

estate

MAGASINET FOR EJENDOMSBRANCHEN

02
2021

**Boligmarkedet
- her er behovet**

**Fra revision
til transaktion**

**Stort tema:
Investering i Norden**

**Danmarks største
ejendomsejere**



NØDDEKNÆKKEREN

Bryder ud af Nrep for at blive iværksætter med nyt boligkoncept

God rådgivning gør en forskel

Det ligger i vores DNA
at rådgive,
at analysere,
at skabe værdi

Nordicals er et unikt landsdækkende netværk af erhvervsrådgivere, som kan rådgive dig, når din ejendom skal udlejes, sælges, eller hvis du søger nye investeringer.

www.nordicals.dk





“ Slut med at
vente, der er meget
at indhente ”

Ukendt

Den 2. og 3. september blænder Estate Media op for Ejendomsdagene 2021, der i år afholdes for 10. gang og hvor vi glæder os til at samle branchen og fejre jubilæet på Hotel Marienlyst i Helsingør.

Ejendomsdagene er den vigtigste faglige netværksbegivenhed for den danske ejendomsbranche. Efter et populært og udsolgt arrangement i sikre omgivelser i 2020, byder vi igen velkommen til 2 dage spækket med nyt fagligt indhold, spændende debatter, inspirerende perspektiv, en underholdende festmiddag, Ejendomsprisen 2021 overrækkelse og ikke mindst suveræne muligheder for at skabe relationer til relevante beslutningstagere i dejlige omgivelser.

Antallet af deltagere er begrænset, og du bør allerede nu tilmelde dig, hvis du vil sikre dig en plads til jubilæumsudgaven af Ejendomsdagene.

Læs mere på ejendomsdagene.dk

ejendoms dagene

Marienlyst 2021

INDHOLD

N°2 2021

LEDER

08 Tredobbelt bundlinje er det nye sort

FORSIDE

10 Hjem til jorden
Nrep-stifter vil tage næste skridt. Få et eksklusivt indblik i et helt nyt koncept

ARTIKLER

28 Top 100
De største ejendomsbesiddere i Danmark

40 Nordisk tema
Ejendomsmarkedet i Danmark

46 Nordisk tema
Ejendomsmarkedet i Norge

48 Nordisk tema
Ejendomsmarkedet i Sverige

50 Flere farver på paletten
Revisionshuse vil lave ejendomstransaktioner

14



48



ORDET ER DIT

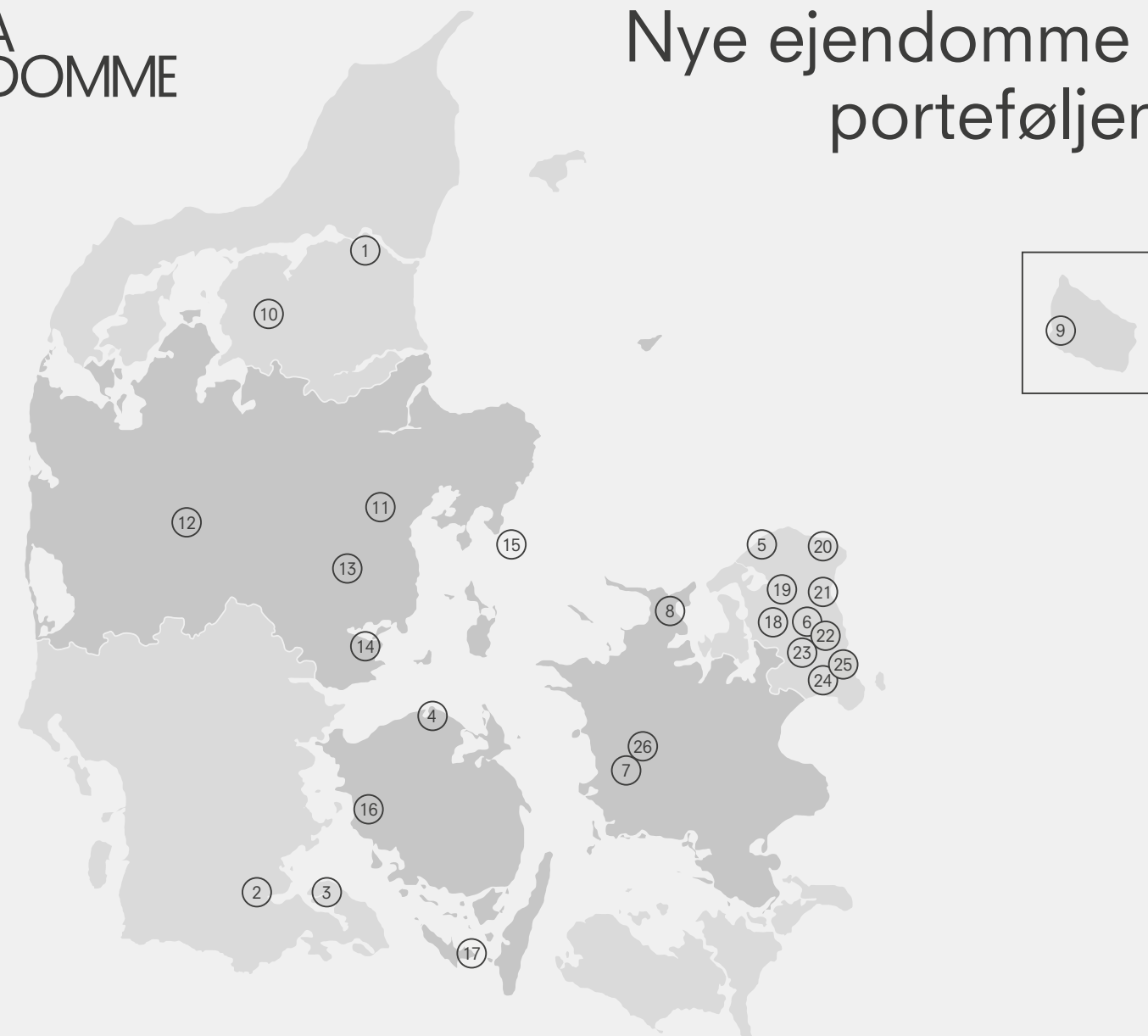
- 34 Er en NDA altid nødvendig i en ejendomstransaktion?
Claudia Mathiasen, Winsløw Advokatpartnerselskab
- 38 Lagerbeskatning af fast ejendom – et politisk misfoster
Claus Pedersen, EY

INDSIGT

- 20 Tal og tendenser
- 58 Brancheguide
- 62 Nyt om navne

FREJA EJENDOMME

Nye ejendomme i porteføljen



- | | | | |
|----|---|----|--|
| 01 | LANGAGERVEJ 2, 9220 AALBORG ØST | 14 | TØNBALLEVEJ 1, 7130 JUELSMINDE |
| 02 | NYMØLLEVEJ 165, 6200 AABENRAA | 15 | HJELM 3, 8400 EBELTOFT |
| 03 | HAVNBJERGVEJ 21, OKSBØL, 6430 NORDBORG | 16 | LUNDAGERVEJ 28, 5610 ASSENS |
| 04 | FLYVESANDSVEJ 37, AGERNÆS, 5450 OTTERUP | 17 | EGEHOVEDVEJ 1B, 5960 MARSTAL |
| 05 | HOSTRUPSVEJ 2, 3210 VEJBY | 18 | BYGADEN 25, 3550 SLANGERUP |
| 06 | LANGEBJERG 5, 2850 NÆRUM | 19 | KATTEHALEVEJ 31, 3460 BIRKERØD |
| 07 | VED MÅGEVEJ, ØRNEVEJ, 4200 SLAGELSE | 20 | ESRUMVEJ 362, 3000 HELSINGØR |
| 08 | ANNEBERGPARKEN 22, 4500 NYKØBING SJ. | 21 | FOLEHAVEVEJ 127, 2970 HØRSHOLM |
| 09 | ANTOINETTEVEJ 2, 3700 RØNNE | 22 | WESSELSMINDEVEJ 17A OG B, 2850 NÆRUM |
| 10 | AGGERSUNDVEJ 90, 9600 AARS | 23 | STATIONSVEJ 2, 3500 VÆRLØSE |
| 11 | TH. NIELSENSVEJ 5, 8382 HINNERUP | 24 | GRUNDTVIGSVEJ 14A OG 14B, 1864 FREDERIKSBERG |
| 12 | NØRREGADE 1 OG 3, 7400 HERNING | 25 | EMDRUPVEJ 54, 2400 KØBENHAVN NV |
| 13 | RINGKLOSTERVEJ 18, 8660 SKANDERBORG | 26 | SLAGSTRUPVEJ 42, 4200 SLAGELSE |

KONTAKT

TLF +45 3373 0800
MAIL FREJA@FREJA.BIZ

→ LÆS MERE PÅ FREJA.BIZ

Tredobbelt bundlinje er det nye sort

ANSVARSHAVENDE

CHEFREDAKTØR:

Kamilla Sevel
sevel@estatemedi.dk
+45 42 76 00 20

ANNONCESALG:

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

ABONNEMENT OG KUNDESERVICE:

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

LAYOUT OG DESIGN:

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

FORSIDE:

Rasmus Nørgaard
Foto: Wilfred Gachau

TRYK:

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



DANSKE MEDIER
Estate Media er medlem af Danske Medier.

Vi tager ansvar for indholdet og er tilmeldt

PRESSE NÆVNET

ANSVARLIG UDGIVER:

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

ADM. DIREKTØR:

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

Bæredygtighed, CSR og SDG har længe været på dagsorden og for mange er de blevet ord, der allerede ligger lidt slidt i munden, inden substansen bag overhovedet har vundet indpas.

Nu tyder noget på, at de bliver overhalet af den noget mere forståelige og praktisk omsættelige tredobbelte bundlinje. Det er nemt at huske på den engelske titel: People, Planet og Profit. I den rækkefølge eller måske i en anden rækkefølge alt efter, hvem man er.



Foto: Wilfred Gachau

Mens det indtil nu primært har været eksisterende firmaer, der har påtaget sig en bæredygtig tilgang til projekter, drift og ejendomme, så ser vi nu, at der er selskaber, der starter op med en strategi formet ud fra PPP og ikke omvendt.

Man kan tilføje et andet engelsk P, som følger de andre. Næmlig Purpose. Der skal være en mening og et mål med det, man laver. Vi er nået til et sted i den vestlige verden, hvor det for mange ikke er et mål i sig selv at tjene mange eller flere penge. Derimod skal pengene på kontoen holdes op imod, hvad man bidrager med og den mening, der er med det, man skaber. Er det nok, at man bygger 100 boliger og tjener en halv million på hver? Eller er det hele lige meget, hvis dem, der skal bo der, ikke føler sig glade i deres rammer hver aften, når de sætter sig i sofaen?

Ejendomsbranchen har på flere niveauer en høj værdiskabelse. Derfor er der en helt særlig forpligtigelse til at tage ansvar. Det vil ikke kun være en smuk gestus overfor People og Planet, men det vil også være nødvendigt. Måske ikke i morgen, men i

hvert fald inden længe, bliver det en forudsætning for at skabe overskud på den sidste bundlinje – den med profitten, - som i mange år har været den, de fleste har været mest fortrolige med.

Med venlig hilsen

Kamilla Sevel
Chefredaktør

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

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

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

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

dlapiper.dk



The only global law firm in Denmark

HJEM TIL JORDEN

Rasmus Nørgaard har brugt 15 år på at bygge ejendomsinvestoren Nrep op fra bunden. Nu starter han ny virksomhed med Nrep i ryggen og investerer størstedelen af sin tid og sine penge i at knække et af de største uløste samfundsproblemer – boliger for alle i byen

Af Kamilla Sevel

Home.earth. Det hedder vores nye firma og hjemmeside. Er det ikke godt? Jeg blev så glad for navnet, at jeg købte domænet med det samme, siger Rasmus Nørgaard.

Og jo. Det er godt ud fra et brandingmæssigt synspunkt. For det er netop det, Rasmus Nørgaard vil. Bygge boliger til jorden, bygge boliger til jordens befolkning, bygge et hjem på jorden eller måske i virkeligheden bygge boliger, der er i harmoni med jorden. Kombinationsmulighederne er mange. Men inden der går alt for meget bløde tæpper og urtete i den, så hopper vi over i en anden verden.

En verden af kapitalfonde, profitoptimering og ensidige bundlinjer, for det er ofte der, ejendomsinvesteringerne stadig kommer fra. Og dermed også Rasmus Nørgaard. Tidligere McKinsey- og Nordeamand, initiativtager og stifter af Danmarks første kapitalfond med fokus på ejendomme, og nu også efter 15 år en af Nordens største, med aktiver for næsten 55 milliarder kr. under forvaltning.

Sammen med medstifter Mikkel Bülow-Lehnsby har Rasmus Nørgaard bevist med Nrep, at det kan lade sig gøre at skabe en succesfuld ejendomsinvestor med et menneskeligt og bæredygtigt fokus, som samtidig leverer markedskonforme afkast. Det er gået godt for Nrep og med en betydelig privat formue kunne Rasmus Nørgaard læne sig tilbage, men han gør nøjagtig det modsatte.

- Jeg kan godt lide at løse problemer og efterhånden som jeg selv er blevet ældre, og vi er lykkedes med at opbygge Nrep, så har jeg orienteret mig mere og mere mod samfundsmæssige problemstillinger. Jeg synes vitterlig, vi har en stor udfordring i forhold til, hvordan vi udvikler vores bysamfund, skaber plads til alle og fastholder sammenhængskraften via det byggede miljø. Og jeg synes hverken, vi reflekterer nok over det eller har gode nok bud på løsninger i ejendomsbranchen, siger Rasmus Nørgaard.

VIL FINDE FREMTIDENS MODEL

Derfor starter han nu en ny virksomhed med fuld forståelse og opbakning fra sine tidligere partnere i Nrep - og forsøger at finde en model for, hvordan man kan bygge boliger, der giver en inkluderende by. Måske skal man betale den husleje, man kan og ikke den man skal? Det lyder måske utopisk, og nøden er ikke knækket endnu, men hvis man ikke prøver, så bliver den det i hvert fald ikke, er devisen.

- Det motiverer mig at prøve at finde løsninger på noget, som ingen andre kan finde løsninger på. Jeg vil være stolt af at være med til at skabe en inkluderende og sammenhængende by, men også set ud fra et konkurrenceperspektiv vil jeg synes, det kunne være sjovt at lykkes med noget som mange tror ikke kan lade sig gøre. Det motiverer mig, siger Rasmus Nørgaard.

49 år gammel indrømmer han også, at han har en indbygget "fear of missing out". >

- Jeg vil gerne være med til at finde løsninger på byernes udfordringer. Drivkraften kommer både fra hjerte og hjerne, siger Rasmus Nørgaard.

“ Der er brug for en ny form for kapitalisme. En redistribuerende og inkluderende form. ”

Rasmus Nørgaard

> - Jeg vil ikke sidde på mine gamle dage og fortryde noget. Jeg vil gøre, hvad jeg kan for at leve et liv, hvor jeg kan se tilbage og føle, at jeg brugte min tid på en god og meningsfyldt måde. Tid er det mest værdifulde, vi har.

Det handler ikke kun om lyst, men også om ansvar. Både for branchen og for ham selv.

- Der er nogle af de problemstillinger, vi står overfor som samfund, som vi helt enkelt ikke løser godt nok i branchen i dag. For det første den voksende urbanisering og befolkningstilvæksten, som lægger et stigende pres på vores byer. Så er der hele den grønne agenda, og så er der også hele ulighedsdagsorden, som jeg ikke synes, vi taler ret meget om. Den kommer nogle gange på banen for eksempel fra Kaare Dybvad, når man snakker almene boliger eller når der mangler boliger til studerende i august, og når boligpriserne er steget rekordmeget, og sygeplejersken og politibetjenten ikke har råd til at købe en bolig.

Rasmus Nørgaard hører til blandt den danske ejendomsbranches mest indflydelsesrige profiler og blev nr. 10 på Estate Medias liste over Magthaverne i dansk ejendom.

MEST MAGTFULDE

- Jeg synes, jeg har en forpligtelse til at bruge den position og erfaring, jeg har, på en meningsfuld måde.

Det er en moderne fortolkning af A.P. Møllers ”den der har evnen, har også pligten”, og selvom Rasmus Nørgaard er stolt over, hvad der allerede er opnået i Nrep, så vil han gerne drive det videre end det.

- I Nrep prøver vi at arbejde både med klima og med udvikling af byen. Vi bygger attraktive kollegier og tusindvis af gode, ordentlige boliger. Vi tager en fair pris, men der er bare stadigvæk en del af markedet, som ikke kan betale den pris. Og hvordan løser vi det? En af løsningerne er en blandet by. Vi skal ikke have rigmandsghettoer eller fattigmandsghettoer eller for den sags skyld kontorghettoer. Vi skal have kvarterer, hvor der bor rige og fattige, tykke og tynde, og hvor der er kontor og industri. Men investorerne har ofte appetit på enten at købe en kontorejendom eller en boligejendom eller detail. Det med at blande tingene lidt mere og skabe den gode by er langt sværere at få dem til.

Et af midlerne til en levende by for alle er åbne stueetager.

- Der er et kæmpe behov for rå fleksible lokaler til folk, der kan betale 500-700 kr. per kvm. De forsvinder bare ud af byen, men det er en rolle, vi kan spille. Og ja, det betyder, at afkastet er lavere, men det er risikoen også, for der er masser af efterspørgsel til det rigtige prisniveau. Vi har ikke lagt os fast på modellen endnu, men jeg vil tro, at hvis en udvikler typisk kan tjene 15 procent på et projekt, så ender vi måske ud med det halve.

