

estate

MAGASINET FOR EJENDOMSBRANCHEN

04
2021

Vejen tilbage for
hotelmarkedet

København og de
digitale nomader

Svær vej fra
udbud til succes

Aarhus vil have
flere ejerboliger



KULTIVATOREN

Tæt på Danmarks nye administrationsdronning



Investeringsrådgivning med indsigt og indlevelse

Strategisk ejendomsrådgivning

Vi tilbyder professionel og strategisk ejendomsrådgivning baseret på markedsledende research, analysearbejde, tillid og tætte kunderelationer.

Vores mål er, at hver eneste investering og ejendom skaber værdi for jer.

www.nordicals.dk



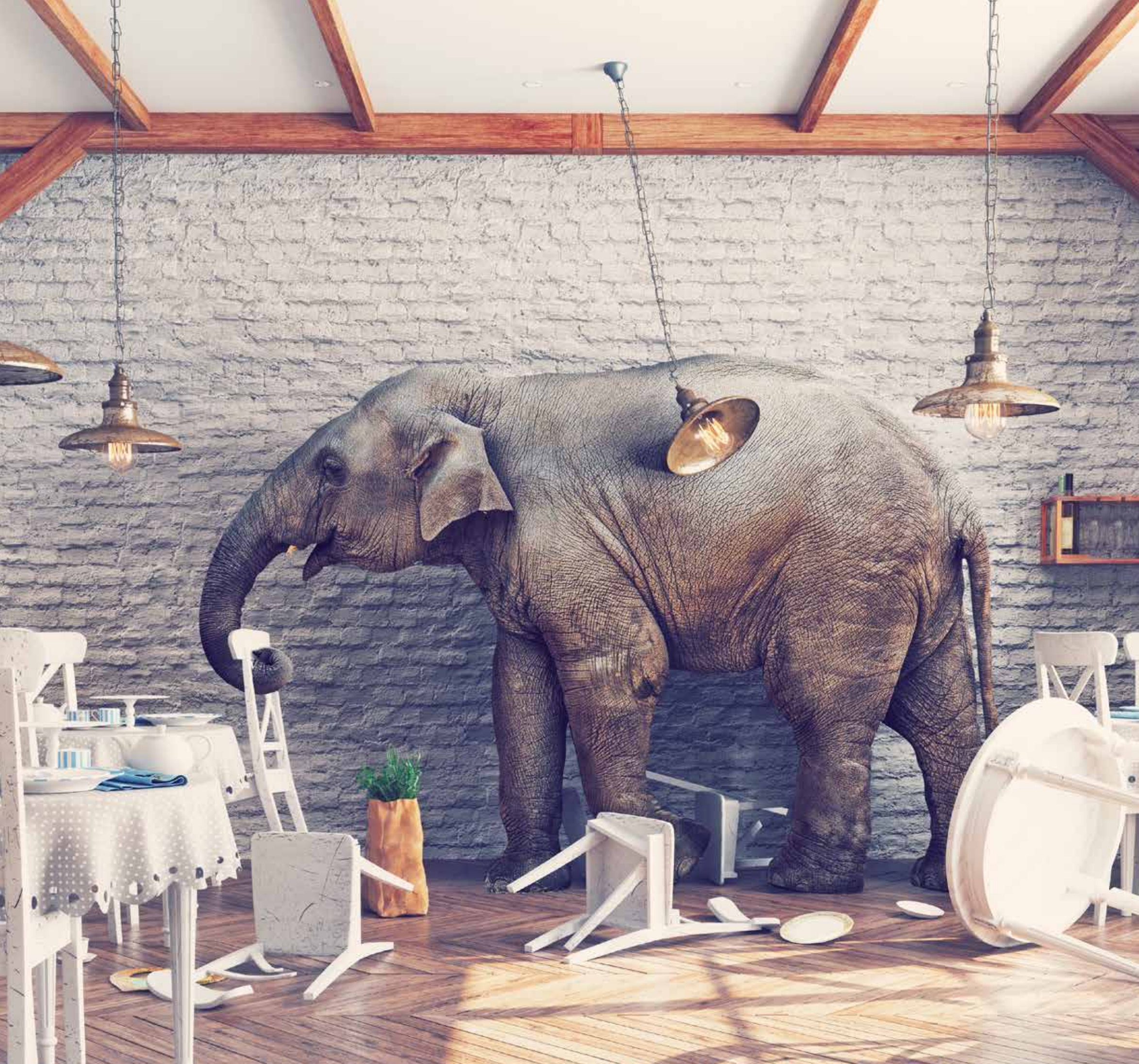


45 gode grunde til at vælge
Lundgrens' Fast Ejendom & Entreprise.

Vi ser frem til resten af 2021 sammen med jer.

LUNDGREN_S

LUNDGREN.S.DK



Vores viden bygger på det
kunderne har efterspurgt i årevis

BOLIGER, BYGGET TIL DEM DER SKAL BO DER

Søndag efter søndag møder vi håbefulde kunder,
der er på jagt efter drømmeboligen.

Vi hører hvad de efterspørger, lytter til deres krav og
individuelle behov.

Vi vurderer demografien grundigt og spotter vigtige
lokale ønsker i forsøget på, at skræddersy den
optimale bolig, så den matcher tidens trends og
krav til livskvalitet.

Vi sætter en dyd i at være optimerende og
værdiskabende omkring de boliger, som folk skal
leve i.

Derfor skal vi tages med på råd og jo før vi er med i
processen, jo mere præcise og rigtige boliger kan vi
sælge sammen.

Kontakt Katrine Enø på telefon 21 16 62 16 eller
Alice Lotinga på telefon 32 83 06 20

COPE HAGEN FUTURE SUMMIT



ESTATE MEDIA & COPENHAGEN WINDOWS PRÆSENTERER

Vi kommer, kommer du?



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



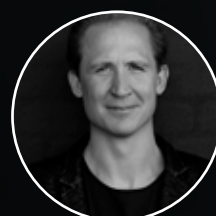
Ingvar Sejr Hansen
Udviklings- og
salgsdirektør
By & Havn



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



Lars Weiss
Overborgmester
Københavns Kommune



Mikael Colville-Andersen
Urbanist
Copenhagenize Design
Company



**1 konference
4 lokationer**



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. De 3 spor bliver adresseret fra forskellige vinkler af en række kompetente og interessante indlægsholdere fra ejendomsbranchen samt af anerkendte keynotespeakers, der med en anderledes tilgang vil udfordre det bestående. Copenhagen Future Summit afholdes på 4 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. 27.-28. september

BoSTAD
—DIT HJEM I BYEN—

Danske Bank
REALKREDIT
Danmark

EJENDOMSTORVET

ESTATE TOOL

Fiberby
Internet til byens folk

FREJA
EJENDOMME

GANGSTED

GEOINFO

HK
BYG
ENTREPRISE
A/S

Quooker

**Söderberg
& Partners**

THYLANDER

INDHOLD

N°4 2021

LEDER

12 Friskt pust eller hård vind

FORSIDE

14 Kultivatoreren
*Rikke Lykke om fremtidens udfordringer
i ejendomsbranchen*



INDSIGT

38 PropTech
Nyheder og overblik

50 Tal og tendenser
Ejendomsmarkedet lige nu

59 Brancheguide
Overblik over de vigtigste aktører

77 Nyt om navne

30



ARTIKLER

26 Tema: Corona-krisens sværeste ejendomme
Hotelmarkedet i Danmark

30 Tema: Corona-krisens sværeste ejendomme
Hotelmarkedet i Norge

34 Tema: Corona-krisens sværeste ejendomme
Hotelmarkedet i Sverige

40 Eje eller leje
*Aarhus vil have flere ejerboliger. Få indblikket
i boligmarkedets udfordringer*

68 På vej til en digital nomadeby
København kan bruge en hjælpende hånd

70 Vejen til succes i Albertslund
Bag facaden på et succesfuldt projekt

ORDET ER DIT

56 Vær opmærksom på faldgruberne ved køb af
udlejningsejendomme
Thomas Stampe, Lundgrens

Sweco Architects

Vi forener det mærkbare og det målbare

Arkitektur er rammer for liv. Det handler om de mennesker, der skal
leve med – og i det vi tegner.

Vi skaber rammer for liv og fællesskaber – i boliger, skoler, arbejdspladser,
landskab og byrum. Men vi gør det ikke blot ud fra vores arkitektoniske
arv. Vi gør det ud fra et integreret samarbejde imellem alle de æstetiske
og tekniske discipliner i byggesektoren.

swecoarchitects.dk



I Sweco har arkitekter og ingeniører arbejdet tæt sammen siden 1958.
Tilsammen er vi Europas største arkitekt- og ingeniørvirksomhed.

SWECO

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

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

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

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

FORSIDE:
Rikke Lykke
Foto: Claus Sall

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



DANSKE MEDIER
Estate Media er medlem
af Danske Medier.



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

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

Friskt pust eller hård vind

-Der er ikke meget glamour over administrationsbranchen. Ordet signalerer for de fleste ordentlighed, tørvetrilleri og blikket fokuseret på kedelige detaljer.

Sådan skrev jeg i et interview i 2004 om den daværende direktør for Deas, der dengang hed Dan-Ejendomme, og der er ikke sket så meget siden.

Nu er der så kommet et friskt pust, som man siger, på direktørgangen i Deas. For dem, der har oplevet Rikke Lykke før, så er der nok nærmere tale om en hård vind, og det er tiltrængt. Der er brug for at få rusket op i fastlåste måder at gøre tingene på.

En af kollegerne i administrationsbranchen, Cobblestones nu afgangsdirektør Rasmus Juul-Nyholm, har således længe talt om, at man ikke længere bare kan finpudse på de traditionelle ydelser, men er nødt til direkte at produktudvikle.



Foto: Wilfred Gachau

Det har han ret i, for administrationsbranchen består langt hen ad vejen af ydelser, der kan digitaliseres. Derfor er det tiltrængt, at branchen rykker sig ud af tørvetrilleriet og uden at gå på kompromis med ordentlighed og styring af kedelige detaljer tilfører ny værdi til de ydelser, den leverer.

I løbet af de sidste 4 måneder er der skiftet ud på toppen af pyramiden i 3 ud af 4 af Danmarks største administrationsselskaber.

Det bliver spændende at se, hvordan de nye profiler kommer til at udvikle sig. Produktet er helt afgørende for branchen, og derfor kan det øge værdien ikke bare for de involverede selskaber, men for hele branchen som sådan, hvis administrationsbranchen udvikler sig produktivt og innovativt og dermed understøtter investorernes evne til at levere på både boliger og erhverv, som folk gider bo og arbejde i.

Alt det kan du læse meget mere om i denne udgave, hvor vi også går tæt på det hårdt ramte hotelmarked og tager pulsen på investeringer i både Danmark, Norge og Sverige. Vi ser også på Aarhus' overraskende udmelding om behovet for flere ejerboliger og på et projekt, der for en gangs skyld bare er gået rigtig godt.

Kamilla Sevel
Chefredaktør

Vælg en grøn finansiering af jeres ejendomme

**Vi har nu
udstedt grønne
realkredit-
obligationer for
over 10 mia. kr.**

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

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



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

A woman with long blonde hair, wearing a black long-sleeved dress and black heels, is walking towards the camera on a paved path in a garden. The background features a dark wooden fence, lush green plants, and a brick building with white-framed windows. The lighting is soft, suggesting late afternoon or early morning.

Kultivatoren

*Rikke Lykke skal ikke bare lufte jorden og give ilt til
de mange kunder hos Deas. Hun skal også få frøene til at
spire i organisationen og skabe ny forretning*

- De seneste år er Deas vokset, fordi der er blevet gjort en række tilkøb. Men vi skal også skabe vækst organisk og sælge mere til de kunder, vi har. Det kommer jeg til at arbejde med, siger Rikke Lykke.



Af Kamilla Sevel
og Claus Sall (foto)

Rikke Lykke er nyslået – ikke ridder, men dronning - af Danmarks største administrations-selskab, Deas. Hun har skiftet gåturen til Patri-zias kontor i indre by ud med metroen til Flintholm, for hun har sagt ja til at lede 900 medarbejdere i en traditionel dansk administrationsvirksomhed, der i løbet af de kommende år skal omstilles til at kunne levere højt specialiserede forvaltningsydelser til kræsne ejendomsinvestorer over hele Norden.

Bestyrelsen i Deas med kapitalfonden Montagu som bagvedliggende aktionær har en ambition om, at Deas både skal være mere rentabel men også mere nordisk og international. Det har skabt et behov for nye øjne på organisationen og meget gerne nogle øjne med international erfaring, som forstår kompleksiteten i ejendomsbranchen og som er vant til at favne både investorer og lejere.

Valget er faldet på Rikke Lykke, som nu skal gribe dybt i det ledelsesmæssige redskabsrum i de kommende måneder og kultivatoren er næppe nok, hvis forandringerne skal blive succesfulde og hele organisationen skal spille med. Og det skal de.

I årtier er der nemlig blevet snakket i den danske ejendomsbranche om, at administrationsbranchen ofte kører tungt og bureaukratisk. Det er et maskineri, der sikrer, at alt bliver gjort til tiden, men som nogle gange kommer til at overse kundens egentlige

behov. Lige nu er der brug for de traditionelle administrationsvirksomheder, men overalt skyder der PropTech-virksomheder op, der angriber branchen. Derfor skal den skabe værdi på andre måder fremover for at forsvare sin position.

- Jeg er allerede i gang med at kortlægge alle stakeholdere som for eksempel investorer, lejere, omgivelser og medarbejdere. Vi skal kunne levere på det, branchen mangler, siger Rikke Lykke.

KUNDER ER IKKE BARE KUNDER

For en anden udfordring for et administrationsselskab er, at der er to kundegrupper. De "rigtige" kunder som er dem, der betaler for ydelsen og som består af investorer, andels- og ejerforeninger og ejendomsselskaber. Og så er der kunderne i dagligdagen nemlig lejerne i ejendommene, der er helt afhængige af, at administrationsselskabet er præget af hurtig og kvalificeret service. Og blandt dem er der så både beboere og erhvervslejere.

Deas administrerer i dag mere end 2.400 ejendomme med 69.500 lejemål i Danmark og har fokuseret på at udvide administrationsforretningen, men leverer også både asset management, facility management, OPP-løsninger og har med skiftende succes forsøgt sig med mæglervirksomhed i flere forskellige konstellationer. Målet er at omfavne branchen med alle de lidt "kedge-lige" ydelser, der skal til for at drive en ejendom. ➤

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



Foto: Claus Sall

► - Det har naturligt været administration, der var om-drejningspunktet ud fra en tanke om, at man skulle lande kunden som administrations-kunde og så udvide forretningen derfra. Men det betyder også, at vi går glip af forretning, hvis kunden ikke køber administration hos os, og det forventer jeg, vi skal lave om på. Vi skal have blødt silotænkningen op, så kunden kan komme ind, hvor som helst i vores forretning og købe de ydelser, der er behov for, siger Rikke Lykke.

Der er flere, der undrende har spurgt hende, om hun nu har skiftet branche. Det har hun ikke.

- Måske har det ikke været så synligt, hvad jeg har lavet i mit tidligere job i Patrizia.

Måske ikke. Rikke Lykke har nemlig mest arbejdet internationalt de seneste år. Hun kom ind i ejendomsbranchen først og fremmest fordi, hun var finansielt skarp. Som konsulent har hun siddet med M&A hos Audon Partners, inden hun tog springet ind i ejendomme. Her prøvede hun i første omgang kræfter med fund management i Norden og senere Tyskland, hvor hun blandt andet regnede ejendomsinvesteringerne hjem i K/S-udbyderen Ejendomsinvest og senere i Proark, for så at skifte til det dengang fremadstormende islandske ejendomsselskab Landic Property.

Da Landic kollapsede i finanskrisens start fortsatte hun med at administrere ejendommene som en af

tre partnere i Atlas Management, hvor den tyske investeringsfond Patrizia, som en af de første udenlandske investorer efter finanskrisen, blev kunde. Og der gik ikke længe, før Patrizia havde spottet, at deres massive nordiske ekspansion ville ligge i gode hænder hos Rikke Lykke, så hun opgav Atlas og blev først Head of Nordic Region i 2012. Så rykkede hun hurtigt frem som ansvarlig for Nord- og Centraleuropa, Head of Corporate Integration, European Head of Asset Management og Chair of European Country Heads.

Med den karriere undrede det mange, da Rikke Lykke i maj sagde, at hun havde valgt at sige op til fordel for et andet topjob. Spekulationerne i branchen gik på, hvor hun var på vej hen? Der var mange bud på topposter i nordiske ejendomsselskaber, men ingen nævnte Deas, hvor der på daværende tidspunkt ikke manglede en topfigur.

NYSGERRIGHEDEN VANDT

Rikke Lykke var da heller ikke træt af at være i Patrizia. Men hun fik en opringning. Og for konkurrencemennesket Rikke Lykke vandt nysgerrigheden.

- Jeg blev kontaktet og spurgt, om det kunne interessere mig. Så havde vi selvfølgelig en længere dialog. Og det endte med, at jeg sagde ja, fordi jeg så en mulighed for at skabe nogle ændringer, der gør, at Deas kan fremtidssikres og skabe et større plus på bundlinjen.

Det kan måske se ud som om, der er lang vej i mere end en forstand fra barndommens gård i Vester Skerninge på Sydlyn til en penthouselejlighed i en sidegade til Købmagergade, hvor Rikke Lykke bor i dag. Men hun trækker på meget af sin barnelærdom fra gården på Fyn, som faren passede, mens moren var bankrådgiver i Svendborg.

- Jeg er et kæmpe familiemenneske og er tæt knyttet til både min bror og til mine forældre, som alle er meget vigtige for mig, men på hver deres måde. Min bror har lært mig modstandskraft, og at jeg ikke skal lade mig slå ud eller give op. Min fremdrift har jeg til gengæld i høj grad fra min far, som altid har været ►

FREJA
EJENDOMME

Vi udvikler morgendagens Danmark

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

— Læs mere på freja.biz og jernbanebyen.dk



UDVIKLINGEN I DEAS (I TUSIND KR.)

	2020	2019	2018	2017	2016
Omsætning	657.548	659.785	550.886	525.766	501.216
Omsætningsvækst, i procent	-0,3	19,8	4,8	4,9	11,0
Årets resultat	26.369	45.034	2.879	10.664	11.810



Foto: Claus Sall

Der er dem, der spørger Rikke Lykke om hun er hyret ind til at bedrive business as usual. Og det er så nok, fordi de ikke kender Rikke Lykke. For med hende er det sjældent business as usual. Tværtimod ser hun altid på, hvordan tingene kan gøres bedre, smartere, mere effektivt og til større glæde for både dem, der skal modtage ydelsen, men også til større tilfredsstillelse for medarbejderne.

meget nysgerrig på livet, og som har givet mig, at “du må godt lige sidde og nyde det, men så skal du videre”. Det er også fra ham, jeg har, at det værste i livet er ikke at turde. Min mor har til gengæld altid lært mig, at ingen er bedre end andre. Alle har noget at bringe med til bordet, og det er en af grundstenene i min ledelsesfilosofi.

Rikke Lykke var indtil maj måned den højest placerede dansker i den internationale ejendomsbranche, hvor det bestemt ikke myldrer med danskere. Der er da også mange, der tror, at hun har valgt karriere fremfor familie for at nå dertil, men sådan er det ikke. Faktisk er det sådan, at selvom det ikke var derfor, at hun sagde op i Patrizia, så er det en bonus, at hun ikke længere skal flyve Europa rundt.

I starten af september ringer bryllupsklokkerne nemlig, og så bliver Rikke Lykke gift med John Talchow, som hun traf for 7 år siden. Han er direktør i sit eget firma Cybernordic, som leverer løsninger indenfor IT og cybersikkerhed. Egentlig skulle de have været gift den 27. juni 2020, men det satte Corona en stopper for.

Med John kom også to drenge. Den ene har boet hos Rikke Lykke i perioder, - også inden hans far flyttede ind, - fordi han gerne ville læse i København, og hun omtaler dem begge to som “mine børn” og fortæller stolt, at den ene, Oliver Talchow, fik job hos Deas-

konkurrenten Cobblestone i deres handelsafdeling sidste år.

