

estate

MAGASINET FOR EJENDOMSBRANCHEN

05
2021

Kampen om data
spidser til

Sammen igen
- stor reportage

Tæt på Danmarks
største mæglere

Investeringer
i 2022



VÆRDISKABEREN

Bag facaden på et ungt talent

A photograph of two men in dark blue suits and ties standing in a large industrial warehouse. The man on the right is gesturing with his hands while speaking to the man on the left. In the background, a large white warehouse door is partially open, and the number '72' is visible on the wall above it. The floor is polished and reflects the overhead lights.

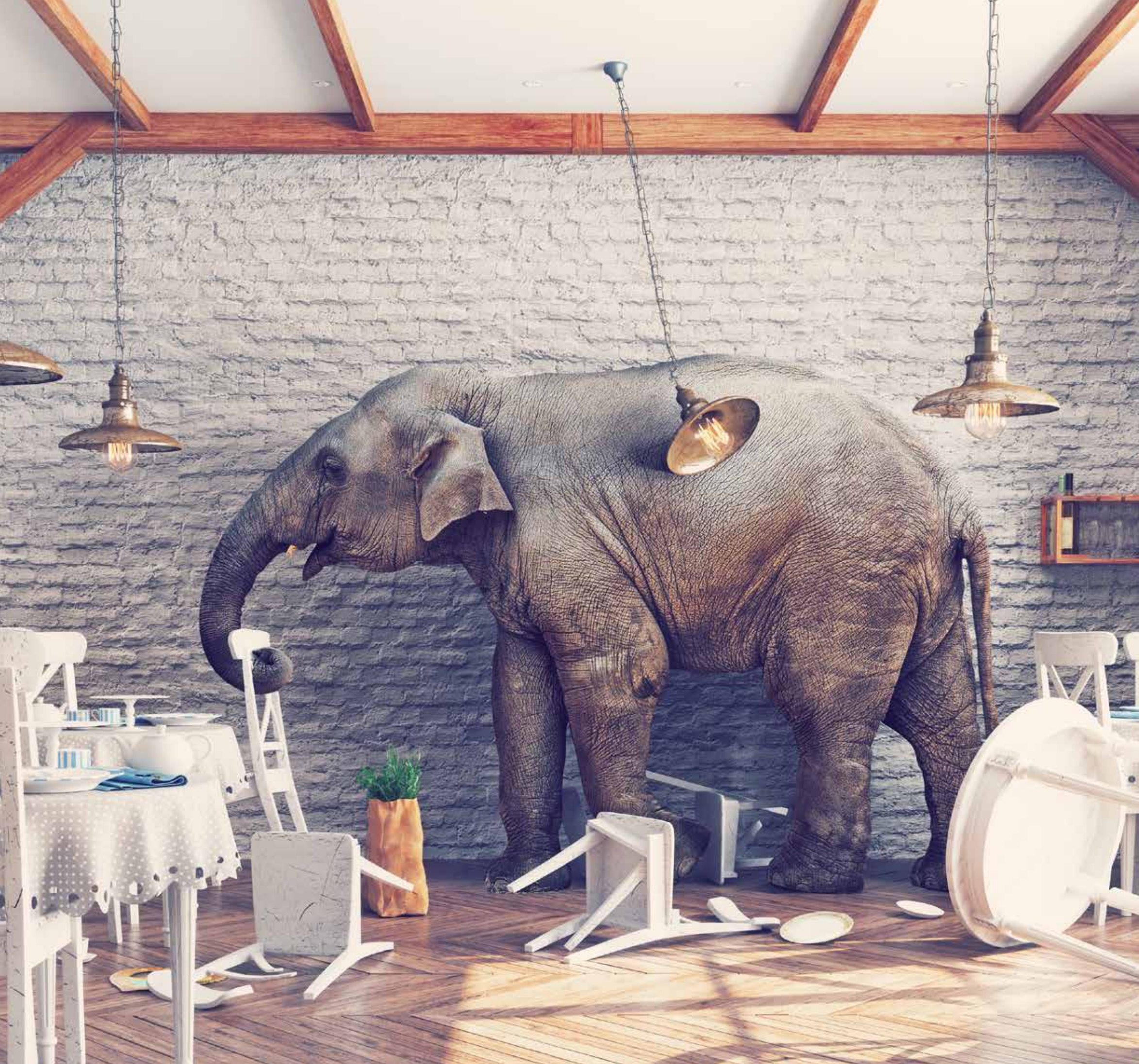
Historisk lav tomgang på lager- og logistiklokaler

Andelen af ledige lagerlokaler, logistikejendomme og produktionsbygninger er den laveste i 14 år.