FØRSTE PROJEKT PÅ VEJ

Home.earth starter i København og Amsterdam, men har ambitioner om at blive udbredt over hele Europa. I Danmark er den første grund identificeret i en forstad til København.

- Vi er i proces med at købe det sidste byggefelt i Nærheden, hvor der skal være erhverv i bunden. Jeg ved, at andre har forsøgt at købe det, hvis de >



Lundgrens' team for entrepriseret løfter jer til nye højder

Hos Lundgrens' dedikerede entreprise-team ser vi muligheder og udfordringer i det store perspektiv for at få alle nuancer med.

Vi er 10 passionerede specialister inden for entrepriseret, som rådgiver byggeriets parter i alle faser fra projektering og udbud til opførelse og aflevering. Via vores stærke internationale netværk yder vi også rådgivning i forbindelse med byggeprojekter i udlandet, og skulle der mod forventning opstå uenigheder, har vi omfattende erfaring med rets- og voldgiftssager om byggeriets retsforhold.

Vores samarbejde bygger på en solid entrepriseretlig og kommerciel forståelse for bygge- og anlægsbranchen. Det gør os stærkere sammen.

LUNDGREN.S.DK

LUNDGREN S

VIL BO SAMMEN MED 39 UNGE I 'NORDHUS'

Rasmus Nørgaard bor sammen med sin hustru og parrets tre børn på 11, 14 og 15 i en villa i Holte. Men i slutningen af 2022 flytter de ind i en taglejlighed i Århusgadekvarteret, hvor Rasmus Nørgaard og hans hustru vil skabe 'Nordhus'.

Nordhus bliver et kreativt fællesskab, hvor unge bor, arbejder, lærer og tager aktiv del i at drive, aktivere og udvikle huset til at være et moderne forsamlingshus for både beboere, for lokale og internationale gæster. Planen er at skabe et socialt bæredygtigt projekt med det formål at hjælpe unge til et stærkt ståsted i deres liv. Indholdsmæssigt vil Nordhus fokusere på mad og musik.

Huset får 400 kvm fleksibel stueetage og 200 kvm første sal, der kan anvendes som spisehus, eventsted, til aktiviteter eller værksteder. På de næste tre etager kommer der 15 boliger til én person og 12 deleboliger til 2 personer, hvor 39 unge i alderen 18-28 år kan bo i 6-18 måneder. Restauranten får plads til cirka 100 spisende gæster og inviterer til fællesspisning.

- Nordhus skal være et hus for unge med mod på at flytte verden, lyst til at blive kloge, lyst til

at lære fra sig og frem for alt lyst til at være en del af et stærkt fællesskab. Nordhus er også for unge, der har brug for en arm om skulderen til at træffe de rette valg og brug for at bygge sig selv op. Det er et filantropisk projekt, men det skal kunne hvile i sig selv, siger Rasmus Nørgaard.

Rendering fra det kommende gårdrum i Nordhuset i Århusgadekvarteret i Nordhavn, hvor Rasmus Nørgaard flytter ind sammen med familie og 39 unge i 2022.



> kunne bygge boliger i det hele, men netop for sådan et sted som Nærheden er det vigtig, at der også kommer værksteder eller andet erhverv, der giver liv. Problemet er jo bare, at man ikke kan tjene penge på de kvm, så hvordan tilgodeser du behovet i et boligkvarter alligevel? Det har jeg filosoferet over, og så for 2 år siden begyndte jeg at tænke, at vi skal stifte et ejendomsselskab, der arbejder ud fra en tredobbelt bundlinje. People – Planet - Profit. Vi vil ligestille den grønne dagsorden med den samfundsmæssige dagsorden. Det skal ikke være filantropi, for jeg tror på, at den mest holdbare bæredygtighed er den, der er kommerciel relevant. Så der skal stadig være et godt afkast til investorerne. Det er bare lavere end det ellers ville være, men det er risikoen også, siger Rasmus Nørgaard.

Holdet er sat til at føre visionen ud i livet. Det består af en bred base af tidligere McKinsey folk, kreative folk med gode input herunder tidligere partner i arkitektfirmaet 3XN, Kasper Guldager, Nephew-guitaristen Kristian Riis, og et par medarbejdere fra blandt andet Nrep og Briq. En del af holdet er hollandsk, og konceptet bliver rullet ud i Holland og Danmark samtidig.

- Vi har samlet et hold, som kan møde de udfordringer, vi står overfor på meget forskellig vis. Vi har eksempelvis en af stifterne af hotelkæden Citizen M med, som jeg synes er en af de dygtigste, jeg har mødt til bygningsdesign. Han skal sammen med Kasper Guldager skabe et cirkulært bygningsdesign, som kan skaleres. Vi er ikke gode i branchen til skalering. Hver gang vi finder et stykke jord, starter vi forfra. Det vil vi forsøge at gøre på en anden måde.

MÅLET ER MOTIVATIONEN

Rasmus Nørgaard har etableret sig på en eng yderst i Nordhavn nord for København, hvor kun måger – og før Corona også krydstogtgæster – kommer. Med elementer fra den gamle lavpristerminal i lufthavnen under sammenbygning summer det helt lokalt af håndværkerliv som et rumskib, der er landet på en ellers øde planet. Her skal kommandocentralen være.

- Vi er en relativ stor organisation allerede, men halvdelen bruger måske kun 50 procent af deres tid. Vi har også flere tunge profiler i ledende stillinger i ejendomsbranchen på vej ind, som er tændt af visionen

og gerne vil bruge en dag eller to om ugen på projektet. Men vi har ikke investorer ombord endnu, og det er en af opgaverne for os i 2021.

Alle seniorpersoner i initiativet investerer deres tid med en forventning om at blive kompenseret, når selskabet bliver etableret.

- Da vi startede Nrep fik Mikkel og jeg ingen løn de første to år. Med støtte fra Nrep kan home.earth heldigvis starte et andet sted. De unge får en markedsbaseret fast løn, og så skal der være en incitamentsstruktur, der gør det motiverende at være med til at bygge det hele op. Men hvis man vil tjene flest muligt penge på ejendomme, så findes der bedre steder at vælge. Det er ikke tanken, at home.earth bliver et rent velgørehedsprojekt, men man får bare ikke den samme løn som i McKinsey. Dem der vil være med, skal være motiveret af vores vision om at gøre en forskel.

Det bliver frivillighed, midler fra udvalgte i teamet foruden Rasmus Nørgaard egen opsparing, der finansierer home.earth i begyndelsen. Han skyder selv cirka 50 millioner kr. i projektet.

- Vi har midler til at bygge organisationen og lave et projekt eller to, og derefter skal vi ud og finde eksterne investorer, der synes vores balance mellem formål og afkast er attraktivt. Personligt kommer jeg til at lægge alt, hvad jeg kan og investerer et stort beløb. Jeg gør det, fordi jeg synes det er den mest meningsfulde måde, jeg kan bruge min tid på.

MENNESKER I BYERNE

Og han stoler på, at risikoen for investeringen er lavere fordi:

- I starten er vi et udviklingsselskab, og så bliver vi et ejendomsselskab. Vi vil nok lægge de kontrollerende aktier i en fond. Målet er at udvikle boliger til lavindkomstgrupperne og tage udgangspunkt i, hvad folk med små indkomster kan betale fremfor markedsprisen. Det har vi analyseret på sammen med Boligøkonomisk Videnscenter, men der er alle mulige kompleksiteter i det, så det skal vi finde ud af præcis, hvordan vi gør.

Rasmus Nørgaard hiver en graf frem. >



- Den her viser, hvor mange timer, du skal arbejde til mindstelønnen for at få råd til en 1-værelses bolig i USA. I de fleste storbyer er det 80 timer eller mere. Det betyder, at du skal have 2 eller 3 jobs. Det er ikke en samfundsudvikling, jeg har lyst til, skal komme til Danmark, og derfor er der brug for, at vi gør noget.

Men hvordan prissætter og optimerer du så omvendt værdiskabelsen på tværs af 3 bundlinjer? Hvad er for eksempel værdien af et fællesskab?

- Det er ikke så nemt at kvantificere. Og den tredobbelte bundlinje vil afspejle sig på mange måder. På klima-området skal vi helt sikkert drive en klimapositiv virksomhed, og hvis den eneste vej er at plante skov, så gør vi det. Men alt kan ikke løses på nye måder. Det kan også være, at vi skal tilføre solceller, og vi skal helt sikkert se på de byggematerialer, vi bruger. Over tid skal vi frem til, at vi isoleret set ikke belaster hverken klima, miljø eller biodiversitet overhovedet. Et andet grundvilkår er, at vi skal være inkluderende og som minimum matche samfundets diversitet. Vi skal sørge for, at der er boliger til både den hjemløse og den velhavende.

- Jeg har helt klart en iværksætter trang. Tingbjerg, hvor Nrep prøver at udvikle et belastet boligområde, er et godt eksempel på det - for mig er det et af de mest spændende projekter, jeg har lavet i NREP.

Med flere bundlinjer følger også flere stakeholdere. Mange flere end udviklere traditionelt tænker på.

- Det har for eksempel altid undret mig, at en lejer ikke er en finansiel stakeholder. Hvorfor skal deres indskud ikke forrentes? De stiller kapital til rådighed ligesom investorerne, men hvordan deler vi den værdiskabelse? Der er mange problemstillinger, og det er ikke nemt.

TREDOBBELT BUNDLINJE I PRAKSIS

Tilbage står spørgsmålet, hvorfor det netop er blevet Rasmus Nørgaard, der nu forsøger at omsætte den tredobbelte bundlinje til praksis?

- Jeg tror bare, jeg har hjertet på rette sted, hvis man kan sige det sådan. Mine forældre har givet mig en stærk følelse af, at man skal tage ansvar og opføre sig ordentligt. De er begge akademikere og har været offentligt ansat. Jeg vil gerne bruge de muligheder, jeg har til at vise, at et traditionelt profitmaksimerende paradigme ikke er den eneste løsning, markedet tilbyder. Med Nrep har vi taget en mere værdibaseret tilgang og på den måde starter home.earth som en forlængelse af mine 15 år i Nrep.

Rasmus Nørgaard fortsætter dog som bestyrelsesmedlem i Nrep, men han ser frem til de mere ydmyge rammer i den gamle lavpristerramme. Og så er der frygten for at gå glip af noget.

- Jeg kan godt lide at se mulighederne i noget - specielt de steder, hvor de måske ikke er så synlige - og så prøve at knække nødden og lykkes. Hvis jeg har stået overfor en svær beslutning i mit liv, har jeg altid brugt et indvendigt billede, hvor jeg ligger på mit dødsleje og overvejer, hvad jeg ville være mest tilfreds med at have gjort. Og så bliver beslutningen om, hvorvidt jeg skal arbejde igennem eller tage på skiweekend med mine børn pludselig utrolig nem, for så vil tiden med mine børn altid være det mest attraktive valg. Det er en frygt for mig, at jeg kommer til at fortryde noget, og hvis jeg ikke gik efter home.earth, så ved jeg, at jeg ville fortryde det. ■

Om Kinnerton

Vi er en erfaren organisation med stor ekspertise indenfor projektf finansiering.

Siden 2014 har vi finansieret byggeprojekter for DKK 5,2 mia. fordelt på 74 projekter med gennemsnitligt lånebeløb på DKK 70 mio.



Projekt 1



Projekt 3



Projekt 2

Vi tilbyder

- Finansiering til projekter i størrelsesordenen DKK 30-175 mio.
- Finansiering af op til 90% af projektsummen
- Ingen kaution

Projekt 1

70 lejligheder i Aarhus
Solgt til slutbrugere og investor
Færdig 2017

Projekt 2

15 rækkehuse i Aalborg
Solgt til slutbrugere
Færdig 2018

Projekt 3

24 rækkehuse i Havdrup
Solgt til slutbrugere
Færdig 2020

E-CHARGE GØR HVERDAGEN NEMMERE

Astrid Ellemo

APCOA PARKING Danmark A/S lancerer nu en ny smart løsning for elbilister i deres parkeringshuse. Via parkeringsapp'en APCOA FLOW kan man parkere og oplade sin elbil på timebasis – en løsning, som gør op med normen om, at man som elbilist skal tegne et abonnement hos en ladeudbyder for at kunne benytte deres ladenetværk.

Parkering er de fleste bilejeres udfordring, når de bevæger sig ind til f.eks. de større byer – enten for at gå på arbejde, købe ind eller hygge sig med restaurantbesøg og kulturelle arrangementer.

Udfordringen bliver endnu større, hvis man tilmed kører elbil, da man typisk også skal finde en ladeplads til elbilen, imens man ordner sine gøremål. Og som markedet ser ud i dag, kan man ikke "bare" lade alle steder, da de gængse udbydere af ladestander kræver, at man har abonnement hos dem for at kunne benytte deres ladenetværk.

Heldigvis bliver det snart nemmere at være elbilist i byerne, da man med en ny løsning hos APCOA PARKING Danmark A/S, APCOA FLOW E-charge, kan man vælge at køre direkte til et af virksomhedens parkeringshuse, hvor der snart bliver sat ladestander op. Her kan man så lade sin elbil op, mens man f.eks. er på arbejde eller ude at handle.

Modsat de gængse muligheder i dag behøver elbilisten ikke lede efter en ladestander ved en offentlig gadeparkering, som kræver abonnement hos udbyderen af ladestanderen. Hos APCOA PARKING kan man blot parkere og betale for strøm og parkering på én gang og i én og samme app.

- Vælger man at parkere sin elbil i et af vores parkeringshuse, behøver man ikke tegne abonnement og på den måde forpligte sig til kun at kunne bruge udvalgte udbydere af ladestander. Den begrænsning ønsker vi ikke at påføre vores kunder, så vi kan med vores nye E-chargesystem tilbyde en løsning, hvor man helt

ukompliceret blot finder en ledig parkeringsplads med en ladestander. Med APCOA FLOW behøver man ikke tegne abonnement til en fast månedlig pris. Man kan altid bare parkere og oplade bilen samtidig via parkerings-app'en, siger Dan Kirk, chef for marketing, forretningsudvikling og forbrugerrelationer i APCOA PARKING Danmark A/S.

FREMTIDEN ER ELEKTRISK

Hos APCOA PARKING Danmark A/S er man hele tiden på forkant med udviklingen i samfundet. I øjeblikket handler debatten om elbiler bl.a. om, hvorvidt der er ladestander nok, hvor lang afstanden er mellem ladestander, og hvad tidsforbruget er på en opladning.

Den nye lancering fra APCOA PARKING Danmark A/S repræsenterer en nytænkning af elbilisters mulighed for at oplade deres bil set i forhold til, hvordan markedet ser ud i dag. APCOA FLOW E-charge er nemlig – modsat de eksisterende opladningsmuligheder – et åbent system, som betyder, at alle elbilister kan oplade deres bil på de udvalgte – og tydeligt markerede – parkeringspladser med ladestander.

- Vi vil gerne disrupte markedet for elbilladning og ændre den nuværende forestilling om den praktiske hverdag for elbilister, som generelt oplever udfordringer med f.eks. afstand mellem ladestander og elbilens rækkevidde. Der kommer hele tiden flere og flere elbiler, og kravene fra det offentlige stiger i forhold til, hvor mange opladningspladser, der skal være i et parkeringsanlæg. Vi får mange spørgsmål fra kunder, som har brugt meget tid og energi på at afsøge markedet for, hvad der er af løsninger i dag, hvad det rent tekniske betyder osv., siger Dan Kirk, som selv kører i elbil for at teste forholdene.



Foto: PR

Det skal være nemt at være elbilist, og det er bl.a. et af målene for APCOA PARKING Danmark A/S, som nu lancerer E-charge-konceptet i udvalgte parkeringshuse. Det tekniske står Siemens for.

- Det har givet mig en personlig erfaring med, hvordan det er at finde rundt i byen i jagten på en ladestation. Min erfaring er, at den største udfordring i dag handler om, at mulighederne for opladning primært sker via abonnementsbaserede løsninger. Det er meget lukkede løsninger i dag, hvor man kun kan lade på de pladser, hvor ens abonnement er tilknyttet, siger Dan Kirk og påpeger, at man hos APCOA PARKING Danmark A/S nu gør op med dette ufleksible system.

FLEKSIBEL LØSNING

Det nye parkeringssystem for elbiler, APCOA FLOW E-charge, er et åbent system, hvor man uden abonnement kan parkere på en parkeringsplads med ladestander og samtidig betale for sin strøm og parkering. Det adskiller systemet fra andre udbyderes løsninger, som kun tager højde for opladning – og altså kræver, at man sideløbende med en app til el også har en app til at betale for selve parkeringen.

- Vi mener, at det er mere fleksibelt med parkeringspladser med frit tilgængelige ladestander, som alle kan bruge. Er man en virksomhed, kan det også være nemmere for medarbejderne og gæster, hvis der bare er en løsning frem for flere udbydere, hvor ens elbil måske ikke lige er kompatibel til. Ligger der flere virksomheder i en bygning, kan der måske være fem forskellige slags ladestander og dermed fem forskellige slags aftaler. Det bliver hurtigt uoverskueligt og skaber købsbarrierer. Det håber vi, at vi kan ændre på.