- Jeg har aldrig fravalgt børn. Men jeg fandt ikke en mand, som jeg havde lyst til at vågne op sammen med dag efter dag, mens jeg havde muligheden.

Og Rikke Lykke ville ikke have et barn alene, men typisk for hende, - der er meget opmærksom på, at hun ikke dømmes eller træder nogen over tæerne, - så skynder hun sig at tilføje, at hun altså ikke på nogen måde er imod, at man vælger at være alene om et barn.

- Det var bare ikke det rette for mig.

VANVITTIG HØJ ARBEJDSMORAL

Drengene lærer hun, ligesom hun selv har lært, at det er vigtigt at yde sit bedste, og hun ved godt, at hendes største udfordring i forhold til at få alle med, nok er, at hun nogle gange lige skal skrue en anelse ned for tempoet og ambitionsniveauet.

- Mine forældre har begge to en vanvittig høj arbejdsmoral, som de har givet videre til både min bror og jeg. Men når min far så tillod sig selv en halv times pause fra arbejdet på gården, så kom han ind og drak eftermiddagskaffe og var 100 procent nærværende. Det lægger jeg utrolig stor vægt på. Et højt drive må ikke skygge for at være til stede.

Men hvor er det virkelig, at hun ”skinner” kompetencemæssigt. Hvad er hun allerbedst til?

- People management. Helt klart. Det er min styrke. Uddelegering af ansvar er vejen til succes. Jeg hjælper folk til at finde deres potentiale og udløse det.

Det gør hun især ved at lytte meget - også selvom, der er nogen, der tror noget andet.

- Jeg taler meget, og derfor har jeg den effekt på nogle, at de tror, at jeg ikke lytter. Men sådan er det ikke. Jeg lytter, observerer og kommunikerer. Det gælder også, når emnet er ejendomme. Jeg hører måske noget et sted, parrer det med noget andet, som jeg har hørt i metroen, ser et byggeri på vej hjem, taler med min familie og venner og pludselig ser jeg en sammenhæng, som giver mig inspiration til, hvordan man kan skabe udvikling.

På den måde har hun arbejdet sig gennem ejendomsporteføljer i hele Europa og fanget, hvad der kommer til at skabe værdi om ét år - og om 10 år. Og nu skal hun så have fundet kultivatoren frem igen, så der kommer luft og lys og nye måder at gøre tingene på i Deas, så forretningen kan vokse. Om end ikke for enhver pris.

- Vi skal skabe lønsom vækst. Derfor skal vi se på, hvad der giver værdi i fremtiden, og hvor vi kan tjene penge i en ejendomsbranche, hvor lejerne ændrer behov, myndighederne stiller stadig større krav, og der kommer stadig flere digitale løsninger, siger Rikke Lykke.

TOPPROFIL TRÆDER IND I CENTRAL ROLLE

Hun har allerede identificeret nogle af de områder, hvor hun først og fremmest gerne vil udvikle Deas. Og er der et sted, hvor hun virkelig føler sig hjemmevant, så er det netop forretningsområdet asset management, som hun var ansvarlig for i hele Europa. Derfor er det også et af de første steder, hvor hun har valgt at indsætte en mere international profil. Valget er faldet på Mette Seifert, der tidligere på året forlod investment- og managementselskabet M7RE.

- Vi skal agere som en kompetent sparringspartner for hver enkelt kunde, forstå deres ejendomsstrategi og bedst muligt understøtte den. Mit spørgsmål til mine medarbejdere er altid: Ved du, hvem du sidder overfor, og hvad der er vigtigt for netop den kunde? Den opgave skal vi løfte i Deas, hvor vi skal kende vores stakeholders bedre, siger Rikke Lykke og fortsætter:

- Der er typisk tre segmenter af kunder i professionelle administrationsselskaber. Der er de store institutionelle investorer, som kræver et særligt set-up. Så er der de private ejendomsselskaber, som kan have en eller flere ejere, og så er der ejer- og andelsboligforeninger. De skal behandles forskelligt, for de har forskellige behov. Mette kommer som CIO fremover til at tage sig af de institutionelle investorer til hvilke, hun har et indgående kendskab fra sin tid som partner i M7RE, siger Rikke Lykke og fortsætter:

- Jeg mener, det er meget vigtigt at skabe en ramme for, hvordan man sikrer, at man forstår sin kundes behov. Du skal sikre dig, at du er præcis der, hvor kunden er, så du bliver en sparringspartner og ikke en leverandør.

EKSPANSION I UDLANDET

Derfor behøver de danske kunder heller ikke være nervøse for at blive glemte, når der nu bliver fokus på at ekspandere i udlandet.

- Tværtimod. Hvis vi bliver stærkere internationalt, får vi også ny viden, som vi kan bringe med til vores kunder i Danmark. Jeg hører nogle gange, at internationalisering handler om at skabe forretning i udlandet. Intet kunne være mere forkert i min optik. Internationalisering handler i lige så høj grad om at trække ny inspiration til landet, og det er klart, at uanset hvordan man vækster sin forretning, så må man ikke tabe eller mindske fokus på kernekunderne. Det siger sig selv.

Rikke Lykke er både medlem af bestyrelsen i EjendomDanmark og i Proptech Denmark. Men en ting er, at selve administrationen skal digitaliseres. Rikke Lykke vil også gerne nå dertil, hvor det er naturligt, ➤



↑ - Jeg er ikke specielt optaget af, at Deas bliver de største, men de bedste, siger Rikke Lykke.

➤ at man også hjælper kunderne med deres proces på flere fronter.

- Vi skal kunne rådgive om digitalisering, men også være sparringspartner indenfor bæredygtighed. Det kan for eksempel være i forhold til om, der er alternativer til den måde, det kører på i vores kunders ejendomme i dag? Hvis vi kan tilbyde ydelser, der øger bæredygtigheden for vores kunder og samtidig er en god forretning for os, så kommer vi langt. Et eksempel kan være noget så simpelt, som at der i en ejendom ikke er skiftet til LED-pærer. Der er det oplagt, at når vi har vores gang i ejendommen, så tager vi fat i kunden og spørger, om vi kan gøre det for dem.

Rikke Lykke overtager chefstolen i en 32 år gammel virksomhed med en betydelig historik. I dag bliver de millioner af data, som Deas har indsamlet gennem årene ikke brugt. Men hvorfor skulle de ikke det, hvis det kan hjælpe kunderne til at få deres ejendomme til at yde bedre?

- Vi har et unikt benchmarkingværktøj i og med, at vi har data 20 år tilbage, som vi kan bruge i anonymiseret form. Dem skal vi i højere grad have bragt i spil til kundernes fordel. Hvis vi kan hjælpe dem med, hvor de gør det mere eller mindre godt, kan vi også hjælpe dem med at få deres porteføljer til at fungere bedre. Det skal der selvfølgelig investeres i for at kunne levere på, men hvis Deas vil være en af topspillerne i de kommende år, så skal vi kunne mere end vi kan i dag.

EJENDOMME SKAL SES I BREDERE PERSPEKTIV
I Patrizia var et af Rikke Lykkes mantra, at ”ingen her i huset må arbejde med en ejendom, de ikke har set”. Det tager tid, før det kan gennemføres i Deas, der administrerer mange enkeltstående ejendomme, men hvis man skal tænke kreativt, er man nødt til at forholde sig fysisk til ejendommene og ikke kun ud fra et excelark.

- Jeg tror, man kan gøre en stor forskel ved at tænke anderledes i forhold til investorernes involvering i deres lokalområder. Og det bliver en stadig større del af deres CSR-politik. Jeg kan tage udgangspunkt i os selv, der har en stor kantine stående i den ejendom, som vi beboer og som ikke bruges det meste af dagen. Kan vi aktivere den, så den for eksempel bruges af et dramahold om aftenen eller noget tilsvarende? Der er en masse udfordringer forbundet med det, men jeg tror vores kunder kan se en fordel i at bruge deres ejendomme på en måde, så de bidrager til det omkringliggende samfund. Det skal vi kunne hjælpe dem med.

Rikke Lykke ser to forskellige indfaldsvinkler til det at være administrator, og den vej branchen går i øjeblikket.

- Den ene er at tage udgangspunkt i branchen og de behov, der er. Den anden er i højere grad at levere de skjulte services uden at være en synlig brancheaktør. Det må jo være op til kunderne at vurdere, hvad der er den rigtige, men jeg tror på, at vores tilgang skal være en dyb indsigt og sparring omkring ejendommene fremfor blot at levere enkelte ydelser, siger Rikke Lykke.

Den danske ejendomsbranche er i nogen grad præget af et hierarki, som man også kan se på Estate Medias liste over Magthaverne, hvor toppen er domineret af de største investorer. Som øverste ansvarlige i Patrizia, der købte ejendomme for milliarder, var Rikke Lykke blandt de mest feterede i branchen. Nu skifter hun til leverandørsiden. Men det går hun ikke så meget op i.

- Det er jo rent snobberi. Alle i ejendomsbranchen er vigtige. Du har brug for alle 4 sider af bordet for at få en ejendom til at fungere. Og det er måske det, jeg synes er allervigtigst i alle dele af branchen, at du husker, at du som regel varetager andre folks penge. Det skal man have uendelig respekt for. ■

FRA PENSIONS KÆLEDÆGGE TIL KAPITALFOND

Deas stiftes under navnet Dan-Ejendomme. Ejerkredsen består af en række pensionskasser, der køber H.P. Løvengrens Garverier for at ændre det til et børsnoteret ejendomsselskab med en frisk start.	1989	
	1999	Dan-Ejendomme ændrer strategi og bliver primært et administrationsselskab for en række pensionskasser, men ejer fortsat 8 bolig-ejendomme. Margit Birk Andersen kommer fra en stilling som direktør på det daværende Hornbæk-hotel Trouville, og bliver adm. direktør.
Dan-Ejendommens direktion suppleres af den 34-årige vicedirektør Henrik Dahl Jeppesen. Dan-Ejendomme har godt 200 medarbejdere.	2001	
	2002	Pensionskasser under PKA ejer nu 81 procent af aktierne.
Dan-Ejendomme bliver Danmarks største administrationsselskab.	2004	
	2007	PKA afslår købstilbud på Dan-Ejendomme på grund af overvejelser om, hvordan selskabets ejendomme ellers skal drives. Markedsværdien stiger til knap 500 mio. kr.
Ny satsning på OPP bliver lanceret. Koncernen har nu 422 medarbejdere. Omsætning og resultat ligger stabilt.	2008	Henrik Dahl Jeppesen udnævnes til adm. direktør efter Margit Birk Andersen.
Dan-Ejendomme køber ejendomsrådgiverfirmaet JKE med Jan Kristensen i spidsen.	2009	Dan-Ejendomme indgår asset management aftale om 330 ejendomme i Berlin og Nordrhein-Westfalen med 11.000 boliger og 400 erhvervslejemål.
Dan-Ejendomme køber Kuben Ejendomsadministration. Købesummen bliver aftalt til 34,5 millioner kr.	2010	
	2011	Dan-Ejendomme overtager 79.000 kvm centermanagement af 'City2' ved Høje Taastrup og 'Amager Centret' fra Steen & Strøm.
Pensionskassernes Ejendomme fremsætter købstilbud til aktionærerne i Dan-Ejendomme Holding as. Selskabet opretter Property Asset Management. Dan-Ejendomme skifter navn til DEAS.	2012	
	2015	Deas bliver købt af Montagu Private Equity
Montagu sætter Deas til salg. Deloitte Corporate Finance bliver hyret ind, men der bliver ikke fundet en køber, og salget sættes i bero.	2017	
	2018	Deas køber Nordea Ejendomme, og overtager 2.700 kontor-, butiks- og lagerlejemål samt 1.350 boliglejemål.
Deas' koncernomsætning falder med 0,3 procent til 658 millioner kr. efter en omsætningsvækst på 19,8 procent fra 2018 til 2019 som følge af opkøb. Driftsresultatet falder til 38 fra 56 millioner kr.	2020	
	2021	Deas køber den skotske ejendomsforvalter Aberdeen Standard Investments' nordiske asset management-aktiviteter i både Sverige, Norge, Finland og Danmark. Rikke Lykke afløser Henrik Dahl Jeppesen.

Deas er Danmarks største administrationsselskab. Det blev oprindeligt skabt for at forvalte en række institutionelle investorers ejendomme og samtidig opbygge en egen portefølje. Men efterhånden kom ekstern administration og flere forretningsområder til og fra at have været børsnoteret blev det i 2015 købt af kapitalfonden Montagu. Her er en række vigtige milepæle:

Den ubebyggede grund på 55.000 kvm, som Logicor netop har opkøbt, står efter planen klar til udlejning i de kommende uger.
Foto: Rendering/Logicor



LOGICOR UDVIDER SIN DANSKE RÆKKEVIDDE

Astrid Ellemo

Den internationale lager- og logistikvirksomhed, Logicor, fortsætter sine aktiviteter i Danmark og er ved at lancere et nyt logistik- og lagerhalsprojekt med 25.000 kvm mere i Copenhagen Markets i Høje Taastrup.

Det internationale lager- og logistikfirma Logicor er kendt ude omkring i verden, men er stadig forholdsvis ukendt i Danmark. Logicor har da også kun været på det danske marked for erhvervsejendomme siden slutningen af 2019, hvor de som Asset Manager for Blackstone fungerede som rådgiver for opkøb af ejendomme på knap 230.000 kvm. Logicor varetager således ejendomme i Høje Taastrup, Køge, Horsens, Greve og Aarhus. Kerneforretningen er moderne lager- og logistik, og man åbnede kontor i København i 2020. Her arbejder man på to fronter – at opkøbe byggegrunde og eksisterende lagerhaller:

- Hovedfokus i Logicor er at finde velegnede byggegrunde med den rette infrastrukturelle placering, hvor vi selv kan udvikle og opføre moderne lagerhaller. Men vi opkøber også løbende – på vegne af Blackstone – moderne

lagerhaller, som kan give cash flow fra dag 1, siger Senior Asset Manager Nordics, Andrew Dalglish, der indtil videre er den første og eneste ansatte på kontoret i Danmark, der åbnede i maj 2020.

Indtil åbningen af kontoret, der ligger i Nordhavn, blev de danske ejendomme i Logicor varetaget af den svenske afdeling. Som canadiske Andrew Dalglish, der har en lang erfaring inden for branchen, beskriver det, arbejder han indtil videre alene, laver kaffen selv, varetager og passer på de 230.000 kvm i Danmark, sørger for lejekontrakter og leder efter de næste ejendomme, som Logicor kan opkøbe.

- Logicor er stiftet af Blackstone i 2012 og ejes i dag af Blackstone sammen med kinesiske CIC, der har aktiemajoriteten. I Danmark står Logicor for asset management og kontakt til Blackstone-ejendomme i den danske portefølje, der på nuværende tidspunkt omfatter det nye grønttorv, Copenhagen Markets i Høje Taastrup, Logistikparken i Aarhus, Ventrupvej i Greve, hvor lejer er Movianto Nordic. De tre største logistiklejere er SkanLog, DKI og Freja, fortæller Andrew Dalglish, som tidligere har været med til at udbygge den tyske supermarkeds kæde LIDL i Danmark.

ORGANISK VÆKST

Som ny spiller på det danske marked for lager- og logistikejendomme, ønsker Logicor først og fremmest, at virksomhedens vækst skal ske organisk. Men de er klar til at slå til, når muligheder opstår. Med sin internationale portefølje – og med Blackstone som en stærk storebror – kan Logicor høste fordele af sit stærke bagland.

- Logicor er ekstremt kundeorienterede. Vi vil hjælpe vores kunder med at løse deres problemer, ligesom vi ønsker, at de får succes. For når de får succes, får vi også succes. Strategien er en organisk vækst plus målrettede akquisitioner, siger Andrew Dalglish og understreger, at Logicor har en yderligere fordel ved sine cross border muligheder og følgende kompetencer i kraft af sin størrelse og rækkevidde.

Logicor er aktiv i 17 lande i Europa, og det er ikke økonomien, som begrænser væksten, men det at finde de egnede lagerejendomme.

- Det er en fordel at kunne sparre med kolleger, som arbejder på kryds og tværs i Europa. Den største udfordring for os er at finde de rigtige assets med den rigtige kvalitet på de rigtige beliggenheder. Penge holder os ikke tilbage, da vi har Blackstone i ryggen. Men det handler for os om at indgå langsigtede partnerskaber med både kunder og samarbejdspartnere. Vores opgave er at finde ud af, hvad passer bedst til kundens behov og forretning. For lykkes det for dem, lykkes det også for os, siger Andrew Dalglish og fortsætter:

- Vi ønsker at skabe en ramme for Logicor i Danmark, der er bygget på ærlighed, åbenhed og dialog. Alt skal på bordet, og så finder vi ud af, om vi kan noget sammen her, og hvordan vi kan gøre det. I øvrigt skal vi også navigere ud fra en bæredygtighedsdagsorden, som ligger virkeligt højt for os og mig personligt, og hvor vi selv skal bidrage med den grønne omstilling inden for vores branche.

NYT PROJEKT UNDERVEJS

Af aktuelle projekter har Logicor en udvidelse af Nord-europas største engrosmarked, Copenhagen Markets, i Høje Taastrup Transport Center i støbeskeen. Byggegrunden er på 55.000 kvm, og Logicor er i øjeblikket ved at supplere de tre eksisterende bygninger på i alt 67.000 kvm med en ny logistikhal på 25.000 kvm.

- Vi har store forventninger til vores nye udviklingsprojekt i Høje Taastrup, hvor vi skal opføre en ny logistik- og lagerhal

på en ubebygget matrikel, som ligger skråt over for det eksisterende Copenhagen Markets. Vi går i gang med at bygge så snart som muligt, og vi satser på at kunne lancere projektet til potentielle lejere i de kommende uger. Vores samarbejdspartnere, Colliers og EDC Erhverv, er i gang med udledelsen, og vi ser frem til at samarbejde med de kommende lejere og imødekomme deres behov, siger Andrew Dalglish, der løbende er i dialog med kommuner, bygherrer, entreprenører, ejendomsmæglere og lejere rundt omkring i Danmark.

Blackstone – med Logicor som Asset Manager – har indtil videre opkøbt eksisterende lager- og logistikhaller i Høje Taastrup, Køge, Horsens, Aarhus og Greve, og virksomheden har en geografisk præference fra Storkøbenhavn på tværs af E20 til Jylland og så op og ned ad E45. I øjeblikket kigger de både efter byggegrunde, men også opkøbsmuligheder med hensyn til eksisterende ejendomme.

- Vores pipeline er ved at vokse, så vi håber, at vi inden årets udgang kan gå ud at fortælle, at vi har opkøbt noget nyt. At finde nye byggegrunde ligger derfor højt på min prioriteringsliste i forhold til vores aktiviteter i Danmark, siger Andrew Dalglish og påpeger, at Logicor gerne med tiden vil være den førende og foretrukne samarbejdspartner inden for moderne logistikhaller i Danmark.

OM LOGICOR

- Europæisk lager- og logistikfirma grundlagt i 2012 af Blackstone Group, som har over 600 aktiver fordelt på over 13 mio kvm i bl.a. Helsinki, Amsterdam, London, Essen, Warszawa, Paris, Frankfurt, Milano, Barcelona, Madrid, Lissabon og Milano.
- Logicor indgik i Danmark i slutningen af 2019 og åbnede kontor i København i 2020.
- Tilbyder fleksible, kreative og ansvarlige løsninger, der kan imødekomme kundernes behov på alle type markeder i Europa.
- Ejers af Blackstone og kinesiske CIC, som står for aktiemajoriteten.
- Baseret på langsigtede relationer med kunder, service- og forretningspartnere
- Kunderne konfigurerer og optimerer løbende deres supply chains, som Logicor imødekommer i form af moderne lagerhaller.
- Logicor drifter funktionelle, moderne og strategisk placerede lagerhaller i nærheden af arbejdskraft, befolkningsgrupper og transportveje.
- Detailhandlen er den største kunde.