Uanset om du er interesseret i et attraktivt investeringsobjekt eller ønsker at frasælge i gunstige tider, så får du professionel og personlig ejendomsrådgivning hos Nordicals.

www.nordicals.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.

VI SES TIL
**Conference
in the Sky**
2022

Deltag i denne særlige tradition for den danske ejendomsbranche, når vi for fjerde gang fylder et fly med beslutningstagere med kursen sat mod Cannes i marts 2022.

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

www.estatekonference.dk

INDHOLD

N°5 2021

LEDER

- 12 Politisk vadested og unge talenter

FORSIDE

- 14 Drømme eller regneark?
Portræt af et ungt talent.



INDSIGT

- 36 Tal og tendenser
Ejendomsmarkedet lige nu
- 58 PropTech
Nyheder og overblik
- 66 Nyt om navne
- 71 Brancheguide
Overblik over de vigtigste aktører

46



ARTIKLER

- 22 Danmarks tre største mæglere vil være større
- 28 Kampen om data
Flere melder sig i kampen om ejendomsbranchens værdifulde data
- 46 Investering i byer for milliarder
Unikt indblik i udviklingen i Danmarks kommuner som optakt til KV21
- 40 Ung i ejendom
Hvem skal med på talentlisten 2021?
- 62 Velkommen tilbage
Vi må igen! Her fandt ejendomsbranchen sammen igen

ORDET ER DIT

- 80 Pas på dækningsafgiften
- også i erhvervslejekontrakter!
Claudia S. Mathiasen og Caroline Calum, Winsløw Advokatpartnerselskab

KINNERTON
CREDIT MANAGEMENT

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

**ANSVARSHAVENDE
CHEFREDAKTØR:**

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

ANNONCESALG:

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

Jonas Linke
linke@estatemedia.dk
+45 51 53 83 50

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:

Kristian Axel Nielsen
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

Politisk vadested og unge talenter

I denne udgave sætter vi fokus på KV21. Den 16. november er der nemlig valg til byrådene over hele Danmark.

Det har stor betydning for ejendomsbranchen for det politiske system er forretningskritisk for mange udviklere og investorer. Men selv hvis man har fået et godt samarbejde med de nuværende politikere, så er det helt åbent, om det fortsætter sådan efter den 16. november. Det er demokratiets vilkår, og det bedste, man kan gøre som aktør i ejendomsbranchen, er at forholde sig afventende, indtil man kender de kommende konstellationer og så tage den derfra – også selvom man på nogle punkter er nødt til at starte forfra i processen, hvis der skulle ske et markant skifte.



Foto: Wilfred Gachau

For spidserne i det politiske system er det naturligvis endnu mere nervepirrende. Mange er i gang med store investeringer og udvikling i de enkelte kommuner båret af befolkningstilvækst og erhvervsudvikling, som de meget gerne vil stå i spidsen for at drive videre. Estate Media har spurgt borgmestre over hele Danmark, hvad de vigtigste projekter er i netop deres kommune. Det har givet et unikt indblik i udviklingsprojekter for milliarder, som du får uddrag af på side 46 og kan dykke meget dybere ned i på estatemedia.dk.

Lige nu går det danske marked direkte mod et rekord-år, når det kommer til ejendomstransaktioner. Vi tager også i denne udgave pulsen på mæglerne og rapporterer fra frontlinjen om de største udfordringer, som flere ser som rekruttering og digitalisering. Og når det kommer til digitalisering, så har enkelte aktører tabt tålmodigheden og går nu i gang for sig selv. Det kan du læse meget mere om på side 28.