OM APCOA PARKING DANMARK A/S

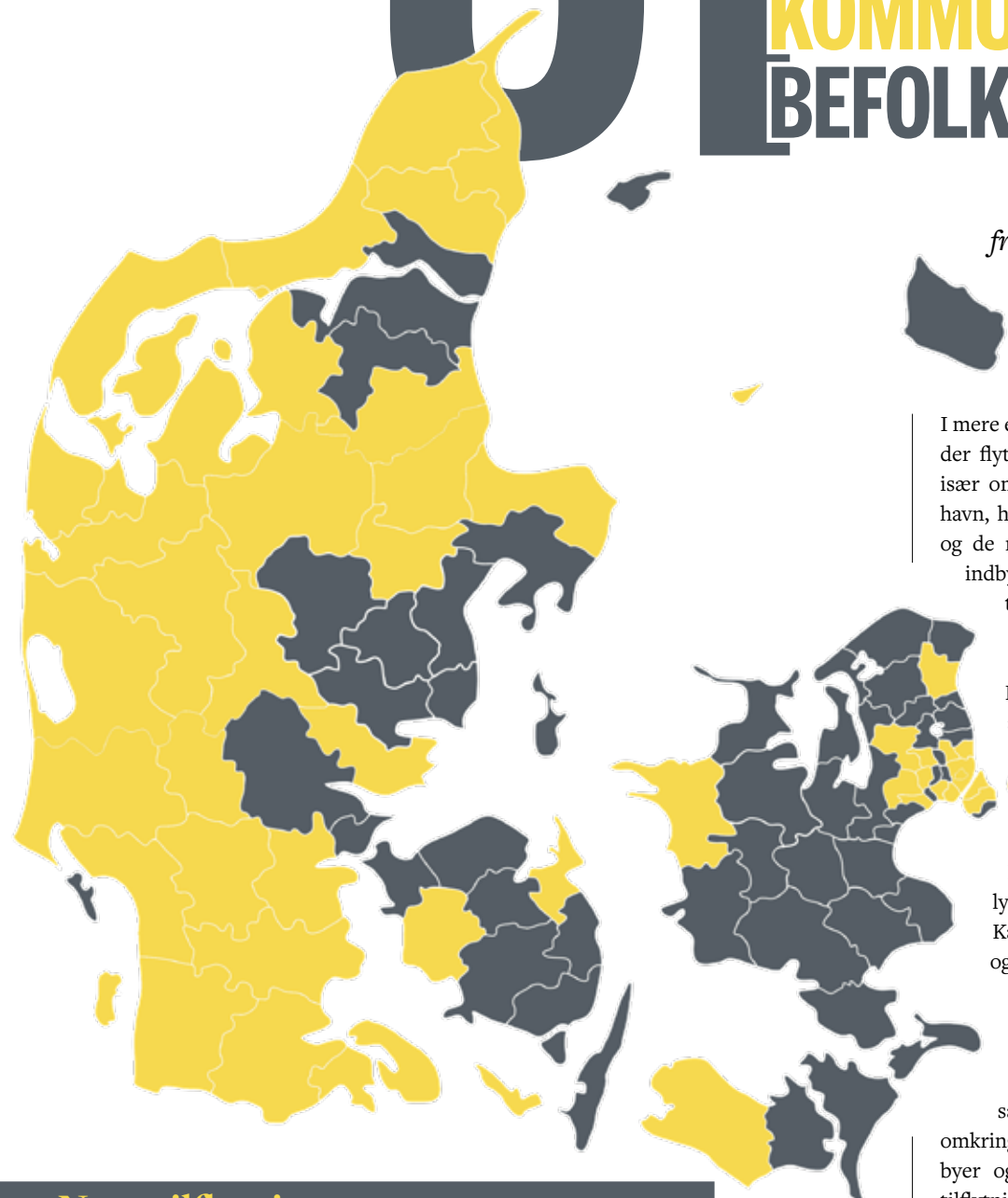
APCOA PARKING Danmark A/S blev stiftet i 1995 under navnet EuroPark, og i dag er virksomheden blandt Danmarks førende indenfor innovative parkeringsløsninger.

I år 2000 blev EuroPark solgt til tyske APCOA PARKING, som er Europas største parkeringsselskab.

I dag er APCOA PARKING koncernen repræsenteret i 13 lande i Europa med 9.500 parkeringsarealer, 1,5 million parkeringspladser samt over 150 mio. transaktioner om året. APCOA PARKING i Danmark administrerer over 2.500 P-anlæg, blandt andet parkeringshuse og -kældre i Axel Towers og Carlsberg Byen i København, Lyngby Storcenter, Billund Lufthavn og Salling i Aalborg.

51 KOMMUNER MED BEFOLKNINGSVÆKST

I 51 kommuner flytter folk til fra andre kommuner. Boligbehovet vokser omkring de store byer



I mere end halvdelen af landets kommuner er der folk, der flytter til fra andre kommuner. Tilvæksten sker især omkring Danmarks store byer udenfor København, hvor hovedkommuner som Aalborg og Aarhus og de nærmeste omkringliggende områder trækker indbyggere fra mere yderlige kommuner. Netto tilflytning fra andre kommuner er dog ikke det samme som, hvilke kommuner, der har højest samlet befolkningstilvækst. Her kommer København ind med størst tilvækst ved hjælp af indbyggere, der flytter til fra andre lande i kombination med et fødselsoverskud; altså at indbyggerne får børn, bliver i kommunen og på den måde øger befolkningen.

Det er nogle af hovedkonklusionerne i analysefirmaet Exometrics årlige kommuner rapport Kampen om borgerne om befolkningsudvikling og ændrede boligbehov.

- En interessant observation er, at Aarhus og kommunerne omkring Aarhus suger indbyggere fra de øvrige kommuner i Jylland. Det samme sker i Aalborg i forhold til kommunerne omkring. Det er dog begge steder sådan, at de største byer også hæver de nærmestliggende kommuners tilflytning, siger udviklingschef Palle Andersen, Exometric.

Nettoflytning (2016-2019, blå farve markerer tilvækst)

Ser man på den samlede befolkningsudvikling, så har 62 kommuner haft positiv befolkningstilvækst set over en 4-årig periode, men rapporten viser en klar tendens til, at væksten koncentrerer sig i færre kommuner. Vi flytter groft sagt mod byerne i stadig stigende grad i Danmark. I 2016 havde kun 16 ud af 98 kommuner negativ befolkningsudvikling, men i 2019 var det tal steget til 50.

Ser man på de seneste år samlet for flytningen mellem kommunerne, så har Aarhus haft den største befolkningsudvikling fulgt af Aalborg, Rødovre, Silkeborg, Skanderborg, Holbæk, Horsens, Roskilde, Solrød og Middelfart.

BYERNE VOKSER OGSÅ INTERNT I KOMMUNERNE
Rapporten viser også, at vandrigen fra land til by fortsætter, og det gør det mere kompliceret at få overblik over, hvor i landet, der kommer flere borgere. For selvom kommunerne går tilbage, så kan selve byerne godt gå frem. Det er især gældende i Jylland. Hovedstadsområdet og Danmarks øvrige tre hovedbyer er alle vokset, men det er næste bånd, bestående af Esbjerg, Randers, Kolding, Horsens, Vejle, Roskilde og Herning, også. I 2010 boede 36 procent af Danmarks befolkning i de største byer; i 2020 var det hele 40 procent. Esbjerg by får for eksempel flere borgere på trods af, at kommunen som helhed får færre.

Exometric har også set på fremtiden. Det forventes, at der kommer 1,8 procent flere indbyggere i Danmark frem til 2025, og det er mindre end vi har set de seneste år, hvor befolkningen er vokset med over 2,5 procent.

- I toppen af listen over befolkningsfremskrivningen over de næste 5 år er tre kommuner i Hovedstads-

regionen, når man måler procentuelt i forhold til deres nuværende antal indbyggere. Det drejer sig om Rødovre, København og Vallensbæk. Skanderborg har klemt sig ind på fjerde-pladsen, og Solrød er nr. 5. Københavns Kommune er nr. 2 på listen med 6,1 procent, og selvom det er et lavere antal borgere end tidligere forventet, så skal der fortsat gøres plads til 40.000 borgere ekstra. Det lægger pres på boligbyggeriet, da kommunen allerede mangler mange boliger, der matcher borgernes behov og betalingssevne, siger Palle Andersen.

Over hele landet viser rapporten også, at selvom der er fokus på bæredygtighed, så er de fleste boligkøbere endnu ikke villige til at betale for det. 6 procent af dem, der kender ordningen svarer, at de vil betale for en svanemærkning, mens 10 procent af dem, der kender ordningen, vil betale for en DGNB-certificering. 36 henholdsvis 27 procent siger klart nej til at ville betale for miljømærkningen.

↓ De 15 største kommuner står for 65 procent af de nye boliger i landet, og 80 procent af alle etageboliger, der er opført i perioden 2015-2019. Samtidig har de samme 15 kommuner fået 82 procent af befolkningstilvæksten i 2016-2019.

Nybyggede boliger i perioden 2015-2019

Adresse	Nybyggede boliger	Nybyggede etageboliger	Befolkningstilvækst
Danmark total	92.304	48.902	115.519
Top 10 kommuner	60.348	39.239	95.160
I procent	65	80	82
Bund 60 kommuner	16.169	4.019	282
I procent	18	8	0,2

Kilde: Kampen om borgerne/Exometric



Nyhavn 16 er blandt otte ejendomme, som Vision Properties' har købt i København K. Mæglerfirmaet Lintrup & Norgart har formidlet salget.

TRANSAKTIONER I DANMARK

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

Boliger - huse og lejligheder

Adresse	By	Areal i m ²	Pris i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m ²
Nyhavn 16	København K	3.550	Est. 174	Ejendomsselskab	Ejendomsselskab	Est. 49.000
Ravnsborghave	Køge	5.700	Est. 195	Privat investor	Kiss Development	Est. 34.211
Flere adresser i Skive	Skive	21.063	Est. 273	Ejendomsselskab	Privat investor	Est. 12.937
Langøvej 4D m.fl.	Kolding	8.700	170	SF Management	Lillebælt Gruppen	19.540

Sport, fritid, kultur & hotel

Adresse	By	Areal i m ²	Pris i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m ²
Hotel Skt. Petri	København K	26.291	1.100	Starwood Capital	Strawberry Forever	41.839

Butik, kontor, lager og industri

Adresse	By	Areal i m ²	Pris i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m ²
The Square	København V	16.766	Est. 738	AM Alpha	Aberdeen Standard Investments	Est. 44.000
Haraldsgades Skolehus	København Ø	13.634	232	Sextus Next ApS	Dreyers Fond	17.024
Frederiks Plads Company House II	Århus C	15.000	Est. 600	PensionDanmark	NCC	Est. 40.000

Grund/projekt

Adresse	By	Areal i m ²	Pris i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m ²
Sygehus Nord	Aalborg	51.800	226	Ejendomsselskab	Region Nordjylland	4.359

Konferencer og webinarer

2021



estate

FORDELE

More Club-medlemmerne har regnet den ud

estate
MORE CLUB

PLUS • NETVÆRK • KONFERENCER • SEMINARER • WEBINARER • MAGASIN

Få ubegrænset adgang til mere end 35 pointgivende dagskonferencer og seminarer årligt.
Ring til Jonas Linke på 51 53 83 50 eller besøg estatekonference.dk/estate-more-club

16. marts

Tirsdag kl. 10:00-10:55

Ejendomsmarkedet i Norden 2021

Webinar

Lokation: Online

Ejendomsmarkederne i Danmark, Norge og Sverige er ved første øjekast kommet helt overraskende godt gennem det seneste års coronakrise. Sammen med tre centrale aktører med indblik i de nordiske markeder, sætter vi på dette webinar fokus på udvikling og tendenser for ejendomsmarkedet på tværs af landene.

Standardpris: 499,-
Pris More Club: 0,-

estate

21. april

Onsdag kl. 09:00-13:30

Erhvervs- og boligmarkedet i Aalborg

Lokation: Comwell Hvide Hus
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 STAR TIL REGNSKAB

13. april

Tirsdag kl. 09:00-13:30

Asset Management

Lokation: Newsec, Lyngby Hovedgade 4
2800 Kongens Lyngby

For at optimere afkast og værdi er det afgørende, at man styrer sin portefølje optimalt og høster både lavthængende frugter, men også vurderer om mere omfattende investeringer kan give fornuftige afkast. På denne konference går vi tæt på den nyeste udvikling inden for Asset Management og ser på de aktuelle tendenser og udviklingen i det danske marked.

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

NEWSEC

27. april

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,-

M7 Real Estate
AN M7 HOLDING GROUP LTD

5. - 6. maj

Onsdag kl. 08:30 – torsdag kl. 13:30

Copenhagen Future Summit

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

20. – 21. maj

Torsdag kl. 11:30 – fredag kl. 13:00

Boligdage 2021

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

Boligdage 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, seminarer og webinarer på estatekonference.dk

27. maj

Torsdag kl. 09:00-13:30

Boliglejeret

Lokation: Lundgrens
Tuborg Boulevard 12, 2900 Hellerup

På seminaret gennemgås væsentlige problemstillinger ved udlejning af lejemål til beboelse. Målet er at give et overordnet indblik i de nævnte emner, således at deltagerne bliver i stand til at identificere aktuelle udfordringer og problemstillinger på boligudlejningsområdet.

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

LUNDGRENŚ

22. juni

Tirsdag kl. 09:00-13:30

Udvikling af senior- og plejeboliger

Lokation: WSP Danmark
Linnés Allé 2, 2630 Taastrup

I 2040 vil andelen af 65+ borgere i Danmark være steget med op til 25 procent. I takt med, at vi bliver ældre, bliver vi også sundere og mere aktive, hvilket stiller nye krav til fremtidens senior- og plejeboliger samt til sundhedsbyggeri. På denne konference går vi tæt på udviklingen inden for senior- og plejeboliger.

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

WSP

24. juni

Torsdag kl. 09:00-13:30

Renovering og optimering

Lokation: Siemens,
Borupvang 9, 2750 Ballerup

Renoveringsmarkedet har været i vækst længe, og 2021 bliver ingen undtagelse. I dag udgør markedet knap 90 milliarder kr. årligt eller cirka halvdelen af byggeriets samlede årlige omsætning. På denne konference ser vi på konkrete erfaringer, energioptimeringer og renoveringer, der kan øge ejendoms- og genudlejningsværdien.

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

SIEMENS

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 eller markedschef Michael Mortensen på tlf. 28 34 03 19 eller mortensen@estatemedia.dk



estate

& Tal & tendenser

Informationer til grafene herunder er leveret af

NORDICALS
erhvervsrådgivere

BOLIGUDLEJNINGSEJENDOMME

Afkastet på vej mod 3 procent

2020 endte med en høj transaktionsvolumen især båret af boligsegmentet.

- Alligevel forventer vi i 2021 et markant løft i transaktionsvolumen for OMK-ejendomme beliggende i Hovedstadsområdet baseret på, at udbuddet af denne ejendomstype er begyndt at stige, oplyser Nordicals.

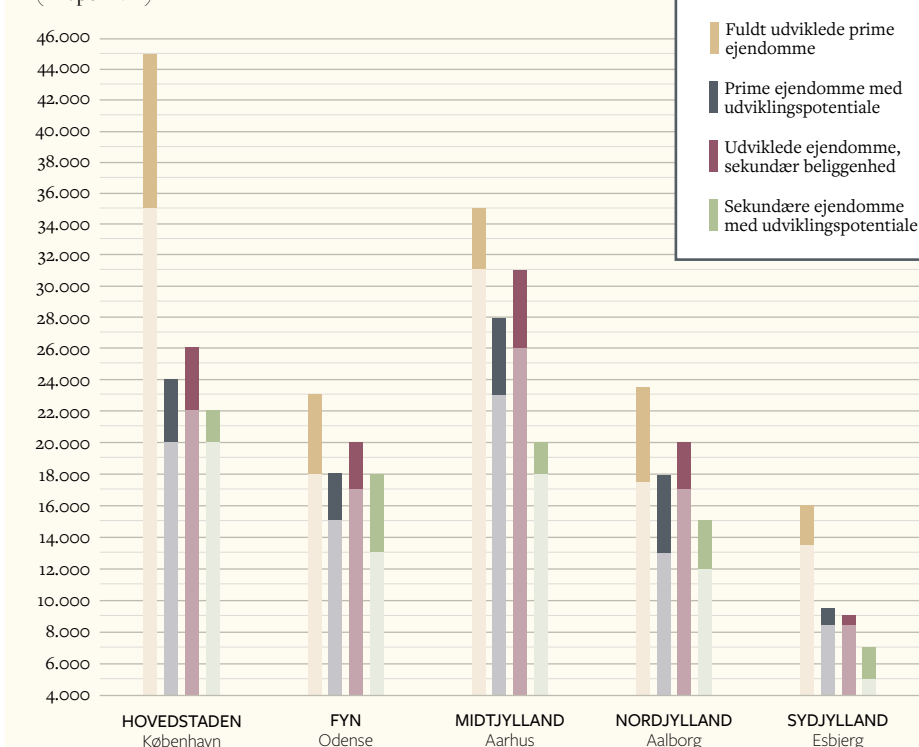
De internationale og private investorers store interesse for ejendomsinvesteringer i Danmark har geografisk rykket investeringsfokus længere væk fra Københavns kommune. Områder omkring Storkøbenhavn har marginalt højere afkastniveauer og lavere lejepriser for både bolig og erhverv sammenlignet med det centrale København. I disse områder er der en voksende nettotilstrømning af beboere, der tiltrækkes af de lavere boligomkostninger, hvilket betyder at investorer har øget interessen på de helt rigtige beliggenheder for forstæderne og provinsen. Kun få byejeendomme med bolig- eller blandet anvendelse i Hovedstadsområdet udbydes og handles i dag til under 25 millioner kr. De klassiske ældre byejeendomme ligger nu typisk i et prisniveau mellem 22.000-35.000 kr. per kvm afhængigt af startafkast, ejendommens beliggenhed og stand.