Mere end 2.800 hotelværelser på vej i København

Det har været et katastrofalt år for mange hoteller i Danmark. Men mange nye aktører står på spring for at komme ind i markedet både på operatør- og investorside



Af Kamilla Sevel

Siden nedlukningen i 2021 har hotelmarkedet været den sektor, der har været hårdest ramt. Med et styrt i belægningsprocenterne og et væld af restriktioner har det været svært at opretholde indtjeningen. Nedgangen har ramt skævt. Værst er det gået i København, mens danske turister har været med til at holde hånden under markedet i resten af Danmark.

Netop fordi baggrunden for nedlukningen har været så konkret og ikke skyldes en generel konjunkturedgang, så ser mange nye muligheder i markedet, så snart restriktionerne er væk. Fra 2019-2024 har der været 8.200 hotelværelser planlagt i det københavnske marked. Nu er enkelte af projekterne skåret væk, men der er stadig værelser på vej på markedet svarende til mere end 10 procent af den eksisterende kapacitet, viser de seneste tal fra NHC, Nordic Hotel Consulting.

Der er i alt knap 25.000 værelser på København og Frederiksberg, og i perioden 2021-2024 er yderligere cirka 2.800 værelser på vej primært på Vesterbro, i Havnestaden og Nordhavn.

TRIMMEDE PORTEFØLJEN

I Nordhavn skal den danske hoteloperatør Core Hospitality for eksempel udvikle den første europæiske lokation for en af verdens største varemærker i hotelbranchen, når hotellet Fairfield by Marriott, der har mere end 1.000 hoteller i hele verden, åbner i 2023. Hotellet med 222 værelser åbner som en del af PFA Ejendommens Nordø-projekt.

Tiltroen til markedet betyder, at der ikke har været udsalg.

- Der er en del, der venter på de ejendomme, der kommer i problemer. Men de er ikke kommet - i hvert fald ikke endnu. Hvis der kommer flere ejendomme til salg i markedet og især af lavere kvalitet end det, der er blevet handlet indtil nu, så kan det påvirke priserne. Men det afhænger i høj grad af bankerne og om de siger, at der skal refinansieres, siger adm. direktør Christian Kielgast, NHC.

Enkelte koncerner valgte tidligt i Corona-forløbet at trimme porteføljen. Det gælder for eksempel Brøchner Holding Group, der helt som forventet kom ud af 2020 med faldende bruttoresultat og bundlinje med et, hvad

de selv kalder 'særdeles utilfredsstillende' resultat. Allerede tidligt i Corona-krisen i foråret 2020 trak Brøchner Hotels sig fra driften af de to københavnske hoteller Astoria og Herman K.

- Det var en udvikling, som havde været undervejs, men som gik hurtigere end forventet. Men vi tror på, at gæsterne kommer tilbage, og at de fortsat vil søge de ekstraordinære oplevelser. Med 4+ stjernede boutiquehoteller og med vores seneste åbning af Book1 Design Hostel i Aarhus mener vi, at vi kan skabe en sund forretning. Det sker ikke på få måneder, men med de hoteller, vi har i vores portfolio nu, har vi det stærkeste fundament for igen at generere overskud, siger adm. direktør Nickolas Krabbe Bjerg, Brøchner Hotels.

Det er præcis den holdning, mange i markedet har. Samtidig med, at andre segmenter også stiger i pris, vokser interessen for investeringer i hoteller.

- Vi er i en periode, hvor der bliver rejst rigeligt med kapital. Andre segmenter er steget i pris på grund af Coronaen, og derfor får hoteller også opmærksomhed, siger Christian Kielgast.

FLERE INVESTORER PÅ VEJ IND

Også de institutionelle investorer er på vej tilbage.

- Nogle segmenter får større opmærksomhed end andre. Det gælder for eksempel gråzonen mellem hotelophold og korttidsophold. Der kommer også større fokus på mere luksusprægede produkter, fordi man ser kunderne flytte fra kvantitet til kvalitet. Luksus og high-end-hoteller har holdt priserne langt bedre end andre segmenter. Man kan for eksempel se det på, at luksushoteller i København har ligget 10-15 procent højere end priserne i 2019, siger Christian Kielgast.

Det er også blandt grundene til, at hotelinvestoren ESS Group, der også ejer blandt andet Marienlyst Strandhotel i Danmark, købte Örenäs Slott udenfor Landskrona i juli i år. Men hvad bliver et attraktivt hotel i investeringsmæssig sammenhæng fremover? Der er udbredt enighed om, at møder og konferencer er det sidste, der kommer tilbage til normalen, og derfor er der et opgør i gang i forhold til, at et godt hotel er et hotel bygget til erhvervslivet. ➤

► Nogle af de projekter, der er rullet tilbage eller forsinket er 5-øren Guldsmiden Hotel på Amager Strandvej i København, hvor udviklingselskabet bag, Gefion Group, nu i stedet indretter ungdoms- og studieboliger. Og det gælder også for eksempel Mogens de Lindes planer om et 5-stjernet hotel i Kuglegården på Holmen. Et andet projekt, der er udskudt, er Scandics hotelprojekt på Aarhus Ø, som nu forventes at åbne i 2025.

Der er også en del steder, hvor hotel har været en mulighed, men som ikke bliver det. Men hvis bare hovedparten af det, der bliver talt om, rent faktisk bliver bygget, er der fortsat mange værelser på vej.

– En af de konsekvenser, vi kan komme til at se i det nuværende marked er, at skillelinjen mellem micro-living og egentlig hoteldrift bliver mindre, og der kommer til at blive projekter, hvor tingene tapper ind i hinandens segmenter, siger Christian Kielgast.

En af dem, der netop nu er ved at snakke med operatører, er mæglerfirmaet Engel & Völkers. Her sidder en specialiseret afdeling i Hamburg og arbejder udelukkende med hospitality-segmentet.

– Vi har kontakt til aktører i forskellige størrelser, som er meget interesseret i det danske marked, og set i et dansk perspektiv er der tale om store spillere med interesse for projekter i København og Aarhus, siger adm. direktør Mikkel Søby, Engel & Völkers. ■

PIPELINE KØBENHAVN

2021

NH Collection
394 værelser
Arp Hansen - Next
House Copenhagen
433 værelser

2022

Scandic Spectrum
- Kalvebod Brygge
632 værelser
Scandic Nørreport
100 værelser
25 Hours Copenhagen
243 værelser
Ibis Ørestaden
186 værelser

2023

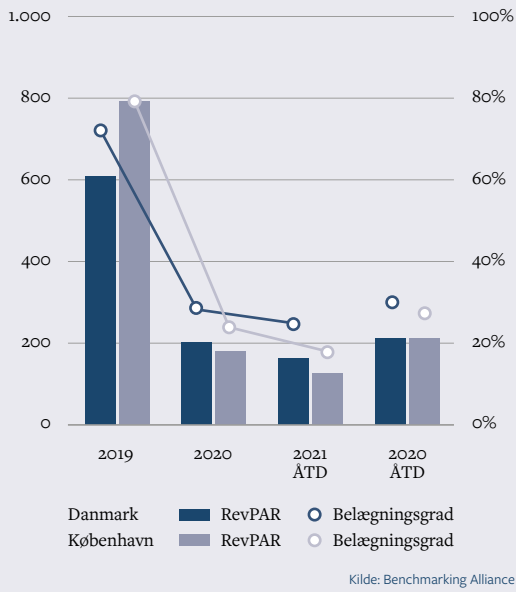
Zleep Hotel Glostrup
133 værelser
Fairfield by Marriott
222 værelser
Residence Inn
Copenhagen
95 værelser

2024

Locke Apartment
Hotel - Postbyen
236 værelser
25 Hours Hotel
Papirøen
128 værelser

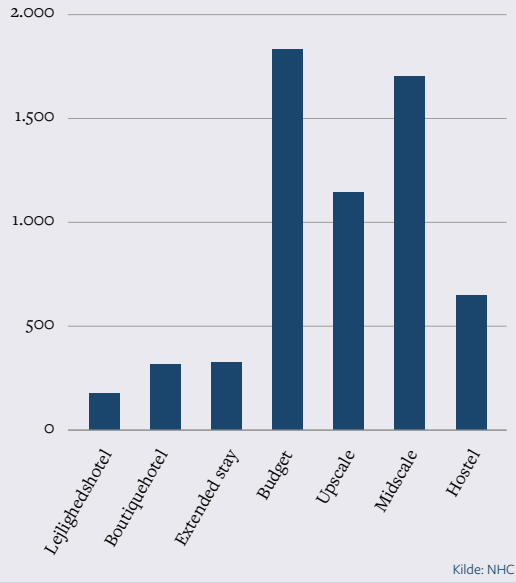
Kilde: NHC

KØBENHAVN HÅRDT RAMT



KØBENHAVN PIPELINE

(2020-2024, værelser fordelt på segmenter)



Aalborg Kommune udbyder attraktivt byudviklingsareal i centrum af Aalborg

Aalborg Kommune udbyder hermed et areal på ca. 23.000 kvadratmeter beliggende på Jyllandsgade 22, 24, 26, 28 og 30, 9000 Aalborg, også kaldet Åparkkvarteret, til salg i offentligt udbud. Arealet har en byggeret på ca. 38.000 kvadratmeter etageareal.

Området ligger meget centralt i Aalborg og spiller en væsentlig rolle som en del af den samlede udvikling af Hjulmagerkvarteret. Området afgrænses mod nord af den kommende BRT-forbindelse i Jyllandsgade og ligger i gåafstand fra såvel banegård, busterminal og midtbyens handelsstrøg.

I direkte tilknytning til arealet etableres Åparken, som er en del af projektet om at åbne Østerå gennem Aalborg og dermed skabe byens nye grønne åndehul.

Kontakt specialist Klaus Flensted Jensen, By- og Landskabsforvaltningen, Aalborg Kommune:

klaus.flensted@aalborg.dk
telefon: 9931 2061

Udbuds- og salgsvilkår kan hentes på:
www.grundsalg.aalborg.dk

Facts om arealet

- Ca. 23.000 kvadratmeter areal
- Byggeret på ca. 38.000 kvadratmeter etageareal
- Centralt beliggende i Aalborg C
- Blandet bolig og erhvervsformål
- Tæt på banegård, busterminal og kommende BRT-forbindelse

Budfrist er onsdag d. 3. november 2021

**Aalborg
Kommune**



Investorerne vil have hoteller, men sælgerne vil ikke sælge

I Norge har man set samme tendens som i Danmark under Corona-krisen. En række investorer troede, at de billigt ville kunne opkøbe hotelejendomme, men udsalget er udeblevet

Af Dag-Jørgen Saltnes
Estate Magasin Norge

Der har ikke været ret mange hoteltransaktioner i det norske marked de sidste 18 måneder, og der er heller ikke meget til salg. Det er overraskende, men det skyldes, at man i mange tilfælde har reforhandlet lejeaftalerne, fordi operatørerne ikke har kunnet betale husleje. Dermed har ejerne af ejendommene reelt ikke haft andet valg end at vente, siger Erik Myklebust, der er ansvarlig for hotelsegmentet i norske CBRE.

Udbud og efterspørgsel matchede i begyndelsen af pandemien, hvor der var stor usikkerhed og ganske få, der var interesserede i at købe hotelejendomme. Men i takt med, at udsigterne til vacciner og genåbning blev et realistisk mål, er interessen for hoteller også øget.

– I Norge og i resten af verden oplever vi stor interesse for hotelejendomme. Folk er overbevist om, at pandemien går over, og så vil man ud i verden igen. Det betyder øgede indtægter for hotellerne, og det vil investorerne gerne være en del af. Samtidig er en del andre ejendomssegmenter blevet dyrere, og så virker hotelejendommene rimelige i pris – relativt set, siger Erik Myklebust.

Og det gælder ikke kun i Norden. Lige nu har CBRE for eksempel et hotel til salg i Italien, hvor der er kommet 25 bud ind. Langt mere end, hvad man kunne forvente før pandemien.

En af grundene til investorernes interesse er en forventning om at kunne købe billigt op. Der har da også været enkelte salg i Norden af hoteller, der har været “distressed” herunder blandt andet to hoteller i First-kæden. Men det er ikke tilfældet generelt.

MARKANT HOTEL SOLGT

I marts i år blev Hotel Ullensvang øst for Bergen for eksempel solgt. CBRE var salgsrådgiver på hotellet, der blev sat til salg før pandemien. Det har taget et år at sælge hotellet for Utne-familien, som har ejet det i 175 år gennem fem generationer. Hotellet er et full-service hotell med 170 hotellværelser, en spa-afdeling, gourmetrestaurant og konferencecenter, og det blev købt af H.I.G Capital og Hamilton Hotel Partners, som skal stå for driften. Hamilton Hotel Partners er asset manager på en portefølje på i alt 50 hoteller med 9.259 værelser i Europa og flere af dem bliver drevet for H.I.G. >



↑ Hotel Ullensvang har været familieejet i 5 generationer. I 2019 omsatte det for 86 millioner norske kr.



↑ - Vi har aldrig fået så mange henvendelser, som vi gør i øjeblikket, siger Anders Vatne, Hotelia.

↓ Få mennesker i Oslo Lufthavn betyder også få gæster på lufthavns-hotellerne.

➤ Erik Myklebust forventer, at der snart kommer mere gang i markedet igen.

– Når alle er vaccineret og kan bevæge sig frit, kommer hotelmarkedet tilbage. Der er en ophobet efterspørgsel. Men spørgsmålet er, hvor længe den varer. Nogle af dem, der har investeret i hoteller de seneste år, har måske erkendt, at det ikke var helt så nemt alligevel, og de vil måske benytte fremgangen i markedet til at sælge, siger Erik Myklebust.

Også Anders Vatne fra Hotelia, der rådgiver om investering og drift i hoteller, melder om stor interesse for at investere i hotelejendomme.

– Der er meget kapital i markedet, og der er kun få ejendomme, der kan købes billigt. Generelt er der mange, der vil købe og få, der vil sælge, siger Anders Vatne.

OSLO KAN HAVE LÆNGERE VEJ HJEM

Han er langt mere bekymret for restaurationsmarkedet end hotelmarkedet.

– Der tror jeg, at vi kommer til at se en del konkurer, når de udskudte skatter skal betales, siger Anders Vatne.

Ligesom i Danmark har der været store forskelle på belægningen på de norske hoteller. Ved indgangen til sommeren havde hoteller i Oslo en belægning på 27 procent af normalniveauet, mens Kristiansand havde en belægning på 70 og en RevPar på 82.

– Oslo vil opleve en stor fremgang, når markedet kommer tilbage, men Oslo har også en større andel af internationale gæster end andre byer i Norge, og derfor kan det komme til at tage længere tid før markedet får indhentet efterslæbet, siger Anders Vatne.

Når det gælder nye hoteller, så er der bremsset kraftigt op, men på grund af allerede igangsatte projekter, så forventes kapaciteten at øges med 2,5 procent i 2021, viser tal fra Hotelia.

– Flere projekter er droppet fuldstændig og andre er lagt på is, siger Anders Vatne.

Selvom man måske skulle tro, at lufthavnshotellerne var hårdest ramt, så er det ikke realiteten. Hotellerne ved Oslos lufthavn, Gardermoen, har faktisk haft en belægning på 49 procent mod 56 i 2019. Det skyldes, at der på grund af indrejserestriktioner har været brug for karantænehoteller. Men sådan fortsætter det ikke.

– Det er meget usikkert, hvordan flytrafikken kommer til at udvikle sig efter pandemien, men jeg tror det kommer til at tage lang tid, før vi er tilbage på 2019 niveau. Især på det internationale marked forventer vi færre direkte ruter ud af Oslo, siger Anders Vatne. ■

Deltag på årets store konference om hotelmarkedet

HotCop

Torsdag d. 7. oktober 2021

HotCop byder i år på et nyt, spændende fagligt program, rundvisning, inspirerende eftermiddagslounge samt en afsluttende middag på Kurhotel Skodborg.

Læs mere eller tilmeld dig på **HotCop.dk**



estate



Foto: Magnus Mårding

Svenskerne holdt selv hånden under markedet

Selvom det svenske marked også har været hårdt ramt af Corona, så har de indenlandske rejser bidraget til omsætningen

Af Maria Nordlander
Fastighetsnytt

Hotelmarkedet i Sverige har ikke været ramt helt så hårdt af Corona, som mange andre lande, fordi der er mange indenlandske overnatninger i det vidtstrakte land. Samtidig var markedet vokset i en længere periode med stigende efterspørgsel, og derfor har Corona da heller ikke sat en stopper for handlen med hotelejendomme.

- Svenske hoteller er ikke lige så afhængige af udenlandske gæster som mange andre lande. Derfor har det svenske hotelmarked klaret sig bedre gennem pandemien end mange andre steder, siger Björn Arnek, Annordia, der rådgiver svenske investorer i hotelmarkedet.

Sveriges måske nok mest spektakulære hotelejendom, der huser Grand Hotel i det centrale Stockholm, blev da også handlet i foråret 2021. Og selvom det i sidste ende er en intern handel mellem selskaber kontrolleret af den velhavende og indflydelsesrige svenske familie

Wallenberg, så offentliggjorde de, at handlen fra et investeringsselskab til en fond, blev gennemført for 3,6 milliarder skr. eller hvad der svarer til 2,6 milliarder danske kr. og bidrager dermed til benchmarkingen på et højt niveau.

Med i købet får Wallenberg-fonden udover selve ejendommen, der huser Grand, også driften af naboejendommen, det hippe boutiquehotel Lydmar Hotel, foruden The Sparrow Hotel nær Stureplan.

Inden corona kom til i foråret 2020 var hotelmarkedet i Sverige vokset med op til 4 procent årligt. Væksten i markedspotentialet har betydet, at antallet af hoteller er steget op til Corona og lysten til at investere i hotelejendomme er også skudt i vejret. Men Corona har betydet, at RevPar, hvilket er hotelbranchens måde at opgøre indtægterne per værelse på, er faldet betydeligt i Sveriges store byer, Stockholm, Malmö og Göteborg.

5-stjernede Grand Hotel er et vartegn i centrum af Stockholm. Det åbnede i 1874 og blev senest handlet i 1968, hvor Wallenberg-familien købte de over 300 værelser. Hotellet er løbende renoveret og har netop fået helt nyt indgangsparti.

- Alle operatører har dårlig lønsomhed, og det har de haft i et år nu. Man har opsagt personalet eller sendt dem hjem på orlov, og en del har fået lejerabatter eller udskudt betalingen af huslejen. Det helt store spørgsmål er nu, hvor hurtigt bookingerne kommer i gang igen, når restriktionerne bliver ophævet, siger Björn Arnek, Annordia, der rådgiver hotelinvestorer i det svenske marked.

DIGITALISERING TRUER MØDEAKTIVITET

I mere traditionelle økonomiske kriser plejer hotelmarkedet at følge konjunkturerne og komme ret hurtigt tilbage, når økonomien vender. Men Corona-krisen har haft andre konsekvenser end de økonomiske.

- Der har været en lang periode nu, hvor man har vænnet sig til at drive virksomheder digitalt. Spørgsmålet er i hvor høj grad, det fortsætter, og om vi kommer til at se forretningsrejserne komme tilbage.

Den type rejser, der forventes at mindskes mest er dog 1-dags møder. Og dem har hotellerne alligevel ikke haft glæde af.

- Hvis det holder stik, vil det have mindre effekt på hotelmarkedet, siger Björn Arnek.

De seneste år er der bygget mange nye hotelværelser i Sverige.

- På den korte bane vil usikkerheden hænge ved, indtil man har overblik over, hvor lang tid, der går, før vi er tilbage på et mere normalt niveau, siger Björn Arnek.

LUFTHAVNSHOTEL ÅBNEDE MIDT I CORONA

Selvom luftfarten er en af de sektorer, der er hårdest ramt af Corona, så åbnede Scandic sit første lufthavnshotel i Stockholm i maj måned.

- Ja, det virker jo lidt mærkeligt, men beslutningen blev taget for længe siden. Antallet af rejsende vil stige



Foto: Annordia

igen, og det her er en langsigtet strategisk beslutning, siger distriktsdirektør Kristian Andreasson, Scandic.

