej til institutionelle og private investorer - både indenfor seniorboligsegmentet, men også i form af familieboliger og alternative boligformer.

Corona-krisen skabte i første omgang usikkerhed omkring husholdningernes økonomiske råderum, men den blev hurtigt afløst af høj aktivitet med mange handler, der gjorde økonomer og analytikeres bange anelser til skamme. Selv om den umiddelbare økonomiske nedtur er udeblevet, lurer de langsigtede effekter af COVID-19-pandemien stadig.

På Boligdagene 2021 sætter vi fokus på et boligmarked på bagkant af krisen, når vi over 2 dage samler branchen. Vi ser på, hvor det giver bedst mening at investere i boliger i de kommende år og sætter fokus på de store politiske linjer, de vigtigste markedstendenser og bliver klogere på fremtidens bæredygtige byer og ikke mindst boliger.

GLÆD DIG TIL PROGRAMMET
Du kan glæde dig til at opleve et program, der byder på alt fra økonomisk status på boligmarkedets udvikling til bæredygtighed, blandede byer og fremtidens boliger.

På Boligdagene 2021 får du også et indblik i udviklingen af nye bydele, boligformer i sammenhæng og balance samt et bud på de bedste investeringer – boligmarkedet mod 2022.

Det endelige program for Boligdagene 2021 er snart på plads, men du kan allerede nu sikre dig din billet til årets store konference om boligmarkedet på Boligdagene.dk

Mød vores partnere

Nordanö

NORDANÖ er en ledende nordisk transaktionsrådgiver, der blandt andet står bag en af årets største boligtransaktioner og som i øjeblikket er meget optaget af den nye joint-venture model for byudvikling. Med den absolut førende markedsandel inden for byudvikling har Nordanö rådgivet på alle 50/50 joint venture-modellerne.

APCOA PARKING

APCOA PARKING Danmark har taget hul på debatten om fremtidens trafikudfordringer og parkeringsproblemer, som især de store byer står overfor. APCOA PARKING Denmark er gået ind i kampen om fremtidens parkering og parkeringsløsninger med et mål om at reducere og nedbringe trafikmængden på vejene, så vi får bedre byer at bo i.

Danske Bank
REALKREDIT
Danmark

REALKREDIT DANMARK/DANSKE BANK Storkundeejendomme var de første i Danmark, der introducerede det grønne byggelån for at gøre det mere attraktivt at investere i en ny lavenergiejendom eller låne til at gennemføre energibesparende forbedringer af en bestående ejendom. Grøn omstilling kræver grøn finansiering.

Resights
Real estate insights

RESIGHTS tilbyder en nem og simpel indgang til al ejendomsdata, som både sparer tid, giver et bedre datagrundlag samt nye muligheder for at vækste forretningen. Dermed kan man skabe effektiv due diligence, filtrere landets ejendomme, se ejendomsporteføljer og meget mere.

FRIDA FORSIKRING AGENTUR A/S

FRIDA har gennem mange år specialiseret sig i forsikringsprodukter til boligmarkedet og tilbyder den lovpligtige byggeskadeforsikring til nye boligenheder og har forsikringsbranchens mest erfarne byggeskadeteam. Frida har stor fokus på digitale løsninger.

EXOMETRIC

EXOMETRIC er en analysevirksomhed, der omsætter data og informationer til viden via uvildige og skræddersyede analyser. Analysernes indhold giver indsigt i forbrugeres og virksomheders intentioner om fremtidige handlinger relateret til fast ejendom og kan give en indikation af, hvor vi skal bygge, og hvor vi skal bo.

Cobblestone

COBBLESTONE er det yngste blandt de største administrationshuse i Danmark. Med sine cirka 200 medarbejdere betjener Cobblestone danske såvel som udenlandske investorer med ejendomme i hele landet.

DIMENSION DESIGN

DIMENSION DESIGN tilbyder en bred palette af unikke markedsføringsmuligheder, når det kommer til markedsføring af boligprojekter og leverer specialiseret konceptualisering, 3D visualiseringer og kompetent rådgivning i forbindelse med salg og markedsføring.

STAD.

STAD er et kompetencecenter inden for erhvervsejendomme, udvikling, vurdering, salg og leje. Alice Lotinga og Mads Roepstorff, der har startet Stad projekt, har begge en kæmpe kærlighed til livet og byen og uddeler hvert år et legat til den person, der har været med til at give noget tilbage til byen.

VI SES PÅ

bolig dagene 2021

På Estate Media gør vi vores bedste for at samle hele branchen, så vi kan tage temperaturen på, hvordan boligmarkedet ser ud i dag og diskutere, hvordan boligsammensætningen, og byerne skal se ud i morgen og i fremtiden. Boligdagene gennemføres i trygge rammer og i henhold til de til enhver tid gældende restriktioner, kvadratmeterregler og anbefalinger fra myndighederne.

Du kan tilmelde dig på **boligdagene.dk**
– vi glæder os tli at dig!

APCOA PARKING · Cobblestone · Danske Bank Realkredit Danmark · DIMENSION DESIGN · EXOMETRIC · FRIDA FORSIKRING AGENTUR A/S · Nordanö · Resights Real estate insights · STAD. · estate

Saml op på ugen med det nye nyhedsbrev **estate lørdag**

estate lørdag

I samarbejde med
Resights
Real estate insights

Scan QR-koden og
tilmeld dig nyhedsbrevet

ESTATE TOOL

Ejendomsbranchens IT-værktøjskasse

Estatetool er en datadrevet platform med online IT-værktøjer udviklet af og til ejendomsbranchen. Med alle data samlet ét sted opnår mæglere, projektudviklere og bygherrer fuldt overblik i realtid og bedre resultater ved salg og udlejning til privat og erhverv

proptech DENMARK GOLD

Microsoft Partner Gold Hosting

zitcom - team.blue

ISO 27001 Certified

www.estatetool.dk 70 20 11 90