De nyere boligejendomme i Hovedstadsområdet handles typisk i et afkastspænd på 3,25-4 procent, som især er afhængig af beliggenheden.

- Vi forventer at se eksempler på ejendomme, der udbydes i niveauer helt ned til 3 procent med særlig eftertragtet beliggenhed, og det er tegn på, at der i løbet af 2021 vil ske yderligere afkastkomprimering i det københavnske boligmarked. For de nyere boligejendomme ser vi, at ejendommenes handelspris ofte ligger i niveau med kvadratmeterprisen ved tilsvarende private ejerboligsalg eller endda marginalt over. Dette er imidlertid et fænomen, som er begrænset til specifikke områder, hvor investorerne kan opnå en bedre investeringscase ved at udleje boliger end frasælge til private. ■

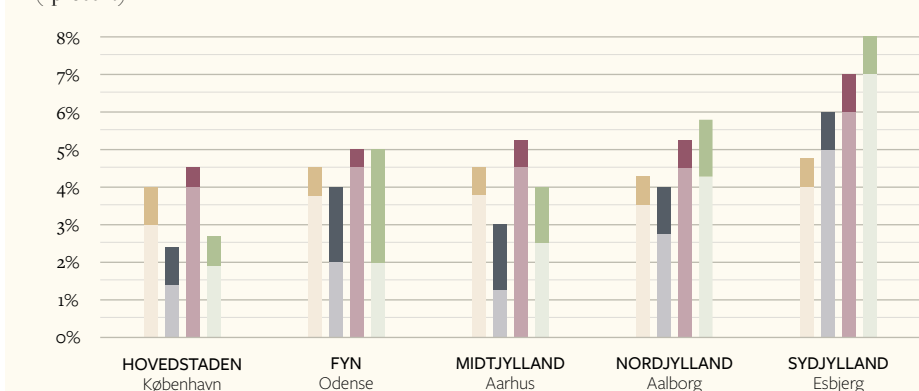
Priser på boligejendomme

(i kr. per kvm)



Afkast

(i procent)



100

Danmarks 100 største ejendomsbesiddere

For første gang bringer Estate Media her en liste over de største ejendomsbesiddere i Danmark

Af Kamilla Sevel

Vi kender dem alle sammen – tror vi – på ryggraden. Men hvem er egentlig de største ejendomsbesiddere i Danmark? Det har Estate Media sat sig for at undersøge, og vi kan nu bringe en unik Top 100 med et bud på de største ejendomsbesiddere ud fra deres egne regnskaber og oplysninger.

Danmarks absolut største ejendomsinvestor er PFA Ejendomme med ejendomme i Danmark og udlandet for 71 milliarder kr. Hvis vi bare går tilbage til 2015 var PFA, Danica og ATP Ejendomme nogenlunde lige store med ejendomme for 20-35 milliarder kr., men gennem massive opkøb ligger PFA nu i en helt anden liga.

Interessant nok er den kun 15 år gamle kapitalfond Nrep kravlet op af listen med massive opkøb de seneste år og har nu ejendomme i fondsstrukturer for over 53 milliarder kr. fulgt af ATPs ejendomsbesiddelser, der i alt udgør 48,5 milliarder kr.

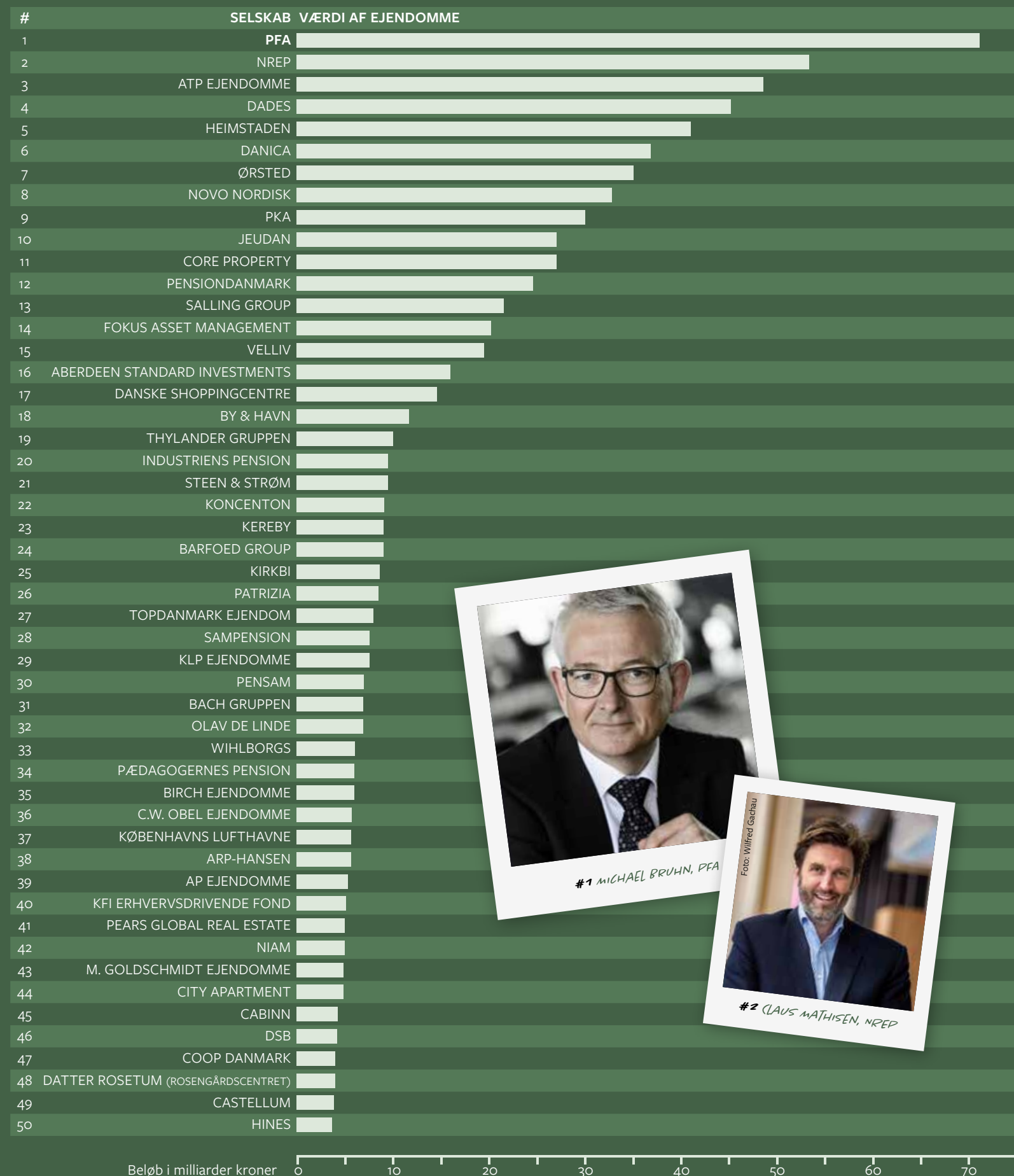
På 4. pladsen kommer Danmarks største direkte ejede ejendomsselskab, Dades, med en portefølje på hele 45 milliarder kr. Og så er der en højdespringer. Vi skrev første gang om Heimstadens opkøb i 2015, hvor selskabet gik offentligt med at have købt 129

lejligheder på Havneholmen i København. Siden er porteføljen altså vokset til hele 41 milliarder kr.

Blandt de 10 største på listen er kun en enkelt udenlandsk, mens to er virksomheder, der selv bruger deres ejendomme, og de sidste 7 er danske ejendomsselskaber. Fire er institutionelle ejendomsinvestorer, mens Dades og Jeudan er private ejendomselskaber. Jeudan er sammen med Agat ejendomme børsnoterede selskaber.

I alt ejer de 100 største ejendomsbesiddere ejendom for mere end 875 milliarder kr. Og heraf har de 10 største næsten halvdelen. Der er formentlig ingen tvivl om, at de også vil blive større i de kommende år. En rundspørge blandt en række af selskaberne på listen viser, at næsten alle siger ja til spørgsmålet: Ønsker I at investere i ejendomme i 2021? Der er dog en undtagelse. Kereby, der har ejendomme for 9 milliarder kr., har ikke yderligere udbygning af porteføljen på dagsordenen.

- Vi holder løbende øje med mulighederne i markedet, men har ikke konkrete planer for at udvide vores portefølje i 2021. Vores primære fokus er på at >



TOP

> udvikle vores eksisterende portefølje samt at fortsætte med at forbedre vores service og forhold til lejerne, oplyser Kereby.

I den anden ende af spektret ligger den tyske asset manager Patrizia, der har solgt en del ejendomme i den seneste tid.

- Vi forventer at være meget aktive i 2021, da vi har en del internationale investorer, der ønsker at investere i Danmark, specielt inden for core bolig og core og value-add erhverv, oplyser Patrizia.

Det samme gælder for eksempel PensionDanmark, PBU og Wihlborgs for blot at nævne nogle af de mange på jagt efter aktiver.

- Vi forventer at investere i 2021, og det er overvejende i kontor, boliger, logistik, OPP og plejehjem.

Vi har flere byområder i vores pipeline, hvor der i 2021 og årene fremover vil blive investeret i overvejende boliger, men også erhverv, oplyser PensionDanmark.

Selvom retail har det hårdt i øjeblikket, så er flere af selskaberne på listen rene retailfirmaer. Det er især de store butikscenterinvestorer, der nemt rammer værdier på flere milliarder som Rødovre Centrum, Rosengårdscetret, Illum, Galleri K og Fisketorvet. En ejendomsbesidder som Steen & Strøm har udelukkende større butikscentre som for eksempel Bruuns Galleri og Fields, mens SG Nordic investerer i mindre butikscentre med dagligvarebutikker. Og så er der naturligvis Danmarks største, der optræder dels som Danske Shoppingcentre ejet af Danica og ATP

Ejendomme og dels som en del af Dades' portefølje. Desuden er der kæder som Circle K og Stark, som stadigvæk har en stor del af deres ejendomme på bøgerne i modsætning til for eksempel Silvan, der i 2018 solgte til Pears Global Real Estate Investors. Også Coop Danmark og Salling Group er på listen.

En række af selskaberne på Top-100 er rene hotelinvestorer. Det gælder for eksempel Cab Inn, Arp-Hansen og Midstar, mens der indgår hoteller i porteføljer som for eksempel ATP og PFA.

Selvom der har været fokus både på salg af ejendomme og sale-and-lease-back, så er en række af Danmarks største ejendomsbesiddere fortsat de virksomheder, der selv bruger deres ejendomme. Det gælder for eksempel Ørsted, Arla Foods, Danish Agro, DLG og Novo Nordisk.

16 af de 100 største investorer er institutionelle enten forsikrings- eller pensionselskaber.

En anden interessant observation på listen er, at selvom de internationale investorer har købt massivt op de seneste år, så er det mindre end hver tredje ejendomsbesidder blandt Top-100, der er ejet mere eller mindre direkte af internationale selskaber, kapitalfonde eller asset managers inklusiv udenlandsk ejede detailkæder.

Endelig er der en række offentlige selskaber på listen. Det gælder for eksempel Bygningsstyrelsen, Freja Ejendomme og DSB, mens universitets- og forskningsmiljøer som DTU og Aarhus Universitets Forskningsfond tæller med som selvstændige enheder.

Bortset fra ganske få investorer som Birch Ejendomme og Bostad, så har de fleste på listen en overvægt af >

#	SELSKAB	VÆRDI AF EJENDOMME
51	RØDOVRE CENTRUM	
52	FISKETORVET/ UR	
53	FREDERIKSBERG BOLIGFOND	
54	AARHUS UNIVERSITETS FORSKNINGSFOND	
55	ILLUM	
56	KLÖVERN	
57	OBEL-LFI EJENDOMME (C.W. OBEL MFL.)	
58	MOGENS DE LINDE	
59	BESTSELLER	
60	TDC	
61	REALDANIA	
62	HARBOUR P/S	
63	PARK STREET NORDICOM	
64	LÆGERNES PENSION	
65	BYGNINGSSTYRELSEN	
66	LÆRERNES PENSION	
67	REINHOLDT W. JORCK	
68	M7RE	
69	BIOGEN	
70	BOSTAD	
71	P+	
72	DTU	
73	ARLA FOODS	
74	DANISH CROWN	
75	DANISH AGRO	
76	MCDONALDS	
77	PWH EJENDOMME	
78	GALLERI K	
79	SG NORDIC	
80	DLG	
81	COPENHAGEN ADMIRAL HOTEL	
82	AGAT EJENDOMME	
83	IKEA EJENDOMME	
84	KARBERGHUS	
85	SOLSTRA CAPITAL	
86	DFE	
87	A. ENNGAARD	
88	WAGNER EJENDOMME	
89	CIRCLE K	
90	ALDI	
91	PALM EJENDOMME	
92	TIVOLI	
93	PARKEN	
94	BLACKROCK	
95	STARK	
96	BALDER	
97	FREJA EJENDOMME	
98	ALM. BRAND	
99	SEMLER EJENDOMME	
100	ELF	

Beløb i milliarder kroner 0 10 20



#7 MADS NIPPER, ØRSTED

Sådan har vi gjort

"Danmarks største i ejendom" er genereret via udtræk af alle selskaber i Danmark sorteret efter værdien af grunde og bygninger registreret i selskabets regnskab. Herefter har vi på redaktionen vasket et meget stort antal data. Analysefirmaet Resights har beriget vasken med data om antal ejendomme og offentlige vurderinger.

Vi har herefter manuelt tilføjet en lang række selskaber, der på grund af den juridiske selskabsstruktur ikke fremgår af diverse datalister eller for eksempel har købt massivt op det seneste år. Selskaberne er herefter gennemgået enten ved træk af deres regnskaber fra Virk for 2020 eller 2019 og/eller ved gennemgang af hjemmesider samt for en stor dels vedkommende via direkte mail og telefonisk kontakt. Listen forventes at udkomme årligt fremadrettet.

TOP

TOP

> ejendomme i København. Selskaber som KLP Ejendomme og Jeudan er med henholdsvis 95 og 93 procent blandt dem, der har den største del af porteføljen i Københavns-området.

Endelig er det en generel tendens, at ser man på de egentlige investerings-selskaber, så har hovedparten størstedelen af investeringerne i bolig. Igen er der undtagelser som KLP og Jeudan, der begge har over 80 procent investeret i kontorer. ■



#9 PER HALLGRÉN, JEUDAN



#9 NIKOLAJ STAMPE, P&A

F A Q

ER TALLENE DIREKTE SAMMENLIGNELIGE?

Nej – tallene er som udgangspunkt per 31. december 2020, men en del er hentet fra selskabernes regnskaber. I de tilfælde, hvor 2020 regnskabet er offentliggjort, er dette benyttet og ellers har vi taget udgangspunkt i 2019.

TÆLLER UDVIKLINGSPROJEKTER?

Som hovedregel er udviklingsprojekter ikke med i tallene, da der er tale om ejendomsbesiddere vurderet ud fra deres anlægsaktiver som grunde og bygninger.

ER BELØBENE EKSAKTE?

Nej. Især blandt de institutionelle investorer er der en række krydsejerskaber. Der vil derfor kunne være variationer i beløbene ligesom der er nogle selskaber, der har hovedparten af deres ejendomme i det primære regnskab, men derudover har selvstændige selskaber. Disse er kun med i nogle tilfælde. Et eksempel er Topdanmark Ejendomme, der ejer en del af Carlsberg Byen sammen med PFA og Pensam.

KAN DER VÆRE STØRRE EJENDOMSBEIDDERE, DER IKKE OPTRÆDER PÅ LISTEN?

Ja. Det kan for eksempel være, at man investerer i ejendomme via mindre selskaber og ikke har gjort sig bemærket i øvrigt. Eller udelukkende er registreret via udenlandske selskaber eller har bogført ejendomme på anden vis. Dermed vil porteføljen ikke optræde samlet.

HVEM HAR VURDERET EJENDOMMENE?

I Danmark er det udbredt, at virksomhederne selv vurderer deres ejendomme i modsætning til i for eksempel Sverige. Samtidig er det offentlige ejendoms-vurderingssystem ikke funktionelt, hvilket gør, at medmindre der er tale om et selskab, der har valgt en ekstern vurdering, så er der tale om selskabets egen værdifastsættelse til regnskabet.

HAR DU KOMMENTARER, RETTELSELLER TILFØJELSER TIL LISTEN?

Skriv til redaktionen på sevel@estatemedia.dk

Præsenteret i samarbejde med MAZANTI-ANDERSEN

Lyt til redaktørens podcastmagasin



& Kamilla KOMPAGNI

estate
PODCAST

Lyt med på Soundcloud eller Apple Podcast





ER EN NDA ALTID NØDVENDIG I EN EJENDOMSTRANSAKTION?

Af Claudia S. Mathiasen
Advokat og partner
csm@winlaw.dk
Winsløw
Advokatpartnerselskab

Med professionaliseringen af ejendomstransaktioner og salgsprocesser forud for salg af ejendomsporteføljer og ejendomsselskaber er brugen af fortrolighedsaftaler ("Non-Disclosure Agreement"/"NDA") blevet udbredt. NDA'er har traditionelt været brugt ved strukturering og forberedelse af virksomheds-/selskabsoverdragelser, hvor konkurrencehensyn indebærer, at salgsprocessen bør holdes fortrolig af alle involverede parter, som i tillid udveksler oplysninger under forhandlinger om køb af target virksomheden inden indgåelse af en endelig overdragelsesaftale.