Hotellet ejes af hotelinvesteringsselskabet Midstar og Scandic har tegnet en lejeaftale på minimum 15 år.

Også den norske hotelinvestor Petter Stordalen, der driver koncernen Nordic Choice er i gang med nye projekter herunder i den sydøstlige svenske by Kalmar. Her åbner koncernen et nyt hotel i 2024 med 200 værelser. Investor er LW Fastigheter som bygger på Universitetskajen i Kalmar. Og baggrunden er typisk for mange mindre byer i Skandinavien.

- Jag blev forbløffet, da jeg så business casen. Her har du en af Nordens interessante byer, som har en markant underkapacitet på hotelsiden. Derfor var det tydeligt for mig, at det var en spildt mulighed, hvis vi ikke satte på at være til stede i byen, siger Petter Stordalen. ■

Der er en del investorer, der vil se tiden an, inden de sætter nye projekter i gang, siger cheføkonom Björn Arnek, Annordia.

Vi samler branchen i Cannes



**Scandinavian
Property
Magazine**

**Conference
in the Sky**
2022

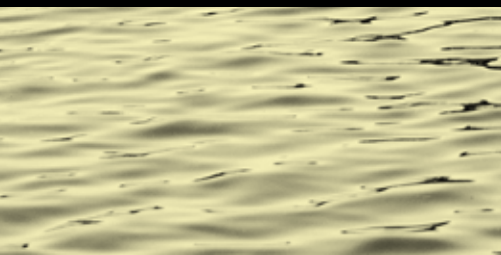
**Sundown
Lounge**
2022

**Nordic
Lounge**
2022



**Conference
on the Train**
2022

THE
After Dark
PARTY





Af Kamilla Sevel

Norsk selskab vil investere i Proptech uden penge

Stor-Oslo Eiendom, der er en norsk partnerejet projektudviklingsvirksomhed med 6.500 boliger og 150.000 kvm erhverv under udvikling vil investere ressourcer i Proptech, men ikke penge.

– Vi kan tilbyde selskaberne tilgang til markedet samtidig med, at vi kan bidrage med vores kompetencer indenfor ejendomsudvikling. Via Stor-Oslo Eiendom får proptech-selskaberne en strategisk partner samt mulighed for at bruge teknologien i vores projekter, siger adm. direktør Mathis Grimstad til norske Estate Magasin.

Selskabet har oprettet et eget selskab til tech-satsningen, Stor-Oslo PropTech AS, der indtil videre har gjort tre investeringer, deriblandt Spacemaker, som senere er solgt til amerikanske Autodesk. En anden investering er Dimension Ten, som arbejder med VR-teknologi.

Stor-Oslo PropTech har også en ejerandel af Defigo, som har udviklet en avanceret porttelevoni med integreret adgangskontrol til både bolig- og kontorbyggeri.

Ny bestyrelse i Proptech Denmark

Den danske forening, Proptech Denmark, har fået nye bestyrelsesmedlemmer. Den samlede bestyrelse tæller nu følgende danske ejendomsprofiler:

- | | | |
|---|---------------------------------------|---|
| ■ Rasmus Juul-Nyholm, Cobblestone & Home.Earth, formand | ■ Thomas Fog, Coor | ■ Rikke Lykke, Deas |
| ■ Katrine Larsen, Hococo | ■ Iben Rohde, Totalkredit | ■ Malin Meyer, Danielsens Spaceplanning |
| ■ Troels Lau Larsen, Colliers | ■ Allan Kehlet Rieck, Truemarketvalue | ■ Per Andersen, Business Angel / inependant |
| ■ Martin Vang Hansen, ATP Ejendomme | ■ Christian von Scholten, Northq | ■ Anette Troelsen, Realkredit Danmark |
| | ■ Christian Jølck, Nrep og 2150 | ■ Christina Holberg Fenger, Balder Danmark |

Proptech Denmark blev stiftet i 2019.

Sælger platform til ejendomsmæglere

Danske Mindwork, der leverer software til næsten 80 procent af Danmarks ejendomsmæglere, er blevet solgt til engelsk/australske Reapit, som en del af en global ekspansion og et brohoved i Nordeuropa.

Reapit beskæftiger 350+ medarbejdere og leverer softwareløsninger til 65.000 brugere i 5.200+ kontorer i UK og Australien.

Mindworking er den førende udbyder af IT-systemer og marketing-teknologi til digitalisering af ejendomsmæglerbranchen og næsten 80 procent af de danske ejendomsmæglere bruger Mindworkings software til produktion og distribution af marketingmaterialer via templates.

Købet er gennemført med støtte fra det teknologi-fokuserede private equity firma, Accel-KRR.

Mindworking ligger i Aarhus C og har 55 medarbejdere.

- Vi er begejstrede for at kunne kombinere Mindworking's lokale markedskendskab med Reapit's internationale ekspertise, så vi kan hjælpe Claus og hans talentfulde team med at cementere deres markedslederposition i Danmark, øge dybde og bredde i deres ydelser til det danske marked og ekspandere i Norden og videre i Nordeuropa, siger CEO Mark Armstrong, Reapit.



Gennembrud på Tech-platform

Det går stærkt fremad for de digitale platforme til ejendomshandel True-marketvalue og Prop.exchange. Og det skyldes især et generationsskifte.

– Jeg kan mærke, at det er en ny generation, som får indflydelse hos sælgerne og i ejendomsselskaberne, siger adm. direktør Allan Kehlet Rieck.



De digitale platforme sikrer salg i strukturerede processer, hvor sælgers pris bliver testet på en digital auktion, hvis der er konkurrence om en ejendom.

Prop.exchange er god til at sælge ejendomme, hvor markedsværdien måske er lidt vanskeligere at fastslå. Den er primært tiltænkt ejendomme op til 50 millioner kr., mens Truemarketvalue-platformen primært fokuserer på salg af ejendomme på 50 millioner kr. og opefter.

Allan Kehlet Rieck lancerede i 2016 Truemarketvalue efter blandt andet at have stået for Mærsk ejendomsportefølje i en årrække og for salget af en ejendom på Amerika Plads.

Nood. køber Estatetool

Brandingbureauet Nood. har købt den København-baserede proptech-virksomhed Estatetool.

– Ejendomsbranchen er de sidste 4-5 år blevet langt mere datadrevet, og vi ser spændende muligheder for at skabe et tættere samspil mellem markedsføring og afsætning af boliger og ejendomme med Estatetools softwareplatform, siger adm. direktør, hovedejers og stifter Alexander Windig, Nood.

Nood. har over 15 års erfaring med at udvikle elementer, kampagner og eksekvere i ejendomsbranchen og har markedsført mere end 190 projekter, svarende til 14.350 boliger.

Nood. købte sidste år designbureauet Dbyk, og med købet af Estatetool har selskabet nu samlet de fornødne kompetencer inhouse. Estatetool fortsætter som datterselskab i Nood. med Alexander Windig som CEO og Nicolaj Eriksen som CTO. Sammen skal de videreudvikle Estatetools platform. Nicolaj Eriksen, der nu er tidligere ejer af Estatetool, stiftede selskabet i 2012.

299 PROJEKTER PÅ SVENSK INVESTERINGSPLATFORM

I Danmark har vi The Many. I Sverige findes en tilsvarende platform kaldet Tessin, der opererer i Sverige og Finland. Nu er der hele 57.008 investorer på platformen, der indtil nu har gennemført 299 projekter.

Seneste projekt er boliger i Klövsjöfjäll med ski in/ski out mulighed.

Tessin er ejet af Stronghold, der i alt har investeret i 14 Proptech-virksomheder. Stronghold er dog mest kendt for sine største selskaber nemlig mægler- og administrationsselskabet Newsec og investerings-selskabet Niam.

FINDER DET RIGTIGE LÅN

Trussle er en engelsk start-up, der finder det helt rigtige lån til køb af ejendom til brugeren på tværs af 12.000 forskellige låneudbydere. Man uploader sine dokumenter, og derefter scanner siden et udvalg af låneudbydere og finder det rigtige match. Visionen er, at långivning skal være simpel, fair og tilgængeligt for alle.

I Danmark er markedet på grund af realkreditlen allerede langt mere transparent end i UK.

Se mere på trussle.com

FÅ GJORT RENT I HJEMMET

I Finland kan beboerne i et ejendomskompleks såvel som private bestille rengøring på telefonen. Freska er en finsk start-up, der leverer rengøringsløsninger. Platformen parrer private, der ønsker rengøring med over 700 rengøringsassistenter via en app.

Se mere på freska.fi

MANGE VIL ARBEJDE I AMERIKANSK START-UP

Zumper er en app, hvor man kan finde sit næste hjem, hvadenten det er villaer, rækkehus eller lejligheder til udlejning.

Og det er sjovt at være med til at udvikle ser det ud til. Zumper, der blev stiftet i 2012, er i hvert fald netop fået “2021 Best Startup Employer Award by Forbes” og “2021 Best Place to Work/Company with the Best Benefits Award” af magasinet BuiltIn.



EJE ELLER LEJE

Over hele Danmark bliver der i øjeblikket bygget lejeboliger. Men nu forsøger Aarhus som den første by at sige stop. De vil gerne have flere ejerboliger og måske kan et politisk indgreb være på vej

Tekst og foto
Kamilla Sevel

Danmark er ved at blive et land, hvor arbejderklassen og overklassen ikke mødes. Det er især i de store byer, at der er blevet skarpere opdelinger de seneste år, viser en omdiskuteret undersøgelse.

Den udvikling vil Aarhus gerne imødekomme, og i modsætning til, hvad man måske skulle tro, så er et af kommunens største ønsker et værktøj, der kan sikre flere ejerboliger. Børnefamilierne forlader nemlig Aarhus, der i stedet tiltrækker flere singler. Boligmangel og store nybyggede udlejningsboliger presser samtidig det generelle prisniveau op.

– Jeg har altid haft det sådan, at hvis alle gjorde, som man gør i Aarhus, så kunne man nedlægge boligministeriet, sagde Kaare Dybvad Bek, da han talte medio august i forbindelse med Aarhus Kommunes fremlæggelse af en boligpolitisk redegørelse, som har været undervejs det seneste år.

Måske er det også derfor, at Aarhus er på forkant med at se nærmere på den udvikling, der lige nu sker

over hele Danmark; nemlig at lejeboligmassen vokser relativt mere end de øvrige typer boliger. Derfor er den nye boligpolitiske redegørelse interessant. Ikke kun fordi Aarhus er Danmarks næststørste by og derfor en vigtig del af ejendomsmarkedet i Danmark, men også fordi situationen i Aarhus afspejler en tendens, som findes flere andre steder. I Aarhus er tomgangen lige nu stigende i især store lejelejligheder.

NYT PLANVÆRKTØJ ØNSKES

I den danske ejendomsbranche har man indtil nu i flere omgange set, at når det giver mening i forhold til at sikre regeringens overordnede mål om en blandet by, så er boligminister Kaare Dybvad Bek yderst lydhør og handlekraftig. Men spørgsmålet er alligevel om Aarhus får sit ønskede planværktøj, for det er bestemt ikke mejslet i sten, at regeringen synes, at det er ejerboliger, der er brug for at blande flere af i gryden.

– Vi har rimelig klart formuleret, hvad vi vil, og det er først og fremmest at sikre blandede byer, hvor man møder hinanden på kryds og tværs. Her har vi givet byerne noget af magten tilbage ved at skabe et værktøj

til at kræve 25 procent almene boliger i nye projekter, og jeg ville endda gerne op på 33 procent, sagde Kaare Dybvad Bek.

I dag kan en kommune ikke bestemme, om der skal være privat udlejning, andelsboliger eller ejerboliger i et boligprojekt.

– Jeg har naturligvis bemærket, at der er opført en historisk stor rate af byggeri til privat udlejning. Faktisk det største boom siden industrialiseringen. Og det er ikke lige så ”dårligt” som det var dengang. Det er jo typisk vores pensionskasser, der bygger i dag, og mange af boligerne ligger også rigtig fint. Så på den ene side vil jeg argumentere for, at enhver bolig, der bliver bygget, er med til at afhjælpe presset på boligmarkedet. På den anden side betyder det manglende ejerboligbyggeri, at priserne kommer under pres, siger Kaare Dybvad Bek.

RUNDT I DEN AARHUSIANSKE BOLIGVERDEN

Resultatet kan derfor blive et nyt boligpolitisk indgreb, selvom Kaare Dybvad Bek ikke lover andet end, at han vil drøfte tingene.

– Man kunne godt se på, om det vil give mening at skabe et værktøj, der i højere grad kan styre den del også. Det er en god diskussion, og det vil jeg tage op sammen med de partier, der sidder med i planlovsforligskredsen. Grundlæggende er jeg enig i, at der er en skævhed i, at man på det æstetiske plan

kan stille ret vidtgående krav, men at det er sværere at stille krav på det strukturelle plan. Den del er vigtig at putte tilbage i den demokratiske ramme, som byrådene er, sagde Kaare Dybvad ved præsentationen af den boligpolitiske redegørelse.

For at forstå baggrunden for hele diskussionen, så må man først en tur rundt i den aarhusianske boligverden. Fra 2010-2021 er der bygget i alt 18.808 etageboliger, 5.460 rækkehuse og 2.499 parcelhuse – sidstnævnte svarer til bare 9 procent af de opførte boliger. Størrelsen følger ofte typen. Således er etageboligerne oftest under 100 kvm, rækkehusene på 100-124 kvm og parcelhusene på mindst 150 kvm.

2016 var et vendepunkt i boligudviklingen. Indtil da blev mange boliger enten bygget til ejeren selv eller udviklet som detailsalg forstået på den måde, at en projektudvikler lavede et projekt i etaper og solgte hver enkelt bolig til private. Men i midten af 10erne kom der mere kapital fra både internationale og danske investorer rettet mod ejendomsmarkedet, og derfor blev det muligt at sælge samlede projekter til investorer til udlejning. Og hvis en projektudvikler skal vælge mellem 100 kunder og 100 salgsdokumenter eller én kunde og et salgsdokument og få samme pris, så er valget let.

FRA PRIVATE TIL PROFESSIONELLE

Derfor blev det sådan i Aarhus, at boliger fra 2010 til ➤

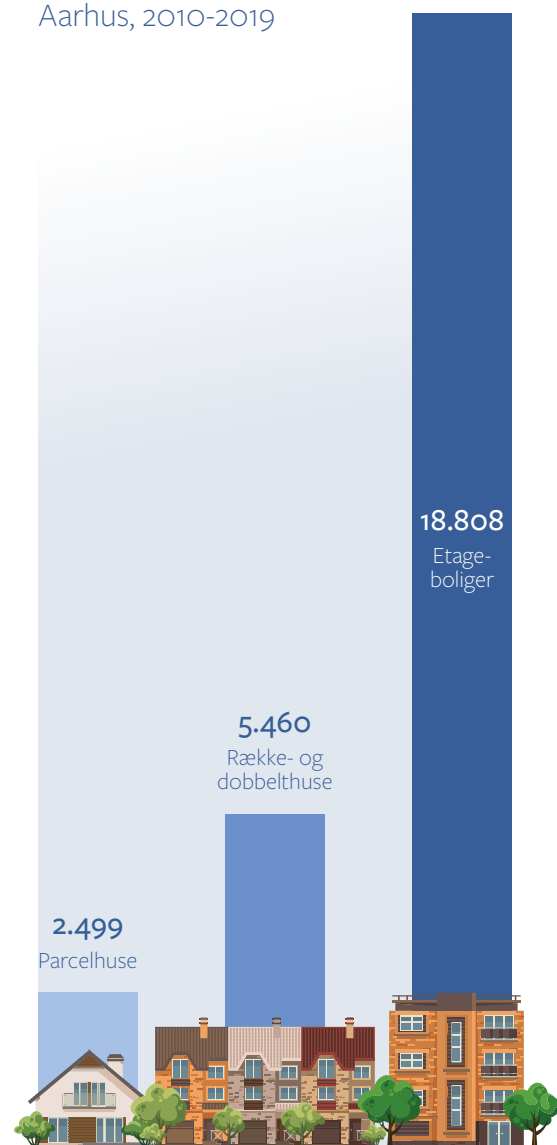
Et af de steder, hvor der er mange lejelejligheder i Aarhus, er i den nye bydel Aarhus Ø.

“ Prognose Aarhus: Stigende efterspørgsel på parcel- og rækkehuse de kommende 13 år. Faldende, men fortsat høj efterspørgsel på etageboliger ”

Boligpolitisk redegørelse Aarhus

BYGGERI AF BOLIGER

Aarhus, 2010-2019



Kilde: Boligpolitisk redegørelse

> 2016 overvejende blev opført af private, men fra 2017 og frem skiftede byggeriet karakter og blev domineret af professionelle investorer og pensionskasser.

En anden tendens i markedet er stigende tomgang. Siden 2014 har der været stigende tomgang for etageboliger under 50 kvm, mens der de fleste år har været mindst tomgang for etageboliger mellem 50 og 74 kvm og 75 til 99 kvm.

Det er ikke fordi, der generelt mangler efterspørgsel, for Aarhus er en ressourcestærk by. Ifølge redegørelsen og analysefirmaet Index100 har en aarhusianer en gennemsnitlig indkomst på 292.200 kr. mod 280.000 kr. på landsplan, og samtidig er risikoen for, at man på en eller anden måde skal have offentlig hjælp samtidig lavere.

- Der er mange ressourcestærke borgere og en relativt lille mellemgruppe i Aarhus. De ressourcestærke borgere udgør 30-38 procent mod 25 procent på landsplan, når man måler både på husstandsindkomst og foranstaltningsrisiko, siger undersøgelsen fra Index 100.

Problemet er, at hvis der fortsat primært bliver opført udlejningsbyggeri, så er der ikke det rigtige udbud. Det er især børnefamilierne, der flytter ud af Aarhus. Fra 2017-2019 kom der 1.030 børnefamilier til byen, mens 2.780 flyttede væk. Hovedsageligt for at flytte i parcelhus. Cirka 50 procent af dem, der flytter til, er enlige forsørgere, mens de kun udgør 15 procent af dem, der flytter ud.

- Der er sket nogle langt mere dramatiske ændringer i vores samfund de seneste år end vi måske gør os klart. Overklassen er simpelthen rykket østpå mod hovedstaden og mod Aarhus, fordi mange af de højindkomstjobs, der er kommet i de senere år, ligger i de store byer. Det har skabt presset på boligpriserne, >

Om Kinnerton

Vi er en erfaren organisation med stor ekspertise indenfor projektfinsiering.

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



> og flere kvarterer er blevet velhaverenklaver. Omvendt er dem med de almindelige job rykket vestpå. Vi har faktisk mange jobs i produktionsdanmark, men de ligger udenfor de store byer – mange i Jylland, men også på Fyn og i for eksempel Kalundborg, sagde forfatteren og samfundsdebattøren Lars Olsen i forbindelse med præsentationen af redegørelsen.

STUDERENDE I MIDTBYEN

I 1987 var midtbyen i Aarhus præget af studerende og middelklasse og en ring af arbejderkvarterer.

- Men i de sidste 30 år er de faglærte og ufaglærte forsvundet fra de store byer, der er blevet domæner for overklassen og middelklassen og meget store andele af unge studerende. Vi er ved at få nogle af de sociogeografiske klasseskel, som vi ellers primært kender fra andre lande og som var med til at udløse Brexit i UK og de gule veste i Frankrig. Så galt er det slet ikke i Danmark, men det er vigtigt, at vi forholder os til det inden, det går den vej.

Det er afgørende, at der bliver skabt boliger til alle, der holder byen i gang. Ikke mindst fordi, det skaber kortere pendlingsafstande.

Aarhus Ø er ikke blevet et sted for børnefamilier. I Aarhus Kommune har 71 procent af husstandene ingen hjemmeboende børn. På Aarhus Ø er det 87 procent.

“ Der forventes et behov på 26.860 boliger eller nye 2.238 boliger i Aarhus – hvert år de næste 12 år ”

Boligpolitisk redegørelse Aarhus

- By- og boligpolitikken er vigtigere end vi gør os klart, for boligpolitikken udgør fundamentet for byernes socialgeografi. Den bestemmer, hvem der møder hinanden og den sociale kontrakt i velfærdssamfundets kræver social kontakt i hverdagen, siger Lars Olsen.