For at give parterne et klart grundlag til at sanktionere tilsidesættelse af den aftalte fortrolighed, har NDA'er ofte en høj detaljeringsgrad med definitioner af, hvad der er fortroligt, og med sanktionsbestemmelser i form af vilkår om betaling af bod på et nærmere aftalt beløb ved misligholdelse. Det gælder både i tilfælde af gennemførelse af transaktionen, og hvis parterne ikke når til enighed om en endelig overdragelsesaftale. Forhandling om disse definitioner og bodsbestemmelser giver i praksis anledning til udfordringer, når vilkår om bod i en NDA støder sammen med generelle forretningspolitikker hos de potentielle købere (såvel danske som udenlandske ejendomsinvestorer) om ikke at acceptere aftaler om bod. Det sammenstød kan have den negative følge, at fokus fjernes fra transaktionens kerne og det, som er værdiskabende og befordrende for et godt forhandlingsforløb. I værste tilfælde tabes momentum i salgsprocessen.

Modsat forretningshemmeligheder i en target virksomhed ved en selskabseller virksomhedsoverdragelse, er en lang række af de oplysninger, som sælger af en ejendom eller et ejendomsselskab leverer i en vendor due diligence og i datarum, allerede offentligt tilgængelige for den potentielle køber. Det gælder eksempelvis tingbogsoplysninger, aktudskrifter af servitutter, tinglyste lejekontrakter, BBR-oplysninger, oplysninger i digitale byggesagsarkiver, matrikelkort, offentlige ejendomsvurderinger, historiske salgspriser og ejendomsskatter.

For disse offentligt tilgængelige oplysningers vedkommende har sælgere af en ejendom, ejendomsporteføljer eller ejendomsselskaber ikke nogen særskilt interesse i at være beskyttet af den potentielle købers fortrolighed. Men er der så i øvrigt afgørende konkurrencehensyn, som nødvendiggør beskyttelse gennem en NDA ved forhandlinger om overdragelse af erhvervs- og boligudlejningsejendomme, industri- og logistikejendomme, butikcentre, hotelejendomme eller udviklingsejendomme?

Helt overordnet kan både den potentielle sælger og den potentielle køber have en legitim interesse i at aftale en NDA, hvor salgsprocessen om ejendommen sker off-market, sådan at der sikres den tilsigtede ro om forhandlingerne vedrørende den mulige overdragelse af ejendommen.

Mere specifikt kan sælgeren have indgået aftaler for eksempel om finansiering eller om facility services >

på ejendommen på særligt fordelagtige vilkår, som ikke ønskes gjort offentligt tilgængelige. Der kan også foreligge konkrete aftalevilkår med erhvervslejere om, at lejevilkår eller indgåede forlig skal holdes fortrolige. Er der derimod tale om ejendomme med beboelseslejemål, hvor hovedparten af lejekontrakterne er indgået på typeformularer, bør sælger overveje, hvor stor en rolle kravet om fortrolighed i en NDA vedrørende disse oplysninger skal spille i forhandlingerne om et salg. Med andre ord bør sælger vurdere, om omfanget af og detaljeringsgraden i en NDA er både proportionalt og relevant i forhold til det mulige økonomiske tab, som sælgeren vil lide, i tilfælde af, at den potentielle køber offentliggør oplysninger fra forhandlingerne eller datarummet om ejendommen, hvis en transaktion ikke gennemføres.

Sælgeren bør også overveje, om det i stedet for en fyldig NDA, der kan udgøre en hindring i salgsprocessen, er mere proportionalt kortfattet at angive i et letter of intent, at alle ikke-offentligt tilgængelige oplysninger, som den potentielle køber modtager fra sælgeren under forhandlingerne, er fortrolige. For sådan et kortfattet vilkår gælder de udfyldende regler i Lov om forretningshemmeligheder. Eksempelvis vil fortrolige oplysninger være omfattet af definitionen af "forretningshemmeligheder" i lovens § 2, nr. 1; og en ikke aftalt videregivelse af oplysningerne vil være ulovlig i henhold til § 4, stk. 2 og 3 i samme lov. Sælgeren vil derudover efter Lov om forretningshemmeligheder § 8, stk. 2 have mulighed for via fagedretten at få nedlagt forbud eller påbud mod den potentielle købers uberettigede brug af de fortrolige oplysninger. Sælgeren vil alternativt have mulighed for at rejse krav om godtgørelse efter lovens § 13 for den uberettigede brug af de fortrolige oplysninger. Endelig vil sælgeren kunne rejse krav om erstatning for det dokumenterede økonomiske tab, som den potentielle købers tilsidesættelse af den aftalte fortrolighed har medført.

Det økonomiske tab kan være vanskeligt at dokumentere for sælgeren. Rets- og voldgiftspraksis om den type erstatningskrav vedrørende ikke-gennemførte ejendomstransaktioner er sparsom. Det kan tages som et udtryk for enten, at der sjældent sker afgørende brud på aftalt fortrolighed; at sælgere ikke ønsker at forfølge et muligt krav, eller at sælgere ikke kan dokumentere et økonomisk tab.

Under alle omstændigheder bør brugen af NDA ske med sædvanlig omtanke for, hvad det reelle formål med NDA'en er, og om en omfattende NDA kan risikere at fjerne fokus fra det, som ejendomstransaktionen bør handle om, nemlig at sælger og køber loyalt udveksler oplysninger med henblik på at opnå en overdragelsesaftale, hvor der er afgivet de relevante oplysninger inden closing. ■





VI SES TIL

Conference in the Sky

2021

Deltag i denne særlige tradition for den danske ejendomsbranche, når vi for fjerde gang fylder et fly med beslutningstagere med kursen sat mod Mipim i Cannes i juni 2021.

Undervejs får du interessante indlæg fra ejendomsbranchen, en god flyfrokost og drinks ad libitum. Bestil din billet allerede nu, da antallet af pladser er meget begrænset.

www.estatekonference.dk

APCOA
PARKING

STAD.

WINSLØW

estate



LAGERBESKATNING AF FAST EJENDOM - ET POLITISK MISFOSTER

Af Peter Frische,
Associate Partner
peter.frische@dk.ey.com
og Claus Pedersen,
Partner,
claus.pedersen@dk.ey.com
EY

Regeringen har som led i sikringen af Arnes ret til tidligere pension besluttet, at dette blandt andet skal finansieres ved at indføre lagerbeskatning af fast ejendom i Danmark.

Hvis regeringens udspil udmøntes i endelig lovgivning, vil indførelsen af lagerbeskatning udgøre en radikal ændring af den skattemæssige behandling af fast ejendom i Danmark. Det vil sige en ændring væk fra det realisationsprincip (beskatning i forbindelse med afståelse), som vi kender i dag. Det skønnes, at en samlet ejendoms masse på cirka 350 milliarder kr. vil blive omfattet af lagerbeskatningen.

Forslaget om lagerbeskatning af fast ejendom har ud over Arnes pension til formål at lukke et "hul" i skattelovgivningen og sidestille beskatningen af ejendomsinvesteringer med beskatningen af øvrige kapitalinvesteringer. Det nævnes direkte, at målet er at ramme udenlandske kapitalfonde, der ifølge regeringen har draget for stor fordel af muligheden for at overdrage ejendomme i selskabsform.

Forslaget er på mange måder problematisk. Først og fremmest er det uholdbart at fremlægge forslaget om lagerbeskatning uden et decideret lovforslag, så branchen kan forholde sig konkret til konsekvenserne. Intet samfund eller erhverv kan være tjent med, at så væsentlige regler, der skal indføres nogle år ude i fremtiden, er ukendte og dermed umulige eller vanskelige at navigere efter. Det skaber usikkerhed. Det er ikke praksis i et land, der ønsker at være kendetegn ved sikkerhed om væsentlige politiske

økonomiske beslutninger, love og regler.

Det har naturligvis medført, at der er stillet talrige spørgsmål til Skatteministeren. Vi har samlet det fulde overblik over alle relevante spørgsmål/svar fra Skatteministeren. Der er svaret på alt fra indgangsværdier, bagatelgrænse, omfattede ejendomme m.m., men der består fortsat en række væsentlige usikkerheder.

Overskrifterne er:

- Lagerbeskatning træder i kraft i 2023.
- Værdistigninger frem til 2023 beskattes ikke.
- Lagerbeskatningen rammer alene udlejningsejendomme og dermed ikke ejendomme, der anvendes som led i selskabets/koncernens erhvervsvirksomhed som domicilejendomme, lager- og produktions-ejendomme m.v.
- Der indføres en beløbsgrænse på 100 millioner kr. målt konsolideret.
- Reglerne vil gælde for danske og udenlandske selskabsbeskattede selskaber. Reglerne vil ikke gælde for ejendomme som ejes i personligt regi.
- Værdien af de omfattede ejendomme skal opgøres efter gældende regnskabsstandarder (et dagsværdiprincip) ultimo hvert år.

Forslaget lugter mest af alt af symbolpolitik fra regeringens side. Skatteministeriet har da også erkendt, at lagerbeskatningen på sigt kan indebære, at det forventede afkast ved at investere i ejendomme, vil falde, hvilket kan medføre færre investeringer, som på sigt vil reducere ejendoms massen og dermed også skattegrundlaget i de første år efter eventuel implementering.

Forslaget rammer skævt og ikke nødvendigvis de udenlandske fonde som det er påtænkt at ramme. Lagerbeskatningen kommer til at omfatte alle ejendomme, der ejes af selskabsbeskattede danske og udenlandske selskaber, og som anvendes til udlejning, hvilket vil sige investeringsejendomme i bred forstand. Selvom der foreslås indført en beløbsgrænse på 100 millioner kr. vil lagerbeskatningen alligevel ramme langt bredere. En mulig lagerbeskatning vil blandt andet ramme de familieejede ejendomsselskaber hårdt. Man beskatter en værdistigning på et aktiv, som ikke er realiseret, og det vil sige, at der ikke er modtaget en salgssum til betaling af skatten. Det vil for mange medføre, at der må gennemføres frasalgs værn mod kapitaldrænet, da mange selskaber ikke har likviditet til at klare beskatningen af en ikke realiseret ejendomsportefølje. Det vil så i mange tilfælde betyde, ja – et salg til en udenlandsk kapitalfond, hvilket jo nok ikke er det Regeringen har påtænkt. Og lad os få en god ordens skyld slå fast, at de udenlandske investorer bidrager positivt til det danske ejendoms marked og samfund; innovative byggerier/ideer, større udbud af leje kvm og dermed lavere lejeniveauer, renovering af utidssvarende ejendomme osv.

Det er meget vanskeligt at sidestille beskatningen af ejendomsinvesteringer med beskatningen af øvrige likvide kapitalinvesteringer som handles på børser til en for investor, objektiv konstaterbar handelspris. Det gør sig ikke gældende for fast ejendom – tværtimod. Der lægges i forslaget til lagerbeskatning af fast ejendom op til, at det er ejeren selv, der skal fastsætte handelsværdien af sine investeringsejendomme

på årlig basis. Værdiansættelse af fast ejendom til handelsværdi er undergivet et meget stort element af skøn, hvilket alt andet lige vil medføre usikkerhed og vilkårlighed i beskatningen. Det vil utvivlsomt, akkurat ligesom det gælder på området for offentlig ejendoms vurdering, give anledning til en uoverskuelig mængde skattesager, alene på grund af skønselementet. Ejendomme er ikke som børsnoterede værdipapirer egnet til lagerbeskatning, da man sædvanligvis ikke kan sælge en delmængde af en investeringsejendom, ligesom det jo tager tid at sælge en ejendom til det optimale provenu. Og hvad nu hvis ejendommen så i mellemtiden falder i værdi? Skatten skal stadig betales, men ejendommen(e) kan måske ikke engang sælges uden væsentlige prisnedslag. Selv samme ejendom som underlægges lagerbeskatning, kan således ende med at sælges året efter med et tab, som ikke kan modregnes lagerbeskatningen, da der er tale om forskellige indkomstår. Det er en uheldig skævhed i beskatningen.

Regeringens udspil er kontroversielt og rejser naturligvis en lang række spørgsmål, som må få forventes at sætte spor i ejendoms markedet.

Regeringen har på nuværende tidspunkt politisk fler-tal bag sig. Den endelige model for lagerbeskatningen vil blive fastlagt i forbindelse med det lovforberevende arbejde, og udkast til lovforslag vil først blive sendt i høring i 2022. Denne tidsplan er med til at fastholde markedet for investeringsejendomme i betydelig usikkerhed frem til forventet ikrafttrædelse i 2023. ■



Sælgere søges

I alle de nordiske lande har transaktionsmarkedet været stærkt i 2020. Nu venter et – måske – endnu stærkere år. Den største udfordring bliver ikke at skaffe købere – men sælgere

Af Kamilla Sevel

I starten af 2020 var en række danske erhvervsmæglere enige om en ting: Transaktionsmarkedet havde toppet, men året kunne alligevel blive godt. Så kom corona, og det betød, at usikkerheden bredte sig. Troen på et godt år forsvandt. Udenlandske investorer kunne ikke rejse ind, økonomisk krise lurede og med den også forventningen om en nedgang i økonomien, stigning i arbejdsløsheden, øget tomgang og faldende priser på ejendomme.

Men der skete det stik modsatte.

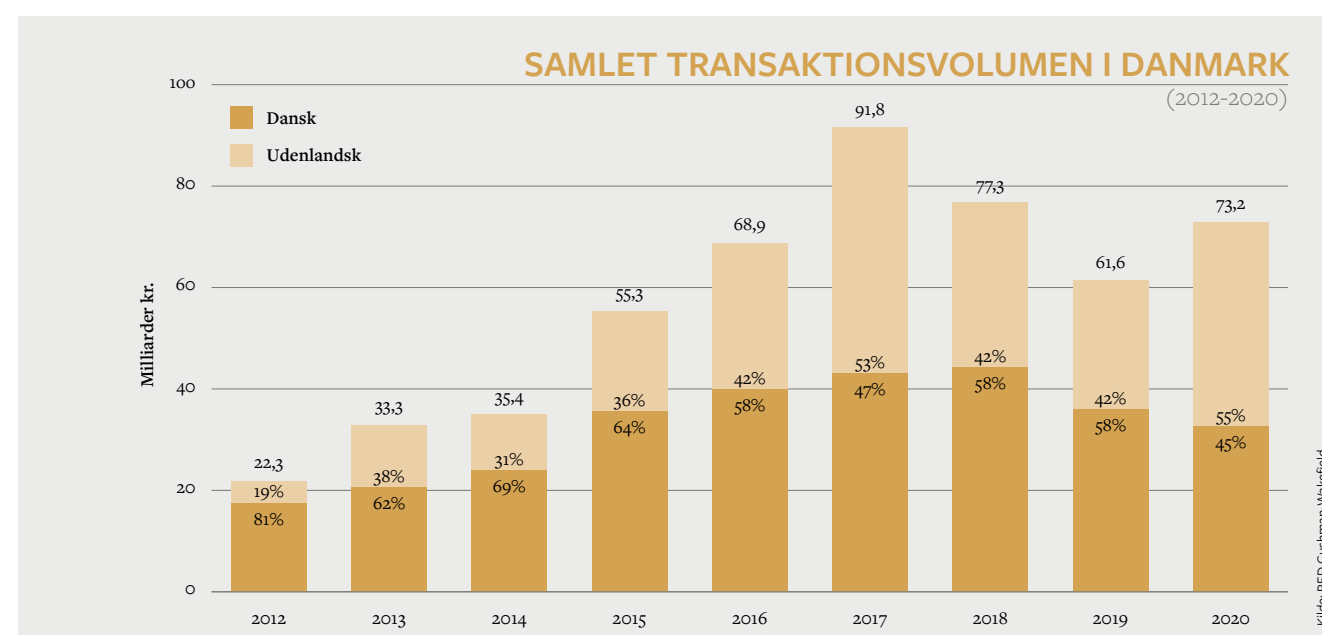
– Faktisk så understreger investeringsaktiviteten, at de udenlandske investorer – endda forstærket af Coronauroen – går efter at placere deres kapital der, hvor de kan finde den største stabilitet og sikkerhed. Og det har vist sig, at Danmark fortsat er en sikker havn, siger adm. direktør og partner Jacob Lund, Nordicals København.

Transaktionsvolumen endte op mod 25 procent højere end de fleste erhvervsmæglere havde forudsagt, og boligmarkedet nærmest eksploderede med det højeste antal solgte boliger siden 2011. Transaktionsvolumen endte på godt 70 millioner kr., og det er – alt efter hvilken mægleres opgørelse, man måler på – mellem 19 og 25 procent højere end i 2019.

– Med en vækst på hele 118 procent til 9 milliarder kr. i 2020 leverede logistiksegmentet den største vækst i forhold til 2019, siger Managing Partner Nicholas Thurø, mæglerfirmaet RED Cushman Wakefield.

LOGISTIK HAR KLARET SIG BEDST

Og hvis der er et segment, som investorerne forventer sig meget af også i 2021, så er det på trods af det også logistikejendomme, ikke mindst fordi Danmark har kunnet tilbyde højere afkast end de omkringliggende markeder, hvor logistik har været en mere etableret del af ejendomsmarkedet i en længere periode. >



↑ En af de spektakulære handler i 2020 var salget af Danske Banks hovedkontor på Kgs. Nytorv. I 2023 flytter banken og åbner for udvikling af kvarteret.