Men når boligmassen primært udbygges med flere lejeboliger, der ligger i et prisniveau, hvor man lige så godt kan eje og samtidig få mere plads, så taber lejeboligerne, og det er en tendens, man har set flere steder i Danmark. Netop i Aarhus kommer lejeboligerne i størst konkurrence med det øvrige østjyske højvækstområde – korridoren mod Silkeborg og ned mod Trekantområdet. Boligpriserne i Aarhus er steget 63 procent siden 2012, – det er voldsomt, - men ikke noget nær den takt, de er steget med i København og på Frederiksberg.

17,5 PROCENT FLERE BOLIGER PÅ 10 ÅR

I alt er der blevet bygget 28.400 flere boliger i perioden, og det er en vækst på hele 17,5 procent. Det svarer til 1.300 boliger om året. Og skriver man frem til 2040 er der brug for yderligere 12.800 ejerboliger, 3.700 andel og 8.200 privat udlejning og 2.000 til almen boliger, viser en prognose fra Boligøkonomisk Videnscenter.

- Vi bliver flere aarhusianere, og hvis vi skal kunne håndtere det, så skal der bygges flere boliger. Det er ikke et mål i sig selv at vokse, men det er et mål i sig selv at kunne tilbyde de mennesker i Aarhus, >

DEN GODE BOLIG I AARHUS

Hos mæglerfirmaet Nordicals i Aarhus oplever man, at det aktuelle marked understøtter den boligpolitiske redegørelse.

- Den stigende tendens i markedet er afløst af en stabil udvikling, hvor udbud og efterspørgsel har nærmet sig hinanden, siger partner Steen Storgaard Møller.

Han fornemmer en svag modstand på lejligheder på over 100 kvm.

- Vi anbefaler, at man begrænser byggeaktiviteten i det segment og fokuserer på mindre lejligheder på under 75 kvm. Lejeniveauet her kan bære 1.600-1.700 kr. per kvm.

BOOMETS BAGGRUND

Den nærmest eksplosive vækst i byggeriet af private udlejningsboliger siden 2017 hænger sammen med, at på trods af faldende afkast, så er det stadig meget attraktivt at investere i danske boligudlejningsejendomme.



> der gerne vil bo her, den bolig som de både har økonomisk formåen til og som de gerne vil have, mener både borgmester Jacob Bundsgaard (S) og rådmand Bünyamin Simseck (V).

Det er især børnefamilierne, der i dag ikke har den mulighed.

- De mangler en lidt større lejlighed, et lidt større rækkehus, men også parcelhuse, som man i dag er nødt til at rejse lidt udenfor kommunegrænsen for at kunne købe. Mange af de boligmæssige konklusioner er politiske valg. I Aarhus har vi for eksempel taget et valg om, at der skal være boliger til unge. Det er blevet en succes. Nu vil vi skabe blandede boliger. Vi ønsker ikke Skjoldhøjparken, (Danmarks største parcelhuskvarter, red.) en gang til, og vi ønsker ikke Gellerup Parken en gang til, siger Bünyamin Simseck.

Den politiske ambition er at skabe mulighed for byggeri af 475 parcelhuse årligt, hvilket svarer til en fordobling i forhold til i dag.

- Vi skal have fokus på at fastholde gode skatteborgere. Med et større udbud af grunde, vurderer vi, at vi kan fastholde 5-15 procent af fraflytterne mellem 30 og 66 år svarende til gennemsnitligt 500 personer årligt. Det kan blandt andet være de mange studerende, der bliver færdiguddannede og gerne vil købe bolig, men som fordi der ikke er de boliger, de ønsker, flytter til Skanderborg eller helt til Silkeborg. Vi skal sørge for, at der er det udbud i Aarhus, der gør, at man har mulighed for at blive her, siger Bünyamin Simseck. ■



Ny visuel identitet, samme stærke netværk

Byggesocietetet har fået ny visuel identitet. Det ændrer ikke på vores fundament, men skal være med til at markere, at vi fortsat er Danmarks stærkeste netværk inden for bygge- og ejendomsbranchen – dog dybt forankret i vores historik, som går mere end 80 år tilbage.

Bliv en del af vores netværk

#helebranchen #helelandet #byggesoc



MINIMERING AF SØGETRAFIK GØR MILJØET EN TJENESTE

Astrid Ellemo

Hos APCOA PARKING Danmark A/S arbejder man på at finde løsninger, som kan reducere søgetrafik i byerne. En løsning, som kommer, er bl.a. appen, APCOA FLOW, der kan vise brugeren, hvor de ledige parkeringspladser findes – vel at mærke inden man kører hjemmefra.

De fleste har nok prøvet at være temmelig frustrerede over at køre rundt i bytrafikken for at finde en parkeringsplads, mens tidspunktet for ens møde nærmer sig eller ligefrem er overskredet. Derfor planlægger de fleste bilister også at køre hjemmefra i god tid, så der er afsat et tidsrum til denne søgefase.

Begrebet kalder man søgetrafik, og der forskes en del i, hvordan den belaster miljøet i form af ekstra CO₂-udledning, og i hvordan den kan reduceres.

- Vi arbejder løbende på at udvikle koncepter, så vi hos APCOA PARKING Danmark A/S kan bidrage til at gøre både hverdagen for kunderne lettere, og samtidig bidrage med miljømæssige fordele. Det vil sige, hvordan vi kan bruge mindre tid på vejen hen til at klare de ting, vi skal, siger Dan Kirk, chef for marketing, forretningsudvikling og forbrugerrelationer i APCOA PARKING Danmark A/S.

Det nyeste tiltag, som parkeringskoncernen har i støbeskeen, er parkeringsappen, APCOA FLOW, som man bl.a. samarbejder med Københavns Kommune om, da især hovedstaden kæmper med miljøbelastende søgetrafik.

BOOK EN PARKERINGSPLADS HJEMMEFRA

Trafikkaos med biler cirkulende rundt for at lede efter en ledig parkeringsplads vil snart være fortid for kunder med APCOA FLOW-appen. Man kan sidde hjemmefra og reservere en parkeringsplads i det parkeringshus, hvor man gerne vil parkere.

- Vi kender det jo alle godt, at vi næsten uanset hvor tidligt, vi kører hjemmefra før et møde inde i byen, kan risikere at bruge et kvarter ekstra på at finde en parkeringsplads. Vi er ved at sætte teknologien op til, at man kan sidde derhjemme og planlægge parkeringshuset tæt på f.eks. Gothersgade, hvis man skal til møde der. Som noget nyt bygger vi vores app på livedata og ikke historiske data, siger Dan Kirk og fortsætter:

- Det vil sige, at man kan få et helt præcist billede af, hvor man kan køre hen for at parkere på et givent tidspunkt frem for et estimeret overblik baseret på stedets historik. Måske er der netop den dag vejarbejde eller et arrangement, der gør, at f.eks. onsdag kl. 15.15 ikke lige er et godt parkeringstidspunkt.

APCOA FLOW-appen kan ved hjælp af opsatte sensorer i bybilledet vise, om der f.eks. kan være 148 biler parkeret i et område, og at der måske netop nu er 145 biler. Så kan man vælge at køre et andet sted hen for at være sikker på en plads – nemlig den man har booket hjemmefra.

- Vores koncept er, at vores kunder via vores convenience-løsninger kan få en lettere hverdag. Undersøgelser har vist, at en bilist i gennemsnit bruger omkring 100 timer om året på at søge efter en parkeringsplads. De timer betyder ovenikøbet 100 timers ekstra energiudladning med CO₂-belastning af miljøet, og dem vil vi gerne frigøre for kunderne, så de kan bruge den tid på noget sjovere, siger Dan Kirk og påpeger, at den ekstra halve time, man sparer ved at reservere en plads i et anlæg på forhånd, f.eks. kan bruges på at arbejde.

OM APCOA PARKING DANMARK

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 parkerings-selskab.

APCOA PARKING koncernen er 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.



Foto: APCOA PARKING

APCOA FLOW-appen kan gøre hverdagen nemmere for bilister, som kan booke en parkeringsplads hjemmefra – med eller uden ladebarer eller til ekstra store biler – så de slipper for at cirkle rundt i halve timer for at finde en parkeringsplads. Appen gør det muligt at planlægge sin rejse, så den bliver mest bekvem.

GLEM VANERNE

Det er ifølge Dan Kirk oplagt at indregne søgetrafik i en businesscase, da medarbejdere kan konvertere spildtiden til arbejdstimer, ligesom man samtidig høster miljømæssige fordele, når man bruger mindre tid på vejen.

- Tænk på, hvor meget CO₂-belastning der ligger i de millioner timer, hvor vi holder i kø for at finde en parkeringsplads. Jo hurtigere vi kommer fra A til B, jo mindre er vi med til at belaste miljøet, siger Dan Kirk og understreger, at vi i denne forbindelse skal huske, at de fleste af os er vanemennesker.

Det vil sige, at alle kender scenariet med søgetrafik, hvor vi igen og igen leder efter det sted, hvor vi sidste gang var så heldige at finde en ledig parkeringsplads.

- Vi har nok alle fundet vores favoritsted at parkere og vel vidende, at et andet parkeringsområde måske er tættere på og ligger mere lige for, så skal vi da lige over at kigge efter, om "vores" plads skulle være ledig. Måske er det vores firkløverdag netop i dag, så vi tager lige en ekstra runde for at tjekke, om heldet er med os. Og det er definitionen af søgetrafik. Men APCOA FLOW-appen

giver dig den nødvendige information hjemmefra, så du ikke behøver cirkle rundt, siger Dan Kirk.

Den næste tekniske udfordring i de forskellige tiltag i app'en bliver at udvikle et system, hvor man – ud over informationer om parkering, E-charge, mulighed for lån af løbehjul, tilgængelig pakkeboks m.m. – kan sikre sig, at man får netop den plads, man har booket.

- Tanken er, at når du reserverer en parkeringsplads via APCOA FLOW-appen, får du en midlertidig kode, som man skal bruge til at aktivere parkeringen. Når man taster den ind i parkeringshuset på den konkrete p-plads, ved systemet, at det er dig, der kommer og skal holde på plads 149. Det tekniske er på plads nu, men vi arbejder på en løsning med en fysisk afskærmning, der sikrer, at vi kan håndhæve det her, siger Dan Kirk og fortsætter:

- Historien har vist, at folk ikke har respekt for bookede parkeringspladser, og resultatet er kontrolgebyr til den ulovligt holdende bilist. Den bilist, som ikke får sin bookede p-plads, bliver også sur. Alle bliver sure, så vi tænker, at en pullert skal vise, at her kan du ikke køre ind. Det går vi i gang med at teste i løbet af året.

JA TAK TIL FÆLLESSKABER

*Flere ser positivt på at bo i fællesskaber og næsten hver
6. lægger nu vægt på klimapolitik, hvis de skal flytte*

Næsten hver 9. i målgruppen 50+ kunne godt tænke sig at bo i et seniorbofællesskab næste gang, de skal flytte. Det viser de nyeste tal fra analysefirmaet Exometric, der har lavet en række undersøgelser af emnet seniorbofællesskaber over de sidste par år. Det er en konsekvens af, at befolkningen i Danmark bliver ældre, og andelen over de næste årtier vil øges markant. Det betyder også, at et stigende antal investorer fokuserer på denne boform, og der udvikles hele tiden nye typer fællesskaber, der i sin arkitektoniske form er meget forskellige.

I Exometrics seneste nationalt repræsentative boligmåling med cirka 11.000 årlige interview er 2.573 borgere i målgruppen 50+ år blevet spurgt i 1. halvår af 2021, om de er interesseret i at flytte i et seniorfællesskab næste gang de skal flytte. Og resultaterne er ganske opmuntrende for udviklere og investorer, der er gået ind i det marked. Således svarer 12 procent, at de helt sikkert finder denne boform interessant, mens 38 procent ikke er afvisende overfor ideen.

12 procent lyder måske ikke af så meget procentuelt, men når man ser på målgruppens størrelse er der grundlag for en betragtelig udbygning i de kommende år, hvis man kan ramme de rette koncepter både hvad

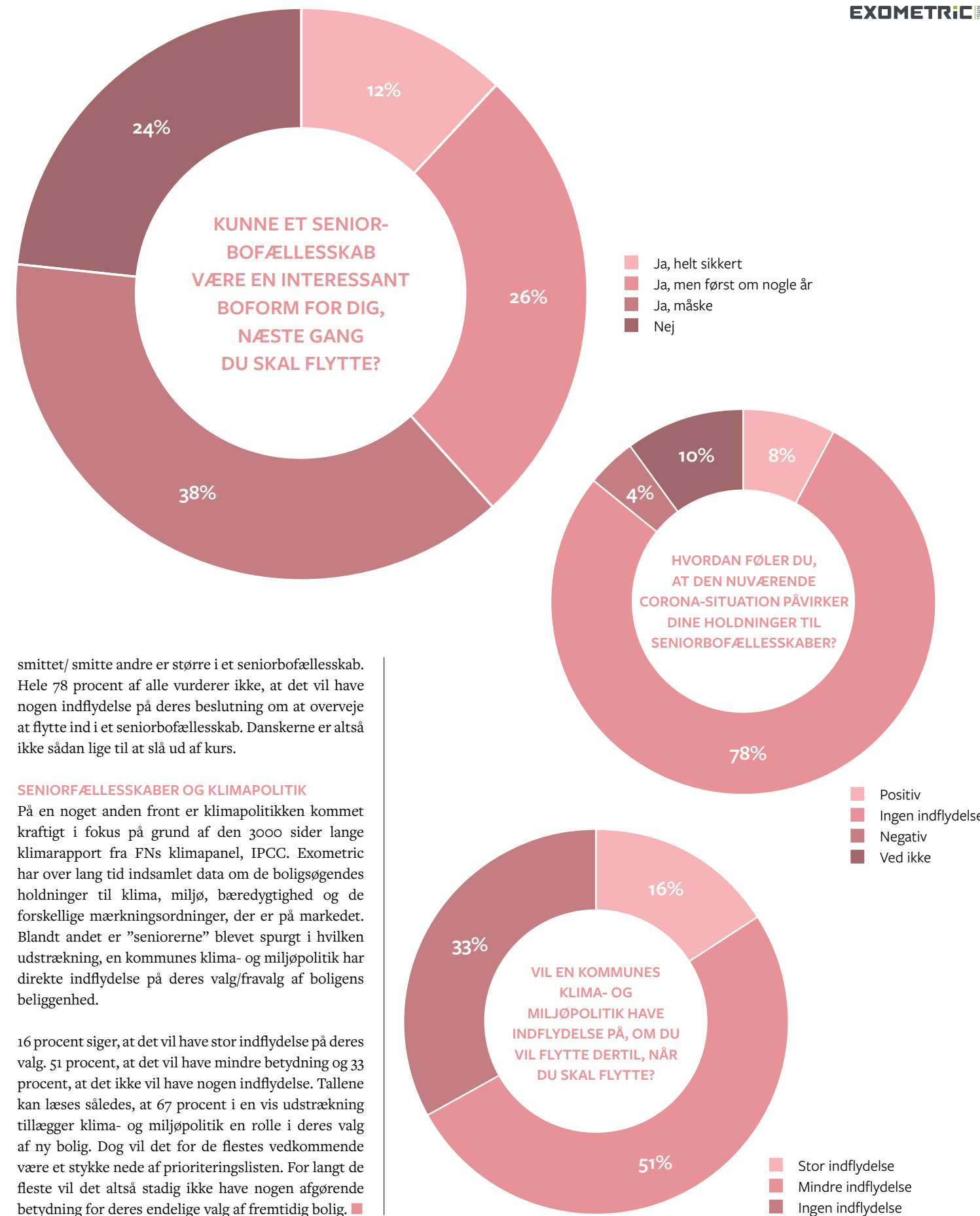
angår de fysiske rammer og fællesskabets struktur.

En stor gruppe på 26 procent er positive, men føler ikke, at de helt har alderen til det endnu. Mange i den yngre del af målgruppen ser nemlig ikke sig selv som seniorer. Med tanke på mobiliteten og den generelt forbedrede helbredstilstand kan det derfor diskuteres, hvor stor en andel af de 50-60 årige, der rent faktisk er relevante i et seniorbofællesskabskoncept.

SENIORFÆLLESSKABER OG CORONA

Med Corona er helbredet for alvor kommet på agendaen i vores dagligdag. Men spørgsmålet er om det har nogen indflydelse på vores holdning til bofællesskaber – kan det eventuelt have indflydelse på eller direkte udsætte en beslutning om at flytte tættere på andre, når anbefalingerne fra offentligt hold har været den modsatte? Exometric har derfor også i løbet af første halvår 2021 spurgt, hvordan Corona påvirker holdningen til at flytte i et seniorbofællesskab.

Resultatet er – måske lidt overraskende, – at Corona samlet set har skabt en mere positiv holdning til at flytte ind i et seniorbofællesskab. 8 procent er blevet endnu mere motiverede, fordi man i et fællesskab bedre kan holde øje med og hjælpe hinanden, og kun 4 procent er blevet mere negative, fordi risikoen for at blive



smittet/ smitte andre er større i et seniorbofællesskab. Hele 78 procent af alle vurderer ikke, at det vil have nogen indflydelse på deres beslutning om at overveje at flytte ind i et seniorbofællesskab. Danskerne er altså ikke sådan lige til at slå ud af kurs.

SENIORFÆLLESSKABER OG KLIMAPOLITIK

På en noget anden front er klimapolitikken kommet kraftigt i fokus på grund af den 3000 sider lange klimarapport fra FNs klimapanel, IPCC. Exometric har over lang tid indsamlet data om de boligsøgendes holdninger til klima, miljø, bæredygtighed og de forskellige mærkningsordninger, der er på markedet. Blandt andet er ”seniorerne” blevet spurgt i hvilken udstrækning, en kommunes klima- og miljøpolitik har direkte indflydelse på deres valg/fravalg af boligens beliggenhed.

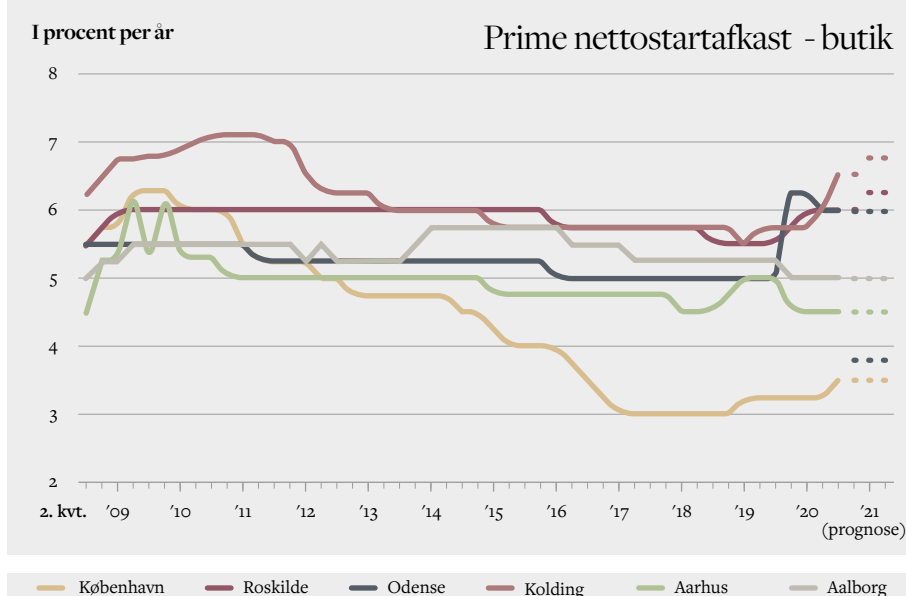
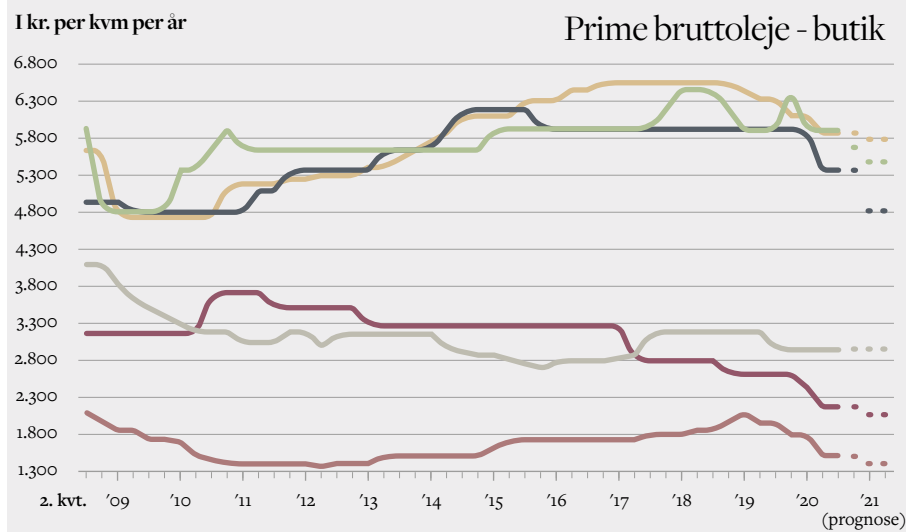
16 procent siger, at det vil have stor indflydelse på deres valg. 51 procent, at det vil have mindre betydning og 33 procent, at det ikke vil have nogen indflydelse. Tallene kan læses således, at 67 procent i en vis udstrækning tillægger klima- og miljøpolitik en rolle i deres valg af ny bolig. Dog vil det for de flestes vedkommende være et stykke nede af prioriteringslisten. For langt de fleste vil det altså stadig ikke have nogen afgørende betydning for deres endelige valg af fremtidig bolig. ■

LEJEPRISERNE FALDER PÅ BUTIKKER

Udlejningsmarkedet for butikker har haft en hård tid i hele landet under Covid-19. På trods af hjælpepakker mv. har der været en del butikslukninger, og det har generelt øget lejeudbuddet, herunder også på lokale attraktive beliggenheder. Det øgede lejeudbud har givet flyttemuligheder for andre butikker, hvor det specielle butiksmarked vi har været vidne til, har givet mulighed for at flytte til nye beliggenheder, på lejevilkår som ofte er lejervenlige.