◀ Transaktionsvolumen toppede i det danske marked i 2017, hvor 50 procent af investeringerne for første gang blev gjort af internationale investorer. De udenlandske investorers samlede andel af investeringerne har aldrig været større end i 2020, hvor de stod for hele 55 procent af investeringerne.



→ - Med det nuværende rente- og efterspørgselsniveau forventer vi, at afkastkravene i boligsegmentet vil være svagt faldende i 2021 særligt, når det gælder ejendomme, som allerede er i drift og ejendomme centralt i København, siger Managing Partner Nicholas Thurø, RED Cushman Wakefield.



> - Vi forventer, at de positive trends, med stor investorinteresse for gode logistikejendomme, fortsætter i 2021. Der er meget, der indikerer, at der stadig er plads til faldende afkastkrav i det segment, og vi forventer, at vi kommer til at se enkelte handler til tæt på 4 procent, siger Nicholas Thurø.

Transaktionsvolumen i kontorsegmentet faldt dramatisk i 2020 med hele 40 procent til 11 milliarder kr. altså en omsætning på blot 2 milliarder kr. mere end investeringerne i logistik. Hele 2,1 milliard kr. i dette segment er endda bundet op på en enkelt handel i form af Danske Banks nuværende hovedsæde i Laksegade i centrum af København, som måske i højere grad kan karakteriseres som en projektejendom, der bliver fraflyttet i 2023 og derefter er klar til udvikling.

- På grund af usikkerheden på markedet, søgte kapitalen i 2020 mod de sikre aktiver, som traditionelt har været centralt beliggende kontorejendomme i København, mens kontorejendomme udenfor København i højere grad faldt udenfor radaren. Så volumen- nedgangen skyldes i højere grad manglende udbud af

københavnske kontorejendomme end manglende efterspørgsel, siger Nicholas Thurø.

FÅ KONTOREJENDOMME TIL SALG I CENTRUM

Lejepriserne på kontorer i Danmarks største byer er steget svagt de seneste år, men ligger fortsat på under halvdelen af priserne i for eksempel Oslo eller Stockholm. Med gode muligheder for nybyggeri tæt på centrum er der ikke umiddelbart noget, der understøtter stigende priser. Tværtimod.

- Vi oplever fortsat en fornuftig efterspørgsel efter kontorlejemål i det centrale København, men tomgangen forventes at stige i 2021, og der bliver derfor øget konkurrence om lejerne. Afkastniveauet for kontorer har over en årrække været nedadgående, men vi forventer, at det vil være uændret i 2021 eller kun marginalt lavere på grund af den stigende tomgang i CBD og den forventede vedtagelse af lagerbeskatningen, siger Nicholas Thurø.

På trods af, at retailsegmentet har været det segment, der har haft det hårdest i 2020, og der har været en vigende interesse for strøjejendomme, som historisk har drevet retailmarkedet, så sikrede tre milliard-handler, at transaktionsvolumen i retail-segmentet steg med 76 procent til 7,2 mia. kr.

Der er dog ingen tvivl om, hvad der var størst interesse for i 2021. Med en volumen på langt over halvdelen af den samlede transaktionsvolumen nemlig 41,5 milliarder kr. blev boligsegmentet igen i 2020 det ejendomssegment, der genererede den absolut største transaktionsvolumen med over halvdelen af den samlede omsætning. Boligsegmentet vil også været det, der trækker flest investorer i 2021. Og produkterne er på vej ud på markedet.

↓ Årets største handel i Norden er ubetinget den portefølje som svenske Heimstaden købte af ligeledes svenske Niam i december måned på hele 12,1 milliarder kr. Den største svenske handel er Balders køb af Karlatornet og 10 boligprojekter, mens norske Veidekke har solgt en portefølje på næsten 6,4 milliarder kr. til en række købere. Største enkelte handel i Norge er svenske Castellums salg af en logistikportefølje til amerikanske Blackstone for hele 3,65 milliarder kr.

- I 2021 vil der fortsat blive opført mange nye boliger i København. I takt med, at de etablerede udviklingsområder som Nordhavnen, Amager Strand og Ørestad bliver færdiggjort, vil udviklingen rykke til nye områder, herunder Jernbanebyen, Kløvermarken og fortsat Grønttorvet ligesom der er nye muligheder i omdannelse af lager- og industriområder i Nordvest. I takt med at flere projekter færdiggøres, forventes der at komme et midlertidigt pres på huslejen, siger Nicholas Thurø.

UBALANCE KAN VÆRE PÅ VEJ I BOLIGMARKEDET

Det gælder især i København, men til dels også i Aarhus. Til gengæld er der stor forskel på, hvilken type boliger, der er størst efterspørgsel på.

- Der udvikles rigtig mange nye boliger, og det er godt for forbrugerne, der får mere at vælge imellem, hvis der kommer en bedre balance mellem udbud og efterspørgsel, og kan bosætte sig dér, hvor de ønsker. Men vi ser tegn på, at man ikke bygger til efterspørgslen, og så begynder vi at se for mange tomme lejligheder, siger partner Carsten Gørtz Petersen, Colliers, der også er leder af Aarhus-kontoret.

For eksempel stiger liggetiderne på store boliger på over 99 kvm i København, og samtidig er lejepriserne for nybyggeri gennemsnitligt faldet med 2 procent over de seneste 4 år. I samme periode er lejen for boliger på under 75 kvm steget med 15 procent. Som tommel- >

DEN STØRSTE JOKER

Når 2021 er gået er spørgsmålet, hvad der kommer til at præge ejendomsbranchen mest. En af de ting, der kan få international genklang er regeringens indførelse af lagerbeskatning. Lagerbeskatningen er bragt til bordet som finansiering af en tidlig pension til nedslidte. Men selvom lagerbeskatning var et emne, der fyldte meget, så har det endnu ikke materialiseret sig i konkret lovgivning.

Ideen er, at investorer med udlejningsejendomme for mere end 100 mio. kr. skal beskattes løbende af ejendommenes værdistigninger, altså en "lagerbeskatning", fra og med 2023.

- Vi oplever, at de internationale investorer følger interesseret med i debatten, og forsøger at finde ud af, hvordan beskatningen vil påvirke deres investeringer og investeringsstrategi i Danmark. Det kan blive en vigtig faktor i markedet i 2021, hvis der kommer en endelig afklaring, men det er uforudsigeligt på nuværende tidspunkt, hvad tidshorisonten er, og hvordan den kommer til at påvirke interessen, siger Nicholas Thurø.

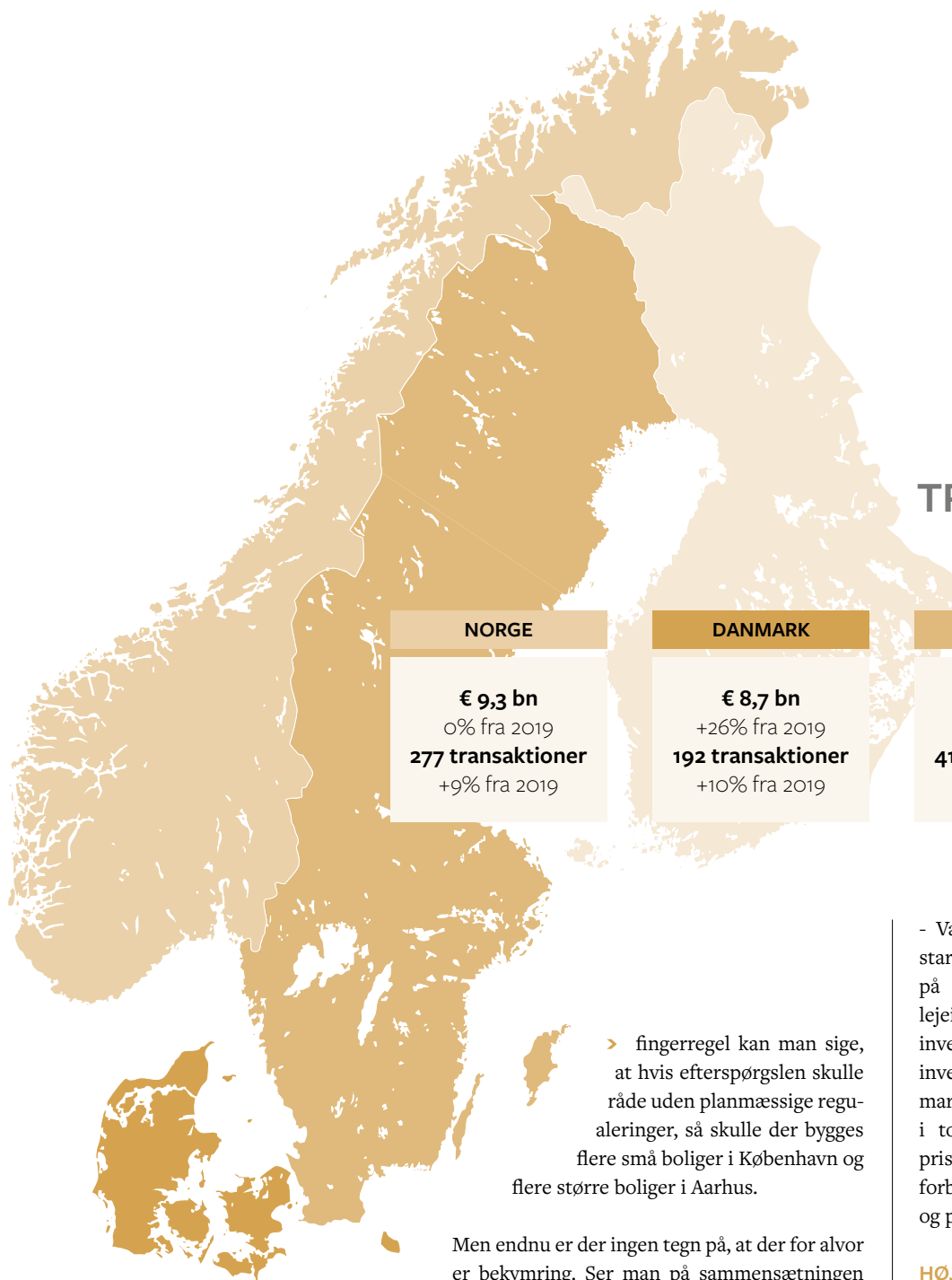
TOP 10 NORDISKE HANDLER I 2020

(i euro)

	Dato	Køber	Sælger	Mål	Land	Est. værdi	Areal i kvm	International
1	Dec '20	Heimstaden	Niam	HD Ejendomme	DK	1,62 mia.	~ 777.000	✓
2	Dec '20	Balder	Serneke	Karlatornet (50%) og boligprojekter	SE	~ 956 mia.	~ 150.000	
3	Dec '20	NRPO, Union, Fredensborg	Veidekke	Nordr	NO, SE	857 mio. ¹	ikke oplyst	✓
4	Dec '20	Balder	Masmästaren	Masmästaren	SE	~ 498 mio.	~ 250.000	
5	Dec '20	Blackstone	Castellum	Portefølje	SE	498 mio.	~ 230.000	✓
6	Nov '20	SBB i Norden	Brunswick	Sveafastigheter Bostad	SE	~ 498 mio.	ikke oplyst	
7	Okt '20	Norwegian Property	Telenor	Telenors hovedsæde	NO	534 mio.	~ 141.000	
8	Jan '20	Varma, Shinhan, NH Investment	OP Group	OP Groups hovedsæde	FI	500 mio.	~ 74.000	✓
9	Jun '20	Nyfosa	SBB i Norden	Portefølje af 38 ejendomme	SE	488 mio.	~ 297.000	
10	Feb '20	Antilooppi	Sponda	Portefølje	FI	~ 500 mio.	~ 100.000	(✓)
Top-10 transaktioner 2020 - 17% af total volumen af € 41,6 mia.						7 mia.	~ 2.100.000	
Top-10 transaktioner 2019 - 24% af total volumen af € 45,5 mia.						11 mia.	~ 4.800.000	

¹ Entrepriseværdi.

Kilde: Pangea Property Partners.



DET NORDISKE TRANSAKTIONSMARKEDE

NORGE	DANMARK	SVERIGE	FINLAND
€ 9,3 bn 0% fra 2019 277 transaktioner +9% fra 2019	€ 8,7 bn +26% fra 2019 192 transaktioner +10% fra 2019	€ 18,1 bn -19% fra 2019 414 transaktioner +3% fra 2019	€ 5,6 bn -14% fra 2019 201 transaktioner -7% fra 2019

> fingerregel kan man sige, at hvis efterspørgslen skulle råde uden planmæssige reguleringer, så skulle der bygges flere små boliger i København og flere større boliger i Aarhus.

Men endnu er der ingen tegn på, at der for alvor er bekymring. Ser man på sammensætningen af afkastet i 2020, så er det da også båret af det faldende afkastkrav, og dermed er der blevet plads til prisstigninger, viser de seneste tal fra Colliers. Totalafkastet på ejendomsinvesteringer i Storkøbenhavn i 2020 endte således på 9,9 procent, og det er næsten oppe på niveau med 2018, hvor det blev 11,8 procent. Dermed blev afkastet på ejendomme langt højere end på obligationer, men trods alt lavere end på aktier, der igen i 2020 lå historisk højt.

- Værdistigningerne er stort set drevet af faldende startafkastkrav. Ud af den samlede værdistigning på 5,8 procent skyldes 0,4 procentpoint stigende lejeindtægter, mens 5,4 procentpoint skyldes, at investorenes krav til nettostartafkastet ved ejendomsinvesteringer er faldet. Endelig er værdiudviklingen marginalt negativt påvirket af en svag stigning i tomgangen. I modsætning til 2018 og 2019 er prisstigningerne derfor helt sikkert ikke drevet af en forbedring på udlejningsmarkedet, siger adm. direktør og partner Peter Winther, Colliers.

HØJT NIVEAU FORTSÆTTER

Forventningen hos samtlige erhvervsmæglere er, at transaktionsvolumen fortsætter på højt niveau. Hvis man skal sammenfatte en trend i 2021, så bliver det, at boliger fortsat bliver investorenes foretrukne mål, og det fører igen til, at der vil blive både bygget, købt og solgt et meget stort antal boliger enten som enkeltsalg eller som samlede boligudlejningsejendomme.

Men Colliers ser også faresignaler. Den store efter-

spørgsel på ejendomme har nemlig betydet, at investorerne har gjort to ting: De er rykket længere ud af værdikæden i form af at tage en større del af udviklingen og dermed risikoen på sig. Og de har i højere grad været mere eller mindre presset til at søge udenfor de største byer. Det ses tydeligt af, at mens 70 procent af ejendomsinvesteringerne i det danske marked i 2019 skete i Hovedstadsområdet, så var fordelingen stort set ligelig i 2020.

- 2021 bliver et godt år. Krisen kommer ikke i 2022, og måske heller ikke i 2023. Men det er vigtigt at holde sig for øje, at rigtige kriser kommer ikke af hverken pandemier, isvintre eller andre udefrakommende chok. De kommer af, at ubalancerne i økonomien og i markederne vokser sig for store. Og vi er så småt begyndt at skabe basisforudsætningerne for den næste krise, så det er det, vi skal holde øje med, siger Peter Winther. ■

“ Den nordiske region er god til at tackle økonomiske kriser. Befolkningen er disciplineret og har mulighed for at fungere i krisesammenhænge. ”

Bård Bjølgerud, Pangea Property Partners

DANMARK - TOP 10 INVESTORER

(2012-2020)

Investor	Oprindelse	Volumen (milliarder kr.)	Antal transaktioner
1 Heimstaden	SE	37.555	51
2 Niam	SE	20.088	82
3 Patrizia	DE	12.989	39
4 ATP	DK	12.616	15
5 PFA Ejendomme	DK	12.061	57
6 Koncenton	DK	11.943	76
7 NREP	SE	11.389	52
8 Pension Danmark	DK	10.300	37
9 Blackstone	US	9.907	71
10 Core Bolig	DK	9.163	68

Kilde: RED Cushman Wakefield

DANMARK - TOP 10 INVESTORER

(2012-2020)

Investor	Oprindelse	Volumen (milliarder kr.)	Antal transaktioner
1 Heimstaden	SE	13.285	7
2 Koncenton	DK	3.008	16
3 Savills Investment Management	GB	2.638	2
4 Niam	SE	2.354	14
5 Ärzteversorgung Westfalen-Lippe	DE	2.100	1
6 Blackstone	US	2.000	2
7 NREP	SE	1.953	10
8 Reitan	NO	1.800	1
9 Aviva	GB	1.600	1
10 Capman	FI	1.549	4

Kilde: RED Cushman Wakefield

↑ Svenske investorer har præget det danske marked siden 2012. Heimstaden har været den absolut mest aktive investor i det danske marked fulgt af Niam. Først på 4. og 5. pladsen kommer danske investorer ind, viser opgørelsen fra RED Cushman Wakefield.

← 9 ud af de 10 største investorer i det danske marked i årene 2012-2020 var udenlandske.



Omsætning for 73 milliarder kr.

Stor efterspørgsel på ejendomme i det norske ejendomsmarked førte til den næsthøjeste transaktionsvolumen nogensinde

Af Dag-Jørgen Saltnes
Estate Magasin Norge

Ligesom i Danmark lukkede den norske statsminister, Erna Solberg, Norge ned i midten af marts 2020.

– I første kvartal 2020 var forventningen, at markedet ville udvikle sig som normalt. Men nedlukningen førte til, at mange transaktioner blev stoppet eller udsat. Det var først henimod eftersommeren, at markedet for alvor kom i gang igen, siger leder af transaktionsafdelingen og partner Håkon Heiberg Styrvold, Newsec, der til gengæld aldrig har oplevet en december måned som i 2020.

Nrep har købt Coops central-lager ved Gardermoen for 2,2 milliarder kr. og dermed til et afkast på 3,9 procent.

Transaktionsvolumen nåede at sætte rekord som den næsthøjeste i Norge nogensinde. Men hvad er det så investorerne går efter?

En af de ting, der for alvor har været "hot" i investeringsmæssig sammenhæng er kontorer. Norge har længe haft en højere rente end mange andre lande, men Norges Bank valgte i løbet af 2020 langt om længe også at sænke renten, og de faldende afkast sendte flere investorer på jagt efter ejendomme. Det har ført til prisstigninger og faldende afkast på især kontorejendomme centralt i de store byer og gerne lejet ud til offentlige lejere på lange kontrakter.

Faldet i afkastet har blandt andet ført til, at flere selskaber har opskrevet deres ejendomme. Det gælder for eksempel det norske selskab Entra, som flere svenske ejendomsselskaber har lagt bud ind på. Entra mente på den baggrund i 4. kvartal, at selskabets ejendomme var steget med 8 procent til godt 41 milliarder kr. Afkastet på 1. classes ejendomme er ifølge Entra faldet til 3,25-3,3 procent i sidste halvdel af 2020.

Blandt de største transaktioner i segmentet er Norges rigeste indbygger forretningsmanden John Frederiksen's køb af telefonselskabet Telenors hovedkontor for knap 4 milliarder kr. via selskabet Norwegian Property i det tidligere lufthavnsområde Fornebu.

Logistik er ligesom i de øvrige nordiske lande også en ejendomstype, som de allerfleste investorer har forelsket sig i Norge. Det var investorernes favorit i forvejen, og da Corona ramte Norge, blev investorernes

> appetit på logistik bare øget yderligere i takt med væksten i online-handelen. Segmentet bliver yderligere understøttet af, at såvel politikere som erhvervsliv blev overrasket over, hvor dårlig forberedt Norge var på konsekvenserne af de afbrudte leverancer fra Kina. Så nu skal der opbygges større beredskabslagre, og det er med til at øge efterspørgslen på store og moderne logistikejendomme og presse afkastet ned.

En markant transaktion i segmentet var danske Nreps køb af Coops centrallager ved lufthavnen Gardermoen i efteråret for 2,2 milliarder kr. svarende til et afkast på bare 3,9 procent.

– Det er den største enkelttransaktion nogensinde i logistiksegmentet ikke bare i Norge, men i hele Norden, påpegede CEO og partner Bård Bjølgerud, mæglerfirmaet Pangea Property Partners, da dealen blev offentliggjort.

Retail er det segment, som færrest ejendomsinvestorer har på indkøbslisten ifølge en investorundersøgelse fra mæglerfirmaet DNB Næringsmægling. Ifølge Newsec udgjorde retail da også kun 11 procent af trans-

aktionsvolumen. Blandt investorerne er finske Citycon, der i Danmark ejer Strædet i Køge og Albertslund Centrum. Parters Group solgte Stovner Senter nordøst for Oslo til Citycon for 1,3 milliarder kr. I modsætning til retail generelt, så har dagligvarebutikker været efterspurgt hos investorerne i kølvandet på, at mange har oplevet kraftig omsætningsvækst under Corona.

Til gengæld er hoteller et svært segment, hvor der kun har været ganske lidt aktivitet.

Det overraskende ved det norske marked er, at mens den absolut største del af transaktionsmarkedet i Danmark består af køb og salg af boligudlejningsejendomme, så er det kun et meget lille marked i Norge. Ifølge den norske forening af ejendomsmæglere, Eiendom Norge, ejer næsten 80 procent af nordmændene deres egen bolig, og mange af dem, der er i lejemarkedet, lejer en bolig af enkeltpersoner lige fra folk, der bare har en enkelt lejlighed til "hobbyinvestorer" med 4-5 udlejningsboliger. Derfor er der også få porteføljer, der sælges og få store professionelle boligudlejere. Heimstaden Bostad er den klart største norske aktør med mere end 4.500 boliger. ■

Telefonselskabet Telenors hovedkontor var mål for den største transaktion i Norge i 2020.



Foto: Norwegian Property



Blackstone blev største investor i Sverige i 2020

Sverige har dobbelt så stort transaktionsmarked som Danmark

Af Maria Nordlander
Fastighetsnytt

Ligesom i de øvrige nordiske lande, så blev transaktionsmarkedet i Sverige langt mindre præget af corona end først forventet. I alt blev der gennemført transaktioner for 140 milliarder kr. ifølge tal fra mæglerfirmaet Newsec, og det svarer til det tredje stærkeste transaktionsår nogensinde.

Alene i december blev årets tre største transaktioner gennemført og med en samlet transaktionssum på 44 milliarder kr. blev det den højeste omsætning i en enkelt måned nogensinde ifølge en opgørelse fra mæglerfirmaet Pangea Property Partners. 27 procent af omsætningen kom fra udenlandske investorer.

I Danmark er Blackstone i dag mest kendt som navngiver til den lov, der ændrede reglerne for §5, stk. 2-renoveringer i starten af 2020. Men Blackstone er fortsat en af verdens største kapitalfonde, og de købte aktivt op i Sverige i 2020 indenfor logistiksegmentet med først 39 logistikejendomme købt af Castellum fulgt af yderligere 53 i februar 2021. Begge dele skal indgå i Blackstones internationale "last-mile" koncept Mileway.

RISIKOVILLIGHEDEN FALDER

Selvom det svenske ejendomsmarked klarede sig godt i 2020, så har det været tydeligt, at investorerne går efter mere sikre investeringer.

– Vi har set en større interesse for de mere etablerede ejendomssegmenter med stabile kapitalstrømme. Boliger er mest efterspurgt for fjerde år i træk med over en trediedel af den samlede investeringsvolumen. Men investeringerne i lager og logistik steg markant til en samlet transaktionssum på 18,5 milliarder kr.,

siger Head of valuation and strategic analysis Ulrika Lindmark, Newsec Sverige.

Traditionelt har de fleste investorer i Sverige søgt til de tre største byer, der foruden Stockholm tæller Göteborg og Malmö. Men i 2020 er det kun cirka halvdelen af den investerede kapital, der er blevet placeret i ejendomme i de tre byer.

Selvom Sverige ikke har været så markant nedlukket som Danmark, så har mange medarbejdere arbejdet hjemme. Det kan være med til at understøtte en yderligere søgning mod boliger udenfor storbyerne.

SÆRLIGT SVENSK SEGMENT I VÆKST

I det svenske ejendomsmarked er de såkaldte "samhällsfastigheter" et segment for sig selv. Mens vi i Danmark så småt begynder at se selskaber, der opkøber ejendomme udlejet til offentlige formål, så har det været helt almindeligt i Sverige i en årrække. Og de seneste år er interessen vokset med særlige selskaber som SBB, der udelukkende koncentrerer sig om netop den type ejendomme som kan være plejehjem, lægehuse eller lignende. I 2020 udgjorde de 13 procent af transaktionerne ifølge tal fra Newsec. Også her er de fleste købere i Sverige nationale.

– Den knivskarpe konkurrence internt på det svenske marked gør det svært for udenlandske investorer at komme ind på markedet, og derfor er det snarere sådan, at svenske investorer i segmentet leder efter investeringsmuligheder i udlandet, siger Head of Research og partner Mikael Söderlundh, Pangea Property Partners. ■

Karlatornet er en skyskraber på Lindholmen i Göteborg. Den er planlagt til at stå færdig i 2022 og bliver den højeste bygning i Norden med cirka 600 lejligheder fordelt på 73 etager og 245 meter. Det svenske ejendomsselskab Balder købte halvdelen af tårnet for knap 2,4 milliarder kr. som del af den næststørste ejendomshandel i Sverige i 2020. Tårnet er tegnet af amerikanske Skidmore, Owings & Merrill.



FLERE FARVER PÅ PALETTEN

Store revisionshuse går efter transaktionerne. Men ikke alle

Af Kamilla Sevel

Flere af Danmarks største revisionshuse kæmper om at udvide paletten fra at yde revision og vurdering til også at tilbyde decideret rådgivning og gennemførelse af transaktioner eller det, der hedder M&A Real Estate, hvor M&A står for Mergers & Acquisitions.

I november meldte en ny spiller sig på banen på forretningsområdet, da Deloitte kunne offentliggøre, at de havde ansat den tidligere Catella-profil Mads Skaarup til at lede en M&A-satsning på ejendomsområdet i hele Norden med fokus på at rådgive om større, komplekse ejendomstransaktioner og kapital-rejsning. Hans geografiske fokus bliver både Danmark og resten af Norden i samarbejde med Deloitte's Real Estate teams i de øvrige nordiske lande.

- Kombinationen af Deloitte's stærke brand og solide markedsposition inden for M&A, finansiell rådgivning, revision og skat samt mit erfaringsgrundlag og høje ambitionsniveau er en god forudsætning for at etablere Deloitte M&A Real Estate, sagde Mads Skaarup dengang.

BÅDE RÅDGIVNING OG TRANSAKTIONER

Det er ikke gået upåagtet hen blandt konkurrenterne, at Deloitte nu melder sig i kampen om transaktionerne. Men omvendt er det heller ikke sådan, at Deloitte bliver vurderet som en "game changer". PwC har vundet en



del mandater siden Per Andersen og Kim Søberg kom til i 2013 og begyndte at opbygge en afdeling, der kunne yde rådgivning både om transaktioner, kommercielle forhold og finansiell rådgivning. I 2020 kom Kim Søberg i front for afdelingen.

- Vi tilbyder både bredden med de tværgående og komplekse opgaver, men også konkrete salgsoptag som for eksempel salget af en boligejendom i Stenløse til Niam for FB Gruppen. Vi har også en række sale-and-lease-back optag og er i stigende grad involveret i rådgivning om byudviklingsprojekter og joint ventures, siger partner og Head of Real Estate Kim Søberg, PwC.

Der er pt 7 ansatte i PwC M&A Real Estate og flere er på vej.

STØDER MEST PÅ MÆGLERNE

Men det er ikke for at konkurrere mod andre revisionshuse.

- Vi oplever endnu ikke, at vi er oppe imod for eksempel EY eller Deloitte. Det er primært mæglerne, som byder ind på de samme opgaver. Ejendomsrådgivning er i en udvikling, hvor ydelserne til kunderne bliver både mere målrettede, men også inddrager flere fagligheder. Det skaber værdi for kunderne, og vi tror,

at det gør noget godt for markedet, siger Kim Søberg.

EY valgte i 2018 at ansætte Peter Frische, der kom til fra Industriens Pension, for at bygge en tilsvarende afdeling.

- Vi er stadigvæk et mindre, specialiseret team i forhold til mange af de traditionelle mæglerne. Vi koncentrerer os om de lidt større opgaver, hvor vi også kan bringe anden rådgivning ind, og det betyder, at i transaktionsmarkedet for ejendomme under 100 millioner kr. giver det sjældent mening at bringe os ind. Men jo mere international handlen er, jo mere skat og jo mere kompliceret generelt, desto mere giver det mening at samle ydelserne hos os, siger ass. partner Peter Frische, EY.

SÅ ASSET MANAGER-AFTALE EFTER I SØMMENE

EY var blandt andet involveret i salget af Danske Banks tidligere hovedsæde, hvor revisionshuset rådgav tyske Ärzteversorgung Westfalen-Lippe om businessplanen, der skulle eksekveres af Thylander og tyske KanAm.

- Vi forventer at kunne lukke flere aftaler i 2021, hvor vi er inde og rådgive om kompleksiteten i de store transaktioner, siger Peter Frische.

Mens man taler om Big 4 internationalt, så er der i Danmark 6 store revisionshuse i form af Deloitte, EY, PwC, BDO, Beierholm og KPMG. Mens det daværende KPMG, der senere blev købt af EY, faktisk var de >

- Jeg tror kun det er godt for markedet, at der kommer flere og tilbyder rådgivning fra vores vinkel, siger partner Kim Søberg, PwC.

“ Hos os er afdelingen for fast ejendom blevet et bindeled mellem de forskellige rådgivningsfunktioner ”

Michael Tuborg, KPMG



> allerførste til at oprette en afdeling, der skulle se mere kommercielt på ejendomsmarkedet omkring år 2000, så er det nye KPMG ikke gået aktivt ind i M&A Real Estate.

- Vi har hele tiden haft den holdning, at hvis vi skal gå efter deciderede transaktioner, så skal vi købe en mæglerforretning eller på anden vis tilføre de nødvendige ressourcer for hurtigt at nå en kritisk masse. Vi vil hellere være rådgivere og sende kunderne videre til mæglerne. Til gengæld laver vi virkelig meget køberådgivning og er involveret i transaktionsmarkedet på den måde, og jeg er stolt over, at vi har været med i 6 ud af 12 milliardhandler i 2020, mens det var 7 ud af 18 handler over 400 millioner kr. i 2019, siger Head of Real Estate og Director Michael Tuborg, KPMG.

KPMG går målrettet efter de største udenlandske kapitalfonde.

- Jeg ser fordele i ikke at konkurrere med de etablerede erhvervsmæglere, der gør det fantastisk godt, og jeg har stor respekt for deres positioner. Indtil videre fokuserer vi på finansielle og skattemæssige ydelser til de potentielle købere, der har fundet en ejendom hos mægleren, og som har brug for assistance i købsprocessen.

Michael Tuborg forventer sig meget af 2021, og det er han ikke alene om.

- Vi har aldrig haft så meget i pipelinen. Transaktionsstrømmen er virkelig massiv, så vi forventer ikke færre opgaver i 2021, siger Peter Frische. ■

- Revisionshusenes fordel er, at kunden oplever, at de kan samle deres rådgivning ét sted, siger Peter Frische, der selv har en fortid i erhvervsmæglerfirmaet Sadolin & Albæk.

BRANCHEGUIDE

Oversigt over virksomheder i bygge- og ejendomsbranchen

estate

BRANCHEGUIDE

Administratører - Advokater

Administratører

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.

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

Accura er et af Danmarks førende advokatfirmaer inden for fast ejendom.

DEAS

Dirch Passers Allé 76, 200 Frederiksberg
Tlf.: 27 90 10 35
Kontakt: Henrik Dahl Jeppesen, adm. direktør
Email: hdj@deas.dk
Web: www.deas.dk



DEAS tilbyder en kundeorienteret 'one-stop-shop-løsning' med et komplet service-tilbud inden for ejendomsforvaltning af alle typer af ejendomme. Herunder bygge-teknisk rådgivning, energi- og indeklimaoptimering, Facility Services samt udlejning.

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

Bech-Bruun rådgiver inden for alle områder, der vedrører fast ejendom og entreprise.

NEWSEC

Lyngby Hovedgade 4, 2800 Kgs. Lyngby
Tlf.: 45 26 01 02
Kontakt: Thomas Kempf, adm. direktør
Email: tke@newsec.dk
Web: www.newsec.dk



Som Full Service Property House tilbyder vi alle typer af services inden for ejendomsforvaltning og Property Asset Management. Vi administrerer og udvikler ejendomme med et fælles mål om at øge værdien af vores kunders ejendomsportefølje.

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

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

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, ejendomservice og boligudlejning med fokus på samarbejde, fleksibilitet og høj kvalitet.

GORRISSON FEDERSPIEL

Axeltorv 2, 1609 København V
Tlf.: 33 41 41 41
Kontakt: Merete Larsen, advokat, partner
Email: mel@gorriksenfederspiel.com
Web: www.gorriksenfederspiel.com



Gorrissen Federspiel

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

SKAL DIN VIRKSOMHED
STÅ HER?

Kontakt Michael Mortensen på +45 28 34 03 19

estate

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

BRANCHEGUIDE

Advokater - Analyse - Arkitekter

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

VINCIT
ADVOKATER

Speciale i fast ejendom i Norden og Tyskland, byggejura, forsikringsret og voldgift.

LUNDGREN

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

LUNDGREN

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.

MAZANTI-ANDERSEN ADVOKATPARTNERSELSKAB

Amaliegade 10, 1256 København K / Klosterbakken 12, 5000 Odense C
Tlf.: 33 14 35 36
Kontakt: Claus Høxbro, partner / Christian Bonnesen, partner
Email: clh@mazanti.dk / ceb@mazanti.dk
Web: www.mazanti.dk

MAZANTI-ANDERSEN

Mazanti-Andersen er specialister inden for alle aspekter af fast ejendom og entrepriseret. Vi har indgående kendskab til ejendoms- og byggebranchen og rådgiver både 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

EXOMETRIC

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.



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

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.

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

SIGNAL

Vi rådgiver om proces- & rumdesign, og udformer rum, der beforder trivsel.

BRANCHEGUIDE

Arkitekter - Asset management - Bygherrerådgivere - Corporate finance/M&A - Ejendomsselskaber

BRANCHEGUIDE

Ejendomsselskaber - Energioptimering - Entreprenører

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
bjärke.cloos@aberdienstandard.com
+45 33 44 40 00
aberdienstandard.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.

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.

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 ekspanse områder i Øresundsregionen. Velkommen til at kontakte os.

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.



DE FORENEDE EJENDOMSSKABER A/S

Vestagervej 5, 2100 København Ø
Tlf.: 39 29 56 56
Kontakt: Henrik Jensen, adm. direktør
Email: hj@dfc.dk
Web: www.dfc.dk



Vi udvikler og udlejer ejendomme til bolig og erhverv.

Energiptimering

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 energiopretninger, 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 NV
Tlf.: 70 10 60 70
Kontakt: Morten Aagaard, underdirektør
Email: maa@jeudan.dk
Web: www.jeudan.dk



Jeudan A/S er et børsnoteret ejendomsselskab, som investerer i og driver kontor-, bolig- og detailejendomme i København og omegn.