I København er butikstomgangen steget det seneste år, men andre steder i Danmark er lejeudbuddet nogenlunde stabilt. I 2021 Q1 var tomgangen i København cirka 5 procent, mens den i Nordjylland og Midtjylland var henholdsvis 1,7 procent og 2,9 procent. Under nedlukningen har flere strøgbutikker valgt at lukke permanent, men nye lejere er også kommet til. Det er især modebranchen, der er lukket ned, mens F&B udgør størstedelen af de nye lejere.

I hele landet har lejeniveauerne været moderat faldende hen over det seneste år. Nettoleniveauet for prime butikker i København by ligger på cirka 19.500 kr. per kvm i 2021 Q2, hvor den i Aarhus lå på 5.600 kr. per kvm. Selvom detailbranchen stadig er påvirket af enkelte restriktioner, holder det ikke kunderne, heller ikke turister, fra at besøge de fysiske butikker. Afkastniveauerne har forholdt sig stabile i det seneste år, men da handelsaktiviteten har været på et meget lavt niveau, kan det være svært at drage konklusioner om den egentlige udvikling. ■



MAXGRUPPEN
REKLAMPROJEKTER

70 27 77 28 | maxgruppen.dk

Boliger - huse og lejligheder

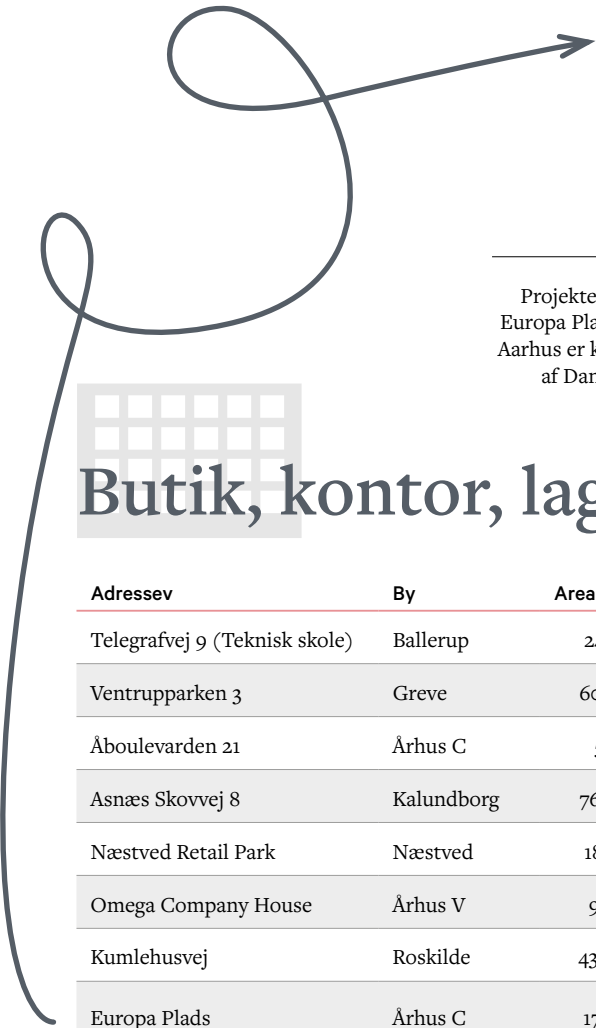
Adresse	By	Areal i m²	Pris i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m²
Fredensvej 1	Charlottenlund	3.800	110	City Apartment	Privat investor	28.947
Bag Søndermarken 1b	Frederiksberg	5.656	127	Danica	Privat investor	22.489
Ordруп Jagtvej 93	Charlottenlund	7.058	122	Danica	Privat investor	17.257
Værkstedvej 3	Valby	6.530	Est. 150	Sampension	Scandinavian Property Development Denmark A/S	Est. 22.971
Blækhush Kollegie	Vanløse	7.620	Est. 190	SF Management	Kaben Holding	Est. 24.934
Masnedøgade 28	København Ø	4.624	194	Europa Capital	Thylander Gruppen	41.869
Kromagrafen	København S	8.021	280	Blackrock	AP Pension	34.900
Vejlesvinget 2	Vallensbæk Strand	12.760	Est. 340	Invesco	1927 Estate	Est. 26.646
Industrivangen 2	Ishøj	11.220	Est. 315	Invesco	Becker & Nielsen	Est. 28.075
Den Grønne Fatning	Herlev	15.555	508	Axa	Elf Development	32.658
Gads Hus & Triers Hus	København S	19.606	900	Patrizia	Sampension & Akademikerpension	45.904
Coller Capital Boliger / Harald II	Hellerup	26.262	912	Harald Bidco (Fokus & KKR)	Coller Capital	34.727
Marmorbyen Øst	København Ø	15.088	Est. 650	CBRE Global Investors	Patrizia	Est. 43.081
Frederiksberg Hospital	Frederiksberg	127.874	771	Frederiksberg Kommune	Region Hovedstaden	6.029
Torvestrædet 28	Skovlunde	13.571	Est. 350	Invesco	1927 Estate	Est. 25.790
Fjordglimt	Horsens	12.480	Est. 250	Heimstaden	Casa	Est. 20.032
Bådhusene	Fredericia	5.710	Est. 110	Heimstaden	LAE 71	Est. 19.264
Nakskovvej 22	Valby	8.584	198	A/B Tvejegården	Tvejegaarden ApS	23.066
Gertrudehus & Emmahus	København S	28.213	1.193	Orange Capital Partners	Sampension & Akademikerpension	42.285
Odins Brygge	Odense C	16.730	Est. 295	Selfinvest	Innovater	Est. 17.633
Colosseum	Århus C	5.745	262	SØM Ejendomme	Dalgas Avenue 6	45.605
Hilife	Århus N	19.028	630	Catella	Europa Capital	33.109

Grund/projekt

Adresse	By	Areal i m²	Pris i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m²
Århus Ø boligproiekt	Århus C	29.000	Est. 200	Prime Office	Aarhus Kommune	Est. 6.897

TRANSAKTIONER I DANMARK

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



Projektet på Europa Plads i Aarhus er købt af Danica.



Butik, kontor, lager og logistik

Adressev	By	Areal i m²	Pris i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m²
Telegrafvej 9 (Teknisk skole)	Ballerup	24.911	161	Ikano Bolig	TEC, Technical Education Copenhagen	6.452
Ventrupparken 3	Greve	60.747	Est. 360	Hines	Pareto Securities	Est. 5.926
Åboulevarden 21	Århus C	5.138	106	Høgh Invest 2005	Progressive Investments	20.631
Asnæs Skovvej 8	Kalundborg	76.778	Est. 375	Klesch Group	Equinor	Est. 4.884
Næstved Retail Park	Næstved	18.534	Est. 315	NRP	Innovater	Est. 16.996
Omega Company House	Århus V	9.025	191	NCC	PensionDanmark	21.163
Kumlehusvej	Roskilde	43.760	Est. 330	Blackstone	Bach Gruppen	Est. 7.541
Europa Plads	Århus C	17.884	750	Danica	Europa Plads ApS (Finn Bach Petersen og Poul Kristiansen)	41.937
Copenhagen Cargo Centre	Kastrup	34.120	Est. 650	AEW Europe	Palm Capital	Est. 19.050
Jansen Ejendomme Portefølje	Vadum	63.954	200	Blackstone	Jansen Ejendomme	3.127
Struenseegården	København N	12.377	Est. 280	Pplus	Privat investor	Est. 22.623
Tømmergravsgade 4	København SV	3.303	135	Jeudan	Kdl Holding ApS	40.872



VÆR OPMÆRKSOM PÅ FALDGRUBERNE VED KØB AF UDLEJNINGSEJENDOMME

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

I forbindelse med køb af boligudlejningsejendomme, vil køber sædvanligvis få gennemført en juridisk due diligence af ejendommens forhold for at sikre sig, at ejendommens juridiske forhold er i orden.

Et centralt element i en juridisk due diligence på en boligudlejningsejendom vil være ejendommens lejekontrakter. Vores erfaring fra et stort antal due diligence processer på boligudlejningsejendomme er, at der i meget stort omfang er en række typiske faldgruber som ejere af boligudlejningsejendomme i mange tilfælde dumper ned i – og som derfor giver anledning til ”findings” i den juridiske due diligence rapport.

Nogle af de typiske ”findings” er følgende:

1. FORKERT LEJEFASTSÆTTELSE

Efter dansk ret fastsættes lejeniveauet enten efter (i) ”det lejedes værdi”, (ii) ”omkostningsbestemt husleje” eller (iii) ”fri leje fastsættelse/markedsleje”. Lejen kan således som udgangspunkt ikke frit fastsættes, medmindre boligudlejningsejendommen er omfattet af reglerne om markedsleje.

Reglerne om markedsleje finder blandt andet anvendelse for lejemål i en nyopført ejendom, som er taget i brug efter den 31. december 1991, eller lejemål som

tidligere har været anvendt til erhverv pr. 31. december 1991 og senere konverteret til bolig, etc.

En kendt faldgrube er, at udlejer ofte glemmer at fravige reglerne om omkostningsbestemt leje. Selvom lejemålet er omfattet af reglerne om markedsleje er det nemlig et gyldighedskrav, at det fremgår af lejekontrakten, at reglerne om omkostningsbestemt leje er fraveget, og at reglerne om markedsleje finder anvendelse. Konsekvens: Lejen kan ikke gyldigt fastsættes til markedsleje, men skal følge reglerne om omkostningsbestemt leje.

2. FORKERT AFKRYDSNING I LEJEKONTRAKT

Der er generelt en tendens til, at boksen ”lejlighed” er krydset af i lejekontrakterne (typeformular) i stedet for boksen ”ejerlejlighed”. Boligejeren har ret til at til at lægge de oplysninger til grund, som fremgår af lejekontrakten, medmindre der er tale om åbenbare fejl. Såfremt der måtte opstå en situation, hvor det er mere fordelagtigt at have lejet en lejlighed frem for en ejerlejlighed, har boligejeren således ret til at gøre krav på disse fordele.

Vi vurderer, at der umiddelbart ikke er nogen fordele ved at have lejet en lejlighed frem for en ejerlejlighed. Som boligejer må man dog forvente, at en lejer kan ➤



 **Trørød Entrepriise A/s**

33 14 47 42 | info@trorodentrepriise.dk | trorodentrepriise.dk

> gøre krav på sådanne fordele, såfremt situationen måtte opstå. Risikoen er dog minimal.

3. MANGLENDE UDLEVERING AF
INDFLYTNINGSRAPPORTER

Pr. 1. juli 2015 blev det et lovkrav, at udlejer udarbejder indflytningsrapporter for lejemål, der træder i kraft efter den 1. juli 2015. Indflytningsrapporterne skal udarbejdes ved lejekontrakternes ikrafttræden, således at standen af lejemålene ved lejernes indflytning dokumenteres. Overholder udlejer ikke kravet, kan udlejer ikke løfte bevisbyrden for lejemålets stand ved indflytning med den konsekvens, at udlejer risikerer at fortabe kravet på istandsættelse ved fraflytning, hvis dette anfægtes af lejer.

4. FORBRUGSREGNSKABER

Er forbrugsregnskaberne aflagt over for lejerne? Dette er endnu en faldgrube, som man skal være opmærksom på. Konsekvensen heraf er nemlig, at boligejer risikerer at miste retten til at opkræve a conto forbrug overfor lejerne, hvis der ikke er aflagt regnskab, som der skal.

5. MANGLENDE UDLEVERING AF ENERGIMÆRKE

En typisk faldgrube er, at udlejer glemmer at udlevere energimærke til lejerne, inden lejekontrakten underskrives.

Siden 2009 er man som udlejer forpligtet til at udlevere gyldigt energimærke til lejerne forud for indgåelse af lejekontrakterne. Herudover skal det bemærkes, at per 1. januar 2013 risikerer udlejer at blive pålagt bøder i størrelsesorden 2.000 kr. og opefter, såfremt man som udlejer, ikke overholder kravet. Bøden afhænger af ejendommens størrelse og omfanget af udlejers tilsidesættelse.

Det er derfor vigtigt at undersøge, om udlejer har fremlagt dokumentation for, at lejerne har fået udleveret energimærke inden underskrift af leje-kontrakterne.

6. ULOVLIGT GEBYR FOR IKKE AT TILMELDE SIG PBS

I nogle lejekontrakter er det aftalt, at lejerne er forpligtet til at tilmelde lejebetalingen til PBS, og at der opkræves strafgebyr for dette. Bemærk, at der er ikke hjemmel til at opkræve sådanne strafgebyrer over for lejerne. Konsekvensen af et ulovligt gebyr vil være, at lejerne kan kræve tilbagebetaling af et sådant gebyr med tillæg af renter helt tilbage fra lejekontraktens ikrafttrædelse.

7. VEDLIGEHOLDELSESPLAN ER IKKE UDARBEJDET

Er der udarbejdet vedligeholdelsesplan for boligudlejningsejendommen? Vær opmærksom på, at det efter boligreguleringslovens § 18a er påkrævet, at der udarbejdes vedligeholdelsesplan.

Konsekvensen heraf er, at udlejer som udgangspunkt fortaber retten til at opkræve hensættelser efter boligreguleringsloven § 18 og 18b.

Herudover skal det afklares, om boligudlejningsejendommen er bindingspligtig til Grundejernes Investeringsfond ("GI"). I bekræftende fald er der nemlig en sanktion forbundet med den manglende udarbejdelse af vedligeholdelsesplan.

8. AREALAFVIGELSER

I mange lejekontrakter ser vi ofte, at der er en diskrepans mellem arealerne anført i lejekontrakterne og arealerne angivet i BBR-meddelelsen. Såfremt en lejer måtte anfægte arealet på lejemålet ved huslejenævnet, vil BBR's arealer som konsekvens heraf blive lagt til grund. Dette kan desværre indebære en potentiel risiko for, at der tabes lejeindtægt.

ANBEFALING

Advokatens råd er ikke særlig overraskende, men til gengæld: Ved køb af boligudlejningsejendomme, få altid foretaget en grundig juridisk analyse af ejendommens lejekontrakter! ■

BRANCHEGUIDE

Oversigt over virksomheder i bygge- og ejendomsbranchen

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 skråddersyet 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: Anders Friis, partner / Jakob Schou Midtgaard, partner Email: afr@accura.dk / jmi@accura.dk Web: www.accura.dk Accura er et af Danmarks førende advokatfirmaer inden for fast ejendom.
DEAS Dirch Passers Allé 76, 200 Frederiksberg Tlf.: 27 90 16 00 Kontakt: Rikke Lykke, Group CEO Email: rly@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 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 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, ejendomsservice og boligudlejning med fokus på samarbejde, fleksibilitet og høj kvalitet.	GORRISSSEN FEDERSPIEL Axeltorv 2, 1609 København V Tlf.: 33 41 41 41 Kontakt: Jesper Avnborg Lentz, advokat, partner Email: jln@gorrissenfederspiel.com Web: www.gorrissenfederspiel.com 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	HUSEN ADVOKATER Bryggernes Plads 17, 2. sal · 1799 København Kontakt: Katja Paludan, advokat (L), partner kpa@husenadvokater.dk <i>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.</i> 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.	SIRIUS ADVOKATER Dampfærgevej 10, 2. sal, 2100 København Ø Tlf.: 88 88 85 85 Kontakt: Liv Helth Lauen, partner, advokat (L) Email: lhl@siriusadvokater.dk Web: www.siriusadvokater.com SIRIUS advokater har en løsningsorienteret og 360-graders tilgang til alle juridiske aspekter i relation til bygge- og anlægssopgaver, udbud, erhvervslejeret og køb og salg.
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 Vi har en dyb kommerciel forståelse for ejendomsmarkedet og et meget bredt netværk i branchen. Ud over juridisk bistand på højeste niveau får du også adgang til et stærkt netværk i branchen og en kommerciel tilgang til den konkrete sag.	WINSLØW ADVOKATFIRMA Gammel Strand 34, 1202 København K Tlf.: 33 32 10 33 Kontakt: Iben Mai Winsløw, advokat (L), partner Email: imw@winlaw.dk Web: www.winlaw.dk Omsætning af fast ejendom, erhvervslejeret, entrepriseret og planret.
MAZANTI-ANDERSEN 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 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.	EXOMETRIC Ellebjergervej 52, 2450 København SV Tlf.: 29 38 74 80 Kontakt: Nikolaj Pfeiffer, direktør Email: npf@exometric.com Web: www.exometric.com Vores analyser forudser udvikling og adfærd gennem arbejde med big data og avanceret datafusion.
NT ADVOKATER Østbanegade 55, 2100 København Ø Tlf.: 35 44 70 00 Kontakt: Knud-Erik Kofoed, advokat (H), partner Email: kek@ntadvokater.dk Web: www.ntadvokater.dk Specialistrådgivning inden for fast ejendom, projektudvikling, transaktion, finansiering, udbud og opførelse samt drift.	AI ARKITEKTER & INGENIØRER Refshalevej 147, 1432 København K Tlf.: 32 68 08 00 Kontakt: Jan Bruus Sørensen, adm. dir. Email: ai@ai.dk Web: ai.dk Vi tegner skoler, boliger og hoteller. Vi arbejder aktivt med FN's verdensmål og er bevidste om vores aftryk på klimaet, brugerne og materialevalget.
PIND & PARTNERE ADVOKATER Sjæleboerne 2, 2. sal, 1122 København K Tlf.: 33 15 00 15 Kontakt: Jesper Nørsgaard, partner Email: jn@pplaw.dk Web: www.pindogpartnere.dk Vi hos Pind & Partnere er specialister indenfor fast ejendom, byggeri, erhvervslejeret og forsikring med stort fokus på at løse klienternes udfordringer – hurtigt og effektivt.	SIGNAL ARKITEKTER APS Århusgade 88, 2. sal, 2100 København Ø Tlf.: 35 29 30 70 Kontakt: Gitte Andersen, Global Head of Workplace Management & Design og Head of SIGNAL UK Email: gitte.andersen@signal.issworld.com Web: www.signal.issworld.com Vi rådgiver om proces- & rumdesign, og udformer rum, der beforder trivsel.

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

62

Ejendomsselsskaber - Energioptimering - Entreprenører

estate | N°4 2021

BRANCHEGUIDE

Erhvervsejendomsmæglere

Erhvervsejendomsmæglere

CBRE

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

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

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

HOUSING
DENMARK70 20 04 70
housingdenmark.comVi er Danmarks største
boligformidler

Projektudlejning er en disciplin for sig! Vi har mangeårig erfaring med udlejning af nybyggeri, samt kender markedet og lejernes forventninger. Vælg Housing Denmark allerede fra projektets start, eller når der skal foretages genudlejninger – vi garanterer lave liggetider!

COLLIERS INTERNATIONAL DANMARK

Toldbodgade 33, 1253 København K

Tlf.: 28 19 66 71

Kontakt: Carsten Gørtz Petersen, CEO, Partner, MRICS

Email: carsten.goertzpetersen@colliers.com

Web: www.colliers.com

Rådgivning, salg, udlejning, investering, vurdering, analyse. Fem afdelinger i Danmark.



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

CUSHMAN & WAKEFIELD | RED

Amaliegade 3, 5. sal, 1256 København K

Tlf.: 33 13 13 99

Kontakt: Bjarne Jensen, ejd. mægler, MRICS

Email: bj@red.dk

Web: www.red.dk

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

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

Tlf: +4570204110

Kontakt: Erik Andresen, adm. Direktør

Email: info@nordicals.dk

Web: www.nordicals.dk

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

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 Erhverv A/S

Østerfælled Torv 10, 2100 København Ø

Tlf.: 32 83 06 10

Kontakt: Mads Roepstorff, Adm. Direktør

Email: MR@staderhverv.dk

Web: www.staderhverv.dk

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



STAD Projekt A/S

Østerfælled Torv 10, 2100 København Ø

Tlf.: 32 83 06 20

Kontakt: Alice Loting, 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

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

Vi er din samarbejdspartner 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

BRANCHEGUIDE

Facility management - Landinspektører - Medie og kommunikation - Parkeringsløsninger

Medie og kommunikation

SELVFØLGELIG
VIRKER DET!

Kontakt Michael Mortensen på +45 28 34 03 19

estate

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.



Facility management

DEAS A/S

Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg

Tlf.: 77 89 03 00

Kontakt: Morten Clausen, afdelingsdirektør

Email: moc@deas.dk

Web: www.deas.dk/facility-services

Professionel håndtering af ejendomsservice giver driftsmæssige besparelser og tilfredse beboere og brugere. Derfor tilbyder vi en effektiv og serviceorienteret drift af alle typer af ejendomme gennem 'one point of contact' på tværs af ydelsesområder

Dimension Design A/S
Lyngvej 1
DK-9000 Aalborg+45 24 21 91 81
ufb@dimensiondesign.dk
www.dimensiondesign.dk

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.



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.



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.

Q-PARK OPERATIONS DENMARK A/S

Gladsaxevej 378, 2860 Søborg

Tlf.: 70 25 72 12

Kontakt: Nils Christian Hansen, salgschef

Email: NilsChristian.Hansen@q-park.dk

Web: www.q-park.adk

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



BRANCHEGUIDE	
Parkeringsløsninger - Projektudviklere - Proptech - Rekruttering	
SECURITAS A/S Sydvestvej 98, 2600 Glostrup Tlf.: 23 38 55 86 Kontakt: Ingi Elmelund Petersen, strategisk forretningsudvikler Email: ingi.e.petersen@securitas.dk Web: www.securitas.dk Vi tilbyder tilpassede og automatiserede parkeringsløsninger med fokus på kvalitet og kundetilfredshed. Vi håndterer bl.a. rådgivning, installation, drift samt 24/7 kundeservice. 	MAYCON -EJENDOMSUDVIKLING Gedebjergvej 5, 4700 Næstved Tlf.: 55 77 01 00 Kontakt: Anders Mayland, direktør / Bjarne Mayland, projektudvikler Email: amo@maycon.dk / bmo@maycon.dk Web: www.maycon.dk Maycon – ejendomsudvikling. Med alsidige kompetencer. Et solidt netværk samt mere end 40 års erfaring inden for byggeri og projektudvikling, kan vi varetage hele projekt- byggefasen fra køb af grund til salg af færdigt projekt til investor/bruger. 
Projektudviklere CASA A/S Havnen 5, DK-8700 Horsens Vandtårnsvej 67, 2. sal, DK-2860 Søborg Tlf.: 22 27 76 52 Kontakt: Camilla Drachmann Gram, direktør udvikling øst Email: cdg@casa-as.dk Web: www.casa-as.dk Agil ejendomsudvikler og løsningsorienteret totalentreprenør med bæredygtig profil. 	NPV A/S Jægersborg Allé 1A, 2920 Charlottenlund Tlf.: 70 21 01 13 Kontakt: Kim Lang Sørensen, COO & partner Email: kls@npv.as Web: www.npv.as NPV udvikler bolig-og erhvervsejendomme og står bag projekter som Engholmene, BIG Herlev og Amager Strand. 
DEAS A/S Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg Tlf.: 40 45 25 80 Kontakt: Lars Olaf Larsen, afdelingsdirektør Email: lol@deas.dk Web: www.deas.dk/opp Offentlig-privat partnerskab er en tillidserklæring. Vi tilbyder kvalificerede og totaløkonomiske helhedsløsninger af OPP-projekter samt administration af OPP-selskaber. Vi har hele ansvaret for drift og vedligehold i op til 30 år. 	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. 
FB GRUPPEN Torveporten 41, 2500 Valby Tlf.: 33 86 20 20 Kontakt: Hans-Bo Hylidig, direktør Email: hbb@fbgruppen.dk Web: www.fbgruppen.dk FB Gruppen udvikler, bygger og sælger boliger. Vi håndterer projektudvikling, projekt- og byggestyring, samt salg og udlejning. 	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. 

BRANCHEGUIDE	
Revisorer - Sikkerhedsløsninger - Software	
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. 	
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. 	
Sikkerhedsløsninger SECURITAS A/S Sydvestvej 98, 2600 Glostrup Tlf.: 23 38 60 07 Kontakt: Per Clemmensen, salgschef Email: per.clemmensen@securitas.dk Web: www.securitas.dk Vi tilbyder alt indenfor fysisk og elektronisk sikkerhed, bl.a. sikkerhedsvagter, patruljevagter, tyverialarmer, videoovervågning og intelligente, datadrevne løsninger. 	
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. 	

BRANCHENS
BILLIGSTE
SYNLIGHED

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

estate

estate | N°4 2021

67



Foto: Sarah den Iseger

← København set fra Codan-bygningen.

Af Kamilla Sevel

Virksomheder og medarbejdere over hele verden bliver påvirket af ranglister. København klarer sig typisk godt på flere af dem. I sommeren 2021 blev København således for 4. gang udnævnt som nr. 1 på Monocles liste over byer med højest livskvalitet i selskab med Zürich, Helsinki, Stockholm og Tokyo.

- København er en af de byer i verden, hvor der er en reel ambition om at levere bedre livskvalitet, sagde Monocle-redaktør Andrew Tuck i den forbindelse.

Så vidt så godt. Men i en tid, hvor det bliver nemmere og nemmere at arbejde et andet sted end virksomhedens fysiske placering, er der opstået et nyt fænomen: Digitale nomader. Det har fået det internationale analyseinstitut Nestpick til at lancere en rangliste af, hvor det er bedst at arbejde fra, hvis man ikke arbejder fast et sted. Og når det netop nu pibler frem flere steder med nye midlertidige kontorkoncepter, så var det måske en god mulighed for København at se lidt

nærmere på, for der er flere steder, hvor København godt kunne trænge til at blive lidt skarpere på listen.

Nestpick har udvalgt 75 byer over hele verden, som ofte optræder som mest "livable" og samtidig har demonstreret, at de gerne vil have folk på besøg fra andre lande. Byerne er blevet analyseret ud fra tre kategorier: Omkostninger og infrastruktur, juridiske rammer og friheder og "livability".

Det første handler blandt andet om omkostningerne til en arbejdsplads enten hjemme eller i byen og om, hvor god internetkapacitet, der er. Nestpick har også set på om, der udstedes et særligt visa, der gør det nemt at arbejde i det pågældende land, og om der er skattefritagelse eller andre reguleringer. En væsentlig ting er også, om det er sikkert og om landet er frit at færdes i for alle mennesker inklusiv minoriteter som LGBT+ personer. Når det gælder "livability", så handler det om, at der er adgang til kultur- og fritidsaktiviteter og så en ting, som det er svært at

ændre det store ved; nemlig vejret men også støj- og forureningsniveauet.

Og endelig så ser Nestpick også på antallet af vaccinerede i den enkelte by, da det er et godt signal om, hvor alvorligt de statslige myndigheder har taget pandemien.

- Før i tiden var en af de vigtigste grunde til at flytte til et nyt sted, at man havde fået arbejde. Men i dag er der mange flere afgørende faktorer lige fra livsstil til logistik, sundhedstilbud og leveomkostninger. Muligheden for at arbejde på distancen har betydet, at stadig flere mennesker ikke behøver at vælge mellem hvor, de gerne vil bo og deres drømmejob, siger CEO Omer Kucukdere, Nestpick.

Så hvis København gerne vil gøre sine hoser lidt grønnere på den front, så gælder det om at se på, hvor man falder tilbage på listerne. En af de ting, man i hvert fald kan arbejde med er det digitale nomadevisa. ■

SÅDAN KLARER KØBENHAVN SIG

KRITERIA	FØRSTE PLADS	PLACERING KØBENHAVN
Månedlig pris på en plads til hjemmekontor	Rio de Janeiro	63
Mulighed for at finde et sted at bo	Bari	14
Mulighed for visa/indrejse til digitale nomader	Zagreb	- *
Understøttende infrastruktur	Bern	35
Flest vaccinerede (juni måned)	Boston	39
Leveomkostninger	Istanbul	62
Vejrforhold	Las Palmas	47
Forurening	Tallinn	40

* København har ingen særlig lovgivning på området

Vejen til 93 lejligheder i Albertslund

*Byggeriet af lejligheder og rækkehuse
buldrer frem over hele Danmark*

Tekst og foto
Kamilla Sevel

Alt udlejet! Det er beskeden mange steder i nybyggerier i Danmark i øjeblikket. Der er fart på udviklingen af rækkehuse og lejligheder, og mange steder i Danmark er de projekter, der bliver færdiggjort de første i en lang række, der er på vej. Men de bliver ikke de sidste for i byer over hele Danmark bliver der bygget boliger til udlejning.

Et af de projekter er Rådhusave i Albertslund, hvor Kuben Management har udviklet 93 boliger for og til PBU, Pædagogernes Pensionskasse.

På grunden lå engang et plejehjem, der nu er revet ned. Da Albertslund kommune så skulle udvikle grunden, som ligger centralt lige ved siden af rådhuset, kom den i samme overvejelse, som kommuner over hele Danmark sidder med i øjeblikket.

Dilemmaet består i, om man skal udbyde grunden til højeste pris uden en lokalplan og dermed måske få forholdsvis lave bud, fordi man som investor ikke ved, hvad der kan bygges. Eller skal man lave en færdig lokalplan og dermed måske afskære nogle af de gode ideer, der kunne være opstået i en mere fri kontekst.

RYDDET OP PÅ GRUNDEN

I Albertslund blev der lavet en næsten klar lokalplan og ryddet op på grunden, så Kuben Management var sikker på, at den pris, de bød, dels indeholdt et forbehold om, at handlen ikke gik igennem, hvis lokalplanen ikke blev vedtaget, og dels havde sikkerhed for, at intentionen var stort set den, der var forventet.

- Der bliver spildt mange timer og penge, når tingene går i hårdknude, så det er vigtigt, at vi lærer af de sager, hvor det hele spiller. På Rådhusave er alt faktisk gået efter bogen, og derfor synes vi, det er en god case. Det er første gang i mine 30 år i branchen, at jeg står foran et helt indflytningsklart byggeri 14 dage før aflevering, siger adm. direktør Ulf Christensen, Kuben Management.

Når det rent faktisk er lykkedes at skabe til tiden, så handler det også om det faste partnerskab. Kuben Management og PBU har før arbejdet sammen blandt andet om Kronborg Strand i Helsingør.

- Vi har ikke udviklingskompetencerne i PBU. Derfor har vi indgået en samarbejdsaftale, og hvis Kuben Management finder et projekt, som de vurderer som interessant i forhold til vores strategi, så får vi det præsenteret. Det giver god mening for os, for så har vi muligheden for at få en del af udviklingspræmien ved at gå tidligt ind i processen, siger ejendomsdirektør Daniel Hedemann, PBU.

I mange kommuner over hele landet, der er præget af parcelhusudbygning, er der et markant ønske om flere udlejningsboliger og især lejligheder. Det gælder også i Albertslund. Målgruppen er især unge familier, enlige, der har brug for et sted at bo, eller ægtepar, der fraflytter parcelhuset og gerne vil blive i lokalområdet.

- Hvis jeg skal fremhæve, hvad Albertslund har gjort forbilledligt, så er det at skabe politisk klarhed fra starten og have en ide om, hvor man vil hen med byudviklingen. For derefter så til gengæld at slippe projektet politisk,

så der ikke går politik i det undervejs. I tilfældet med Rådhusave har kommunen drevet det frem, fordi de var interesseret i en ny udvikling i Albertslund, og det har skabt gode forudsætninger og et godt samarbejde, siger Ulf Christensen.

INVESTOR VENDER MÅSKE TILBAGE

Det er med til, at investor måske vender tilbage.

- Samarbejdet med en kommune og i det her tilfælde med Albertslund har betydet, at vores investeringsinteresse er intakt, og det er den ikke alle steder. Der er mange muligheder i markedet, men sandsynligheden for hvor nemt et projekt kører igennem er afgørende for os, når vi beslutter vores investeringer. Det mindsker for eksempel også omkostningerne til totalentreprenøren, når vi holder tiden, siger Daniel Hedemann Olsen.

Men der er også nogle gange, hvor udviklerne og bygherrer selv kan blive bedre til at forstå rammevilkårene.

- Man skal som udvikler huske, at en kommune har en eller flere dagsordener, og dem bliver man nødt til at forstå og få afdækket tidligt. I Rådhusave var cykelparkering vigtigt for kommunen, og så kan vi synes alt muligt om rimeligheden i det, men det giver et bedre resultat i sidste ende, hvis man går ind i problemstillingen og løser den, fremfor at holde stædigt fast i sin egen agenda. Hvis kommunen ønsker at fremme cyklisme gennem attraktiv cykelparkering, så skal det frem under projektudviklingen fremfor, når arkitekten har tegnet færdig. Så det er ikke mangel >

↑ Rådhusave har opholdsareal mod kanalen i Albertslund. Foran bygningen er parkering med 6 ladestationer, og der er forberedt flere samt trukket tomrør til alle P-pladser, så projektet hurtigt kan opgraderes.



↑ PBU og Kuben Management har samarbejdet om byggeriet af de 93 lejligheder i Rådhuslave. Her Ejendomsdirektør Daniel Hedemann, PBU, (tv) og adm. direktør Ulf Christensen, Kuben Management, på en af terrasserne foran stuelejlighederne.

➤ på krav fra kommunen, der har kendetegnet den gode proces med kommunen, men rettidig omhu fra kommunens side i at få stillet konkrete kravene på et tidligt tidspunkt så vi kunne forholde os til det under udviklingen, siger Ulf Christensen.

TIDLIG INVOLVERING ER VEJEN FREM

Kuben Management og PBU valgte meget tidligt at involvere alt fra erhvervsmæglere til driftsfolk.

- Først og fremmest har vi formaliseret analysearbejdet og brugt data fra vores datterselskab, Exometric, til at afdække potentialet og identificere målgruppen. Derefter tog vi dialogen med mægleren, så vi kan designe huset indefra. Vi har haft Stad Projekt på og fik en skarp gennemgang, hvor vi blev stillet overfor spørgsmål som "hvorfor er ovnen så lille", "hvorfor vender døren indad", "hvorfor er der ikke flere stikkontakter i køkkenet", "hvorfor er der ikke faste skabe i værelserne" og "hvorfor designer I badeværelset sådan, at toiletrullen bliver våd, når man tager bad". Det har vi alt sammen brugt til at optimere projektet, siger Ulf Christensen.

PBU har også tidligt gennemgået byggeriet.

- Vi har også haft driftsfolkene inde tidligt for hellere at få inputs før end efter. Ikke mindst fordi vi fra dag 1 gik efter DGNB guld, hvilket i sidste ende faktisk ser ud til at blive platin.

VOKSENDE KONKURRENCE

Rådhuslave giver et markedskonformt afkast og blev fuldt udlejet til lejeprisen på 1.550 kr. per kvm. Lejlighederne koster fra 7.200 kr. om måneden og opefter.

- Det er ikke en konservativ leje, men en markedsleje, vi har valgt at gå med, siger Daniel Hedemann Nielsen.

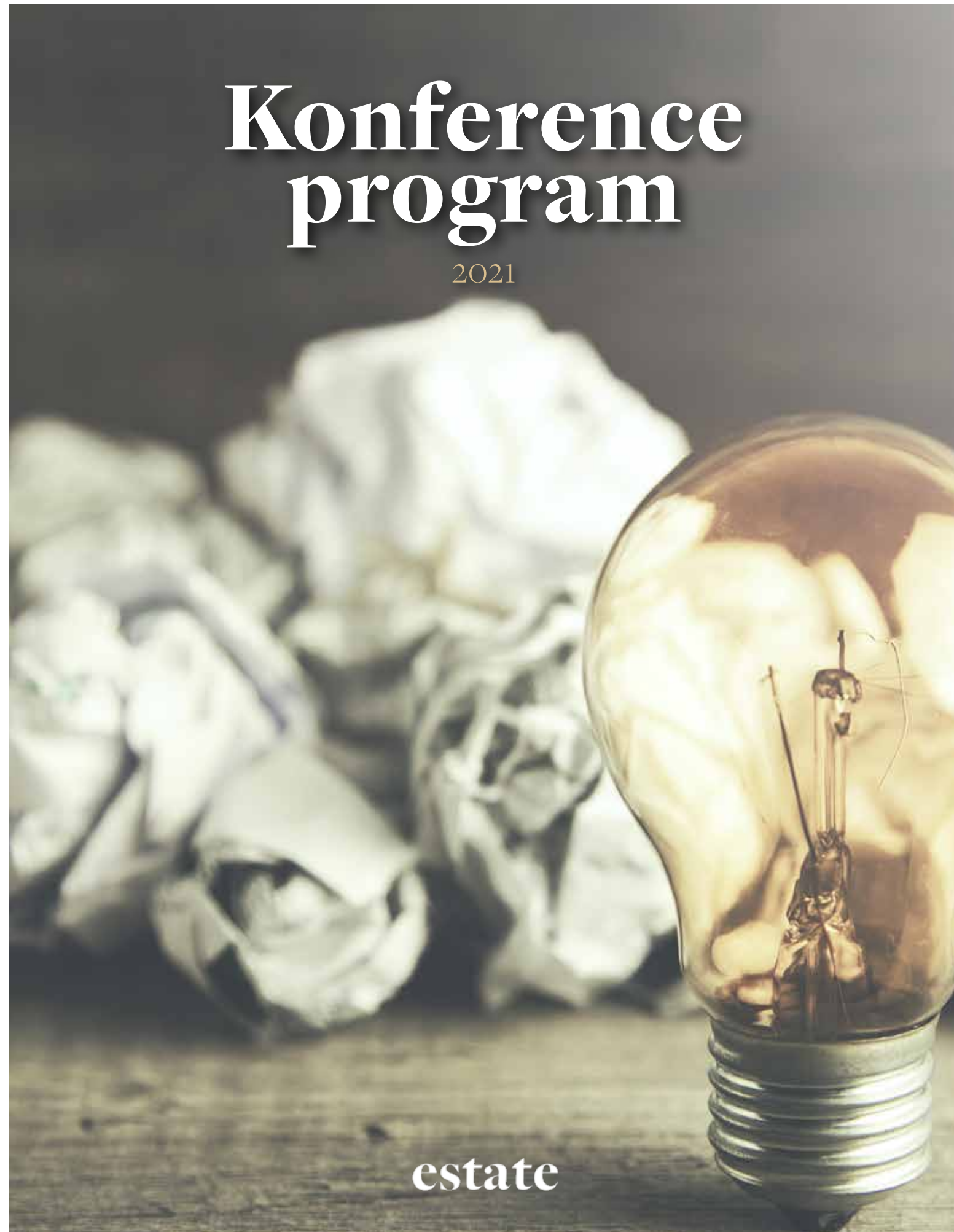
Men selvom både Kuben Management og PBU er stærkt tilfredse med Rådhuslave, så advarer de også mod selvfedme blandt de investorer, der er i markedet lige nu inklusiv dem selv. I Rådhuslaves tilfælde er projektet for eksempel unikt lige nu i Albertslund, men inden for få år planlægger Coop at udvikle en ny bydel lige i nærheden med 4.500 boliger. Samme tendens ses over hele landet, hvor projekter er under planlægning og opførelse.