HHM A/S

Bragervej 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.

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.



HOFFMANN A/S

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



BRANCHEGUIDE

Erhvervsjendomsmæglere - Facility management

Erhvervsjendomsmæglere

CBRE

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

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

E-mail: per.weinreich@cbre.com

CBRE yder professionel erhvervsjendomsrådgivning 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.

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

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

NORDICALS
erhvervsjendomsmæglere

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

CUSHMAN & WAKEFIELD | RED

Amaliegade 3, 5. sal, 1256 København K

Tlf.: 33 13 13 99
Kontakt: Bjarne Jensen, ejd. mægler, MRICS
Email: bj@red.dk
Web: www.red.dk

Cushman & Wakefield | RED er mæglere og rådgivere inden for erhvervsjendomme, hvor de primære kompetenceområder er danske investeringsejendomme, retail services, udlejning, vurderinger og analysearbejde.

STAD Erhverv

STAD Erhverv A/S

Østerfælled Torv 10, 2100 København Ø
Tlf.: 32 83 06 30
Kontakt: Mads Røepstorff, adm. Direktør
Email: MR@staderhverv.dk
Web: www.staderhverv.dk

STAD Erhverv er en rådgivende erhvervsrådgiver 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 markedsviden 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.

STAD Projekt

STAD Projekt A/S

Østerfælled Torv 10, 2100 København Ø
Tlf.: 32 83 06 20
Kontakt: Alise Lotings, 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.

home Projekt
v/Lone Bøegh Henriksen A/S

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

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

homeprojekt
Lone Bøegh Henriksen A/S

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

BRANCHEGUIDE

Facility management - Landinspektører - Medic og kommunikation
Parkeringsløsninger - Projektudlejning - Projektudviklere

Landinspektører

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.

EJENDOMSVIRKE

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.

APCOA PARKING

Landinspektører

LANDINSPEKTØRFIRMAET LE34 A/S

Energivej 34, 2750 Ballerup

Tlf.: 77 33 22 86
Kontakt: Lars Vognsen Christensen, landinspektør, partner
Email: lvc@le34.dk
Web: www.le34.dk

Ejendomsdannelsen, 3D skanning, opmåling og ekspropriation.

LE34

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.

PARK ZONE
VI SKABER PLADS

Medie og kommunikation

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.

MØLBAK
Landinspektører A/S

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.dk

Parkeringsløsninger med kvalitet og kundefokus. Opsyn samt drift, leje og køb af parkeringsanlæg.

Q-PARK

Projektudlejning

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.

MAXGRUPPEN
REKLAMEPROJEKTER

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

Projektudviklere

DIMENSION DESIGN

Dimension Design A/S
Lyngvej 1
DK-9000 Aalborg

+45 24 21 91 81
ufb@dimensiondesign.dk
www.dimensiondesign.dk

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 tillidsklæring. 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.

DEAS

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@amalierearch.dk
Web: www.amalierearch.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 erhvervsjendomme og står bag projekter som Engholmene, BIG Herlev og Amager Strand.



REDMARK STATS-AUTORISERET REVISIONSPARTNERSELSKAB

Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Tlf.: 39 16 36 36
Kontakt: Søren Kristiansen Bünger, partner, stat. aut. revisor
Email: sb@redmark.dk
Web: www.redmark.dk

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



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.



PropTech er ikke en patenteret videnskab

- DELTAG I EN NY MASTERCLASS UDDANNELSE

Teknologi er en uundgåelig del af fremtidens ejendomsbranche. Derfor er det blevet populært at kaste om sig med buzzwords og fremtidsscenerier - 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 dit behov, hvor vi tager de traditionelle arbejdsområder indenfor ledelse, samarbejde, salg, udvikling og design i ejendomsbranchen og undersøger dem i et fremtidsperspektiv. Det går strålende i ejendomsbranchen, men kan vi gøre det endnu bedre?

- 1 UDVIKLING & DESIGN
- 2 LEDELSE & SAMARBEJDE
- 3 SALG
- 4 OMSTILLING & IMPLEMENTERING
- 5 OPSAMLLENDE OG AFSLUTTENDE DØGNMØDE PÅ BORNHOLM.

OPSTART MEDIO APRIL 2021

MAX 30 DELTAGERE

PRIS. EKSKL. MOMS KR. 25.000,-

HVAD ER ESTATE X?

Estate X er en Tech-masterclass, der sætter scenen for et praksisnært vidensforløb, som består af 5 samlede moduler: Udvikling & Design, Samarbejde & Ledelse, Salg, Omstilling & Implementering samt et afsluttende Døgnmøde. Estate X er udviklet i et samarbejde mellem Estate Media og CopenX.

Vær med fra start ultimo april 2021

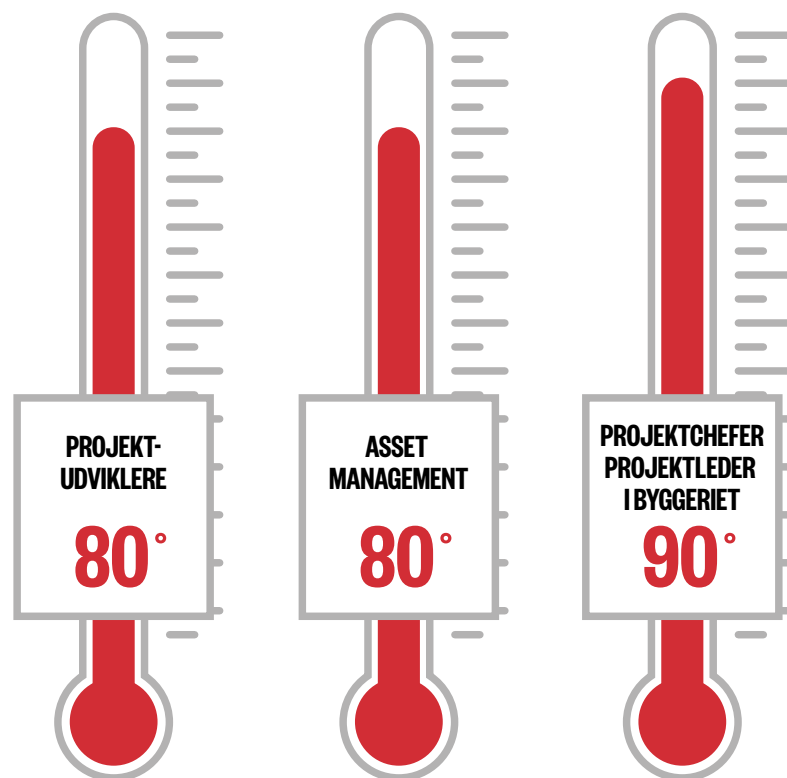
estate X

VI GØR DIG DYGTIGERE

Læs mere på
www.estate-x.dk

Temperaturen i jobmarkedet

Generelt har temperaturen på rekrutteringsmarkedet i januar og februar været høj. Der er mange penge i markedet - danske såvel som udenlandske, som skal ud og arbejde. Det resulterer i, at hele værdikæden i ejendomsbranchen fra udvikling, rådgivning, opførelse og drift sætter job markedet under pres. På baggrund af Amalie Search & Selections netværk og egne oplevelser i markedet er vurdering pt. følgende:



50 år

Nikolaj W. Pfeiffer er netop fyldt 50 år. Han har i de sidste 13 år været en del af ejendomsbranchen, som han kom ind i som partner og stifter i 2008 af Magasinet Ejendom, der senere blev til Estate Media.

I 2015 blev Nikolaj W. Pfeiffer tilbudt at blive direktør i analysevirksomheden Exometric, hvilket han har været siden. Virksomheden analyserer data baseret på interviews med borgere i alle landets kommuner og skaber data om borgernes ønsker til bolig og købekraft.

Exometric blev i 2017 solgt til den aarhusbaserede NRGi-koncern og er i dag en del af bygherrerådgivnings- og projektudviklingsvirksomheden Kuben Management, som udvikler by-, bolig- og erhvervsområder med afsæt i Exometrics analysedata.

Nikolaj er en netværker, der formår at binde enderne sammen og se muligheder for flere parter i et projekt. Han sidder i en række bestyrelser i Byggesocietetet, Ejendomstorvet og i Danske Banks Erhvervsråd. Privat bor han i Ålsgårde med sin kone og deres seks sammenbragte børn.

Mette Thiberg til ELF

Tidligere byggechef i Ikano Bolig, Mette Thiberg, skal som udviklingsdirektør fremover lede ELF Developments udviklingsafdeling i Østdanmark med fokus på mangfoldige og bæredygtige by- og boligprojekter i Storkøbenhavn. Mette Thiberg får dermed ansvaret for at opfylde de fremtidige ambitioner for virksomhedens storkøbenhavnske projektpipeline.

Mette Thiberg har en Master i Bygherrerådgivning og Værdidesign fra Arkitektskolen i Aarhus og en bestyrelsesuddannelse fra CBS. Hun har tidligere været byggechef i Boligforeningen 3B og afdelingschef i Bascon.

Stopper i HD Ejendomme



Foto: HD Ejendomme

Peter Uldall Borch stopper som adm. direktør i det tidligere HD Ejendomme, som han har stået i spidsen for de sidste 15 år.

Det sker i forbindelse med, at ejendomsselskabet Heimstaden i januar formelt gennemførte opkøbet af Niams danske portefølje med godt 6.200 lejeboliger og 35 erhvervsjendomme og i samme forbindelse overtog forvaltningsselskabet under HD Ejendomme. Landechef for Heimstaden i Danmark, Michael Byrgesen Hansen, bliver direktør for den samlede organisation.

- Jeg er stolt over det, vi er lykkedes med at skabe, som har ført til Danmarkshistoriens største ejendoms-transaktion, - og jeg er glad for at kunne bringe stafetten videre til Heimstaden, som jeg ser som det helt rette match, siger Peter Uldall Borch.

I en overgangsperiode vil Peter Borch fungere som associeret rådgiver for Heimstaden i forbindelse med det igangværende arbejde med sammenlægningen.

JESPER BO HANSEN TRÆKKER ULI TIL DANMARK

Urban Land Institute, ULI, et globalt forsknings- og uddannelsesinstitut med mere end 45.000 medlemmer i verden, dedikeret til ansvarlig anvendelse af grundareal og bæredygtige samfund, har lanceret sit 15. europæiske nationale råd i Danmark. Jesper Bo

Hansen, adm. direktør i Corporate Finance i Catella, bliver formand i en toårig periode på frivillig basis for en bestyrelse bestående af førende ledere i den danske ejendomsbranche.

Formålet med ULI er at lette udveksling af idéer, information og erfaring blandt ejendomsaktører og beslutningstagere, både i Danmark og over hele kloden. Den danske afdeling af ULI skal sikre, at Danmark har en stemme i den globale diskussion om, hvordan man bygger, bor og designer bedre. Tiden er rigtig nu, vurderer Jesper Bo Hansen efter det forberedende arbejde de sidste 12-18 måneder.

ULI blev etableret i 1936 og instituttet har mere end 45.000 medlemmer over hele verden, der repræsenterer alle aspekter inden for anvendelse af grundareal og udviklingsdiscipliner.

Karen Mosbech meldte i efteråret ud, at hun stopper efter 12 år som adm. direktør i statens ejendomsselskab, Freja Ejendomme. Efterfølgeren bliver Christina Jørgensen.

Christina Jørgensen har en solid baggrund i ejendomsbranchen, hvor hun har fungeret som både entreprenør, rådgiver og bygherre. Christina Jørgensen er uddannet bygningsingeniør (IHK 1990) og har i mere end seks år haft ansvaret for projektudvikling i MT Højgaard – de sidste tre år som direktør for Projektudvikling & OPP (offentlige, private partnerskaber).

– Jeg har arbejdet med ejendomme i mange år, og når man som jeg brænder for bæredygtig og værdiskabende udvikling, så tror jeg ikke, at der findes en mere spændende stilling i branchen, siger Christina Jørgensen.

CHRISTINA JØRGENSEN TIL FREJA



NICOLAI IRMINGER AXHOLM TIL TETRIS

Tetris har ansat tidligere chef for Ejendomme og Udlejning i By & Havn, Nicolai Irminger Axholm, som transaktionschef. Det sker for at sætte fart på opskaleringen af projektudviklings- og entreprenør-koncernen.

Efter 17 år i By & Havn – senest som udlejningschef – stoppede Nicolai Irminger Axholm i slutningen af 2019 i forbindelse med en række omstruktureringer.

– Jeg glæder mig til at være med på den her rejse. Tetris skal jo være meget større end i dag, så vores fælles mission bliver at få sikret en stabil pipeline, så vi kan eksekvere endnu hurtigere og få endnu flere projekter ud til glæde for beboere og investorer. Så man kan sige, at vores vigtigste mission er, at Tetris når ud til endnu flere mennesker på en smartere måde, så vi kan lykkes uden at blive stressede undervejs, siger Nicolai Irminger Axholm.



Foto: Danny Gudnitz

RED HENTER FOLK FRA CBRE OG NEWSEC

Erhvervsmæglerfirmaet Cushman & Wakefield RED er med to nyansættelser oppe på 38 mand på kontoret i Amaliegade i København.

I Capital Markets styrkes afdelingen med Knud Dyrholm, som har mere end 20 års mæglererfaring. Knud Dyrholm kommer fra CBRE og skal i RED udfylde samme rolle som rådgiver for købere og sælgere i ejendomsmarkedet.

Udover ansættelsen af Knud Dyrholm i Capital Markets-afdelingen tiltræder Oliver Andreas Hansen som Associate i RED's kontorudlejningsafdeling. Oliver Andreas Hansen er 28 år og forlader et job som Commercial Real Estate Advisor i Newsec Advisory. Han er kandidat i Business Administration and Commercial Law fra CBS og har senest gennemført Diploma of Valuation på Erhvervsakademiet Lillebælt.

Vender tilbage til ejendom

Cand.polit. **Robin Rich** er ny Head of Research i Newsec Advisory. Robin Rich kommer fra en stilling som seniorøkonom i turistorganisationen Visitdenmark. Fra 2005 til 2013 var han Head of Research i CBRE og har desuden erfaring fra Københavns Lufthavn og Danmarks Statistik.

EDC Erhverv henter partner i PwC

Arne Kristensen tiltræder 1. maj som partner i EDC Erhverv Poul Erik Bech Vejle. Han er statsautoriseret revisor og kommer fra en stilling som partner i PwC Trekantområdet, hvor han har arbejdet med revision og rådgivning, herunder bistået kunder med køb og salg af erhvervsjendomme i 28 år.

Saml op på ugen med nyhedsbrevet estate lørdag



estate lørdag

I samarbejde med
Resights
Real estate insights

Scan QR-koden og tilmeld dig nyhedsbrevet

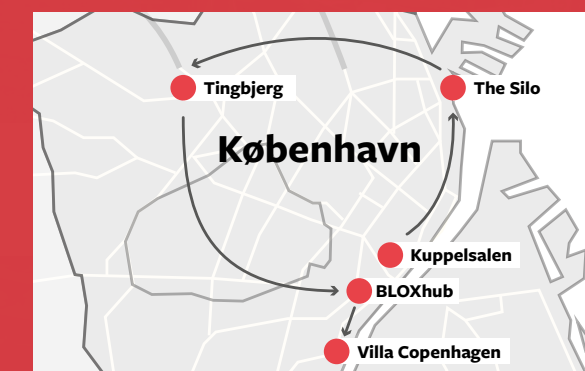


COPE- HAGEN FUTURE SUMMIT



ESTATE MEDIA & COPENHAGEN WINDOWS PRÆSENTERER

Vi kommer, kommer du?



1 konference
5 lokationer



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



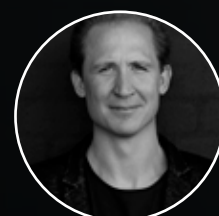
Ingvar Sejr Hansen
Udviklings- og
salgsdirektør
By & Havn



Klaus Kastbjerg
Direktør
Unionkul Holding A/S



Camilla van Deurs
Stadsarkitekt
Københavns Kommune



Thomas Kock
Kreativ direktør
Werk Arkitekter



Tim Frank Andersen
Chief Digital Officer
Charlie Tango



Flemming Møldrup
TV-vært og forfatter



Mikael Colville-Andersen
Urbanist
Copenhagenize Design
Company



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

Tilmeld dig på futuresummit.dk

Vi ses d. 5.-6. maj 2021

EJENDOMSTORVET

BoSTAD
...DIT HJEM I BYEN...

Danske Bank
REALKREDIT
Danmark

ESTATE TOOL

Fiberby
Internet til byens folk

FREJA
EJENDOMME

GANGSTED

GEOINFO

HK
BYG
ENTREPRISE
A/S

Söderberg
& Partners

THYLANDER

Quoker®

ESTATE TOOL

Ejendomsbranchens IT-værktøjskasse

Estatetool introducerer Real3D boligvælger

Nu kan købere og lejere selv panorere og zoome på jeres ejendomme i flot 3D grafik med data direkte fra Estatetool. Det giver en ekstraordinær online oplevelse og en unik følelse af at være der selv



Stationsvej 24, 2. th.

LEDIG

Boligareal
105 m²

Værelser
4

Indflytningspris
61.875,-

Leje pr. md.
12.375,-

Ledig fra
20-03-2021



Microsoft® Partner
Gold Hosting ZITCOM-teamblue



I samarbejde med
VISOMETRIC

www.estatetool.dk

70 20 11 90