- Vi ved godt, at vi har ramt markedet på et tidspunkt, hvor vores projekt har været det første af sin slags. Det gav os hurtigt en venteliste med 800 interesserede til de 93 lejligheder, men vi skal eje projektet i mange år, og derfor skal det kunne klare konkurrencen, når der kommer flere gode nye boliger i kommunen, siger Daniel Hedemann.

Kuben Managements moderselskab, NRGi, medinvesterer 5 procent for også at lægge "hænderne på kogepladen". ■

Konference program

2021



estate

estate
MORE CLUB

More Club-medlemmerne
har regnet den ud

FORDELE

PLUSS ■ 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

9. september

Torsdag kl. 09:00-13:30

Moms og skat

Lokation: Deloitte
Weidekampsgade 6, 2300 København

Moms og skat i relation til fast ejendom er under konstant forandring, og det er derfor afgørende at være opdateret herpå for at kende konsekvenserne af de seneste regler og praksis ved fx gennemførelse af ejendomstransaktioner og løbende drift af ejendomme.

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

Deloitte.

27. -28. september

Mandag kl. 08:30 - tirsdag 13:30

Copenhagen Future Summit 2021 (dag 1 & 2)

Lokation:
Forskellige steder i København

Estate Media og Copenhagen Windows har udviklet et nyt konferencekoncept, der rustet beslutningstagere i ejendomsbranchen til fremtidens udfordringer. Konferencen ønsker at give deltagerne en holistisk forståelse af aktuelle udfordringer, fordelt på branchens væsentligste nedslagspunkter: Investment, Development og Tech.

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

estate

14. september

Tirsdag kl. 09:00-13:30

Erhvervs- og boligmarkedet i Køge

Lokation: Teaterbygningen
Bag Haverne 1, 4600 Køge

På denne konference giver vi et overblik over udviklingen og mulighederne i den gamle købstad syd for København, der er blevet et transportmæssigt knudepunkt på Sjælland og som på mange områder også går forrest, når det gælder bæredygtig byudvikling.

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

 **CONNECT KØGE**

28. september

Tirsdag kl. 09:00 - 13:30

Copenhagen Future Summit 2021 (dag 2)

Lokation: Villa Copenhagen
Tietgensgade 35-39, 1704 København

Som deltager på dag 2 får du en grundig opsummering af de trends og trusler serveret af nogle af branchens førende profiler. Efter denne dag er du opdateret med indsigt og brugbare værktøjer der på én og samme tid udnytter mulighederne for at navigere uden om truslerne.

Standardpris: 2.995,-
Pris More Club: 2.495,-

estate

7. oktober

Torsdag kl. 09:00 - 21:00

HotCop 2021

Lokation: Kurhotel Skodsborg
Skodsborg Strandvej 139, 2942 Skodsborg

Estate Medias konference om det danske hotelmarked. Som noget nyt kan du i år forlænge din conferenceoplevelse med en rundvisning på Kurhotel Skodsborg, en eftermiddags-lounge med bobler og jazz samt en afsluttende middag på hotellet.

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

 **KURHOTEL
SKODSBORG**

12. oktober

Tirsdag kl. 09:00-13:30

Erhvervs- og boligmarkedet i Odense

Lokation: Barfoed Group, Munkebjerg Park
Munkebjergvænget 3, 5230 Odense M

Konferencen giver et overblik over mulighederne i Odense netop nu og går tæt på de konkrete investeringsmuligheder. Desuden ser vi nærmere på en række af de store udviklingsprojekter og rammebetingelserne for Odenses udvikling.

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

 **BARFOED GROUP**

Ejendomsbranchen kan være svær at overskue

Estate Media har samlet alle vores videoer fra webinarer, så der nu findes et godt sted at starte, hvis man vil vide mere om ejendomsbranchen.



Kig med på:
estatekonference.dk/ondemand

28. oktober

Torsdag kl. 09:00-13:30

Renovering og optimering

Lokation: Siemens
Borupvang 9, 2750 Ballerup

Vi sætter fokus på, hvilke muligheder, man kan og bør gribe for at få det optimale ud af ejendomme både som ejer og rådgiver. Og på konkrete erfaringer, energioptimeringer og renoveringer, der kan øge ejendoms- og genudlejningsværdien.

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

SIEMENS

24.-25. november

Onsdag kl. 11:30 - torsdag 14:00

Byggedagene 2021

Lokation:

På Byggedagene får du to dage med inspiration, faglige indlæg og debatter på højt niveau, festmiddag, netværk med andre bygherrer og beslutningstagere fra bygge- og ejendomsbranchen

Standardpris: 9.995,-
Pris More Club: 9.995,-

estate

9. december

Torsdag kl. 09:00-20:00

The Future of Work

Lokation: København

Hvad skal vi bruge vores arbejdsplads til, hvordan skabes ekstraordinære "workplace experiences" og hvilken rolle spiller teknologi i alt dette? På Estate Media og PropTech Denmarks 'The Future of Work' masterclass bliver disse emner adresseret.

Standardpris: 5.995,-
Pris More Club: 4.495,-

proptech
DENMARK

Hør om mulighederne for eksponering overfor branchens bedste publikum

De kreative muligheder er mange, så kontakt Jonas Linke på tlf. 51 53 83 50 eller linke@estatemedias.dk eller Michael Mortensen på tlf. 28 34 03 19 eller mortensen@estatemedias.dk



estate

Nyt om navne

NY DIREKTØR TIL COPENHAGEN CAPITAL



Rasmus Greis er ny adm. direktør i Copenhagen Capital, hvor han efterfølger Lars Falster.

Rasmus Greis har arbejdet for Copenhagen Capital siden august 2017.

– Rasmus Greis har med succes blandt andet haft ansvaret for etableringen og opbygningen af og det nylige salg af Copenhagen Suites samt udviklingen af flere af koncernens ejendomme, ikke mindst ombygningen af den fredede ejendom i Læderstræde 11 i København K fra kontorer til boliger, fremhæver bestyrelsesformand Christian Rossing Lønberg, Copenhagen Capital.

SKIFTER TIL LARS LARSEN

Cathrine Bakke Ahlmann er gået fra en stilling som investment officer hos pensionsselskabet Velliv til Real Estate Investment Manager hos Lars Larsen Group.

– Lars Larsen Group befinder sig på en spændende vækstrejse, hvor de er i gang med at intensivere deres ejendomsdel, siger hun.

Jobskiftet betyder, at Cathrine Bakke Ahlmann flytter fra København til Brabrand, hvor Lars Larsen Group har hovedkvarter. Hun har tidligere erfaring fra Nordea Ejendomme.



Chefrokkade i Domea.dk

Annemette Lehmann Bøgh er tiltrådt som byggechef i Domea.dk. Her skal hun varetage den daglige ledelse af byggeafdelingens medarbejdere i Vejle og får desuden ansvar for projektledelse og -udvikling af en række byggeprojekter på Fyn og i Jylland.

Hun overtager posten efter Steen Grønholm Thomsen, der bliver projektudviklingschef.

Casa besætter direktørpost



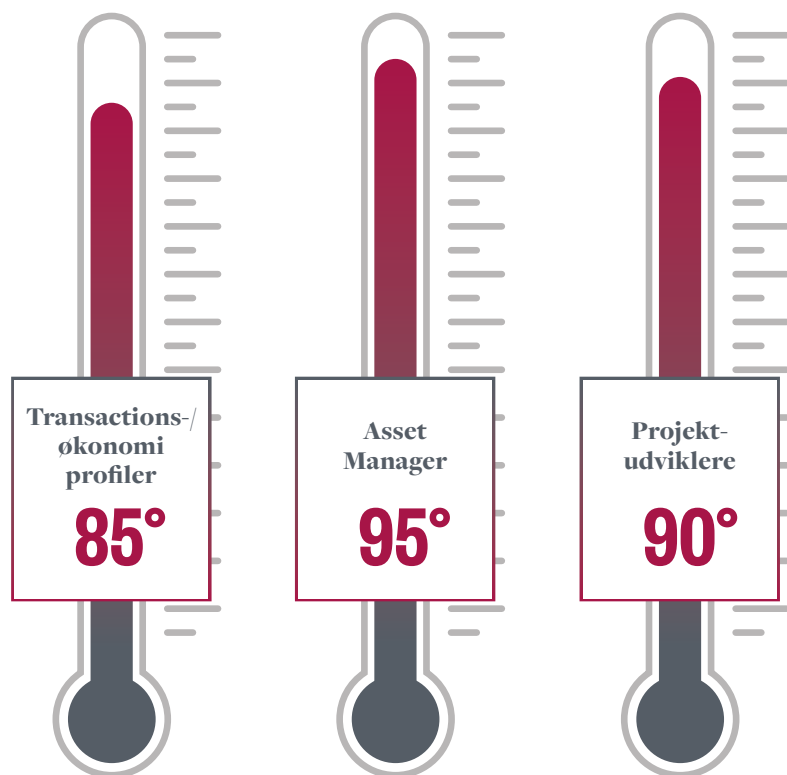
Udviklings- og entreprenørselskabet Casa har ansat Emmet Sharghbin som strategi- og forretningsudviklingsdirektør i en nyoprettet stilling.

Emmet Sharghbin kommer fra en stilling som Director, Head of Corporate Business Development i IT-udvikleren 3Shape. Tidligere har han blandt andet været konsulent hos konsulentfirmaet McKinsey & Company. Hos Casa bliver Emmet Sharghbins ansvarsområde udover strategi- og forretningsudvikling også M&A, der i forlængelse af Casas vækst forventes at fylde mere i forretningen i de kommende år.

Emmet Sharghbin er opvokset i Skanderborg og er i dag bosiddende i København. Hans fremtidige arbejdsplads bliver dog på både Casas københavnske og horsensianske kontorer.

Temperaturen i jobmarkedet

Temperaturen er høj på rekrutteringsmarkedet, hvor både projektchefer- og ledere, Asset Managers og projektudviklere er i høj kurs. Derudover ses der en stigende efterspørgsel på Business Intelligence i ejendomsbranchen, vurderer konsulenthuset Amalie Search & Selection på baggrund af daglig dialog med klienter og netværk. Amalie Search & Selection erfarer, at der især er en stigende efterspørgsel fra mellemstore og større firmaer, som ønsker at udvikle deres egen Business Intelligence. Flere af disse kompetencer bliver hentet udenfor den traditionelle ejendomsbranche.



NEWSEC HENTER NY TOPCHEF UDEN FOR BRANCHEN



Foto: Newsec

Thomas Kempfs efterfølger på posten som adm. direktør i Newsec Property Asset Management Denmark er fundet. Det bliver **Kim Andersen**, der kommer fra en stilling som Vice President i If Skade-forsikring og fremover skal stå i spidsen for de 575 medarbejdere i Danmark og samtidig indtræder i Newsecs nordiske ledelse.

– Kim Andersen kommer fra en branche, der lever af langvarige kunderelationer og værdiskabelse. Med de kvaliteter er han den helt rigtige til at lede Newsecs danske forretning og indfri vores ambitioner om ekspansion på det danske og nordiske marked, siger chef for Newsec Property Asset Management i Norden, Björn Lindeborg.

Newsec Property Asset Management er den største ejendomsforvalter i Nordeuropa med i alt 65 milliarder euro – omkring 485 milliarder kr. – under forvaltning.

Jysk erhvervs-mægler vil til København

Thorkild Kristensen Erhverv Aarhus er i gang med at ”jagte” fire til fem nye medarbejdere, der foruden at konsolidere en stærk position i Jylland skal være med til at realisere et mål om at etablere sig i København inden slutningen af året.

– København er helt oplagt. Vi har gennem en længere periode oplevet stigende interesse fra eksisterende kunder i forhold til København, og vi tror på, at vi kan overføre vores succes fra det jyske marked til hovedstadsområdet, mens vi også kommer til at arbejde benhårdt på at udbygge vores position i det jyske.

Pia Wallbohm går til Pålsson



Pia Wallbohm er tiltrådt som markedsudviklingschef og strategisk bygherrerådgiver hos Pålsson med fokus på at styrke eksisterende kunder og oparbejde nye kunderelationer.

Pia Wallbohm kommer fra en stilling i WSP Danmark, hvor hun de sidste 5 år har været markedsansvarlig i forhold til den almene og offentlige sektor. Fra 2007-2015 var hun bygherrerådgiver og senere projektchef i Kuben Management og har desuden erfaring fra Brøndby, Hvidovre og Københavns kommuner.



Første tilføjelse til det jyske marked er på plads. Cato Vestergaard tiltrådte i sommer som erhvervsrådgiver og partner. Han kommer senest fra en stilling som Commercial Real Estate Advisor i Colliers International Danmark.

NY ADM. DIREKTØR I AI ARKITEKTER & INGENIØRER



Foto: AI Arkitekter & Ingeniører

Som led i et generationsskifte stopper Jan B. Sørensen efter 19 år som direktør i AI Gruppen, heraf 13 år som adm. direktør. Han fortsætter som direktør, bestyrelsesformand og partner i den københavnske rådgivervirksomhed, hvor Tomas Snog nu bliver adm. direktør.

47-årige Tomas Snog har gennem 21 år været med til at opbygge AI, og i 2007 blev han partner og siden 2017 har han været kreativ direktør. I forbindelse med generationsskiftet kommer AI's nye direktion til at bestå af adm. direktør Tomas Snog og driftsdirektør Carsten Sindahl.

– AI har været gennem en spændende udvikling, og jeg ser frem til min nye rolle, hvor jeg vil fortsætte med at servicere nye som gamle kunder. Jeg er stolt over at have stået i spidsen for AI og at kunne give depechen videre, siger 64-årige Jan B. Sørensen.



Ny projektchef i Sophienberg Gruppen

Søren Vange, der hidtil har været sektionsdirektør i udviklings- og entreprenørkoncernen MT Højgaard, er tiltrådt som projektchef i projektudviklingsselskabet Sophienberg Gruppen.

Sophienberg Gruppen har projekter til en værdi på over 4 milliarder kr. under udvikling.

Mikkel Westfall bliver kreativ direktør i Thylander

Arkitekt Mikkel Westfall, der de seneste 20 år har været en af de drivende kræfter i Årstiderne Arkitekter, bliver partner og kreativ direktør i Thylander. Årstiderne blev for tre år siden opkøbt af den svenskejede rådgivende ingeniør- og arkitektkoncern Sweco.

Mikkel Westfall, der stiftede den københavnske afdeling af Årstiderne Arkitekter, er et anerkendt navn i ejendoms- og arkitektbranchen og har præget udviklingen af København med markante projekter som blandt andet Postgården, Irma-karréen og Grønttorvet i Valby.

– Det ligger dybt i vores DNA at udnytte de gamle ejendommers sjæl og karakter, hvilket er noget af det mest bæredygtige, der findes. Mikkel Westfall vil markant styrke vores kompetencer og kapacitet til at udvikle eksisterende og nye ejendomme, samtidig med at der fastholdes økonomisk bæredygtighed i vores projekter til gavn for vores investorer, siger adm. direktør Kristian Krogh.

Partnerkredsen i Thylander udgøres dermed af Lars Thylander, Kristian Krogh, Henrik Køhn og Mikkel Westfall, der samtidig indtræder i bestyrelsen for projektudviklingsselskabet Sophienberg Gruppen, der er ejet 50 procent af Thylander.



BÆLUM-BRØDRE VIL KONCENTRERE SIG OM INVESTERING

Claus Bælum, der i 2004 var med til at stifte Cushman & Wakefield RED, forlader den københavnske erhvervsmægler for – på fuld tid – at varetage sine egne investeringer og bestyrelsesposter. Claus Bælum investerer sammen med sin bror Jesper Bælum udelukkende i boliger

– Med en projektpipeline på over 400 boliger – og appetit på yderligere investeringer – tænker jeg ikke, at der bliver tid til at kede sig, siger Claus Bælum.

COBBLESTONE FÅR NY CEO



Cobblestone-gruppen får ny topledelse, når adm. direktør, medejer og medstifter Rasmus Juul-Nyholm skifter til en position som arbejdende bestyrelsesformand og også vil koncentrere sig om projektudviklingsselskabet home.earth, som han er medstifter af.

Ny adm. direktør for Cobblestone bliver 40-årige **Ashkan Ahmadinia**, der skifter fra en stilling som afdelingsdirektør i Newsec, hvor han har arbejdet de sidste 11 år. Siden 2018 har han været afdelingsdirektør for forenings- og investeringsejendomme med godt 330 medarbejdere.

Målet er at gøre Cobblestone til 'den ledende ejendomsforvalter', som kan hjælpe kunderne ind i en udfordrende fremtid. Cobblestone ejes fortsat af Rasmus Juul-Nyholm, Finn Träff og Patrick Kuklinski. Rasmus Juul-Nyholm er største ejer med en ejerandel på 45 procent.

Peter Frische forlader EY



Peter Frische stopper i EY. Ejendomsteamet i revisionsfirmaet vil fremover blive ledet af partner Torben Hartz og Director Asser Olesen.

Torben Hartz understreger, at Peter Frisches aftrædelse ikke skal ses som et tegn på, at EY nedprioriterer Real Estate Corporate Finance. Tværtimod. Men EY kommer ikke til at gå i markedet for at finde en afløser for Peter Frische.

– Jeg vil rykke endnu tættere på og sammen med Asser vil jeg udgøre ledelsen af vores Corporate Finance team. Jeg vil som sektorleder for Real Estate i alle de fire nordiske lande stå for, at vi fortsat udbygger området. Desuden siger vi blandt andet velkommen til tre nye yngre medarbejdere på området i den kommende tid, og de skal være med til, at EY Real Estate Corporate Finance fortsætter på fuld tryk, siger Torben Hartz.

JONAS MALBERG GÅR TIL LIDL DANMARK

Efter 7 år hos ejendomsmæglerkæden Engel & Völkers, hvoraf de sidste to har været som partner, er Jonas Malberg skiftet til en stilling som senior projektudvikler for supermarkedskæden Lidl Danmark.

Han har tidligere været mægler hos ejendomsmæglerkæderne Home og EDC Poul Erik Bech.

Estate Media & Bygherreforeningen præsenterer

bygge dågene

2021

RØDT HJERTE, GUL HJELM OG GRØN SAMVITTIGHED

Deltag i et nyt spændende konferencekoncept målrettet bygherrer, investorer, offentlige aktører, kommuner, regioner og deres samarbejdspartnere i den danske bygge- og ejendomsbranche. Estate Media og Bygherreforeningen har skabt to spændende dage den 24. og 25. november i København med ny inspiration og opdateret med den seneste viden om byggeri og udvikling.

Læs programmet og tilmeld dig på byggedagene.dk



estate



Scan, og få
mere at vide



Sådan skaber vi en bedre fremtid

Julia, Mahdi og Marcelo ser ting, som andre overser. De står i spidsen for PATRIZIA's Investment and Strategy Team og gør brug af big data til at sikre langsigtet værdi – og en mere bæredygtig fremtid for os alle.

Se, hvordan vi bruger big data til at gøre en forskel på
patrizia.ag/tomorrow