Flere mæglere fremhæver rekruttering som branchens største udfordring netop nu, og så er det måske en god ide at nærlæse interviewet med Kristian Axel Nielsen på side 14, som er en af de unge, som er med til at skubbe branchen videre. Han fremhæver branchens iscenesættelse og image eller mangel på samme som et af svarene på, at det kan være svært at tiltrække unge dygtige kræfter. Talentlisten Ung i ejendom udkom første gang i 2020 og frem til den 4. november er det muligt at indstille nye stærke unge ejendomstalenter til listen i år, som bliver offentliggjort den 29. november. Se meget mere om det på side 54.

Rigtig god læsning!

Kamilla Sevel
Chefredaktør

I dag om et år er nye markeder indtaget. Er I klar til at begive jer ind på ukendt land?

Går I med tanker om at indtage nye lande eller udvide, hvor I allerede findes, er der brug for en tilgang, der fanger alle vinkler – også de blinde. Det kræver adgang til den bedste juridiske rådgivning på tværs af landegrænser om fx ansættelsesforhold, varemærkebeskyttelse og lokal regulering af netop jeres marked.

DLA Piper er Danmarks eneste globale advokatvirksomhed. Vi har kontorer i mere end 40 lande og har flere end 5.000 jurister. Derfor kan vi altid stille det stærkeste hold til at løse lige netop jeres udfordringer i nye lande.

Find hjælp til at indtage nye markeder i Guide to Going Global her:



dlapiper.dk



The only global law firm in Denmark



- Vi sælger drømme

Han er 32 år og har solgt ejendomme for et godt stykke over 10 milliarder kr. Kristian Axel Nielsen er selv solgt til ejendomsbranchen. Kom tæt på et af branchens unge talenter

Af Kamilla Sevel
Foto Claus Sall

- Jeg kan tale stort set lige godt med alle mennesker, hvad enten det er en vicevært, som viser mig rundt på en ejendom eller en kapitalfond fra London eller New York. Det er en kæmpe fordel i min position, siger Kristian Axel Nielsen.

Han ramte et åbent vindue i ejendomsbranchen og har som 32-årig omsat ejendomme for et 2-cifret milliardbeløb. Sammen med Colliers Capital Market-team har han været på så forskellige projekter som rådgiver for EY på salget af deres Flintholm-domicil over Jyske Banks salg af boligejendomme til Blackstone og så til salget af Admiral Hotel. Den sidste er han klart selv mest imponeret over at have været med på, fordi der ikke "bare" var tale om en ejendom til over 1 milliard kr. men også en virksomhed med 300 ansatte, der skulle finde nye ejere.

Kristian Axel Nielsen blev sidste år en af de 35 unge under 35 på Ung i Ejendom - Talentlisten 2020. Og det blev han måske både fordi, han elsker sit arbejde, men også fordi han er god til at bruge sin sociale forståelse og fornemme, hvordan han skal placere sig. Det gælder, når han skal være med til at få en køber og sælger til at mødes over bordet hos Colliers, men også når han tager sin cykel med på Mipim og cykler fra mange af dem, der ellers ikke ville lægge mærke til en 28-årig, som han var dengang.

- Jeg tror nok, at jeg var sidste årgang, der ramte et åbent vindue i ejendomsbranchen. Da professionelle investorer strømmede ind i Danmark efter

finanskrisen var der kun få i ejendomsbranchen, der havde en finansiel tilgang til ejendomstransaktioner. Det gav os, der startede i de år, et virkelig godt afsæt, siger Kristian Axel Nielsen.

VILLE DESIGNE FREMTIDSSIKREDE BILER

Som mange andre endte han tilfældigt i ejendomsbranchen. Han satsede ellers på at skulle designe fremtidssikrede biler, og i 2009 begyndte han på studiet som civilingeniør i robotteknologi i hjembyen Odense. Men det gik ikke.

- Jeg var havnet på en lidt for nørdet hylde – det var en ommer, så jeg flyttede til København i sommeren 2010 og startede på cand.polit.

Her fik han job som studentermedhjælper på Børsen og frie hænder.

- Jeg tog fat på danske selskaber og forskellige investeringsstrategier. Jeg fandt selv på ideer og fik lov til at dække stort set, hvad jeg havde lyst til. Det var "learning by doing", og det vakte min interesse for investeringsmarkedet.

JA TAK TIL CAPITAL MARKETS

Efter næste studiejob – et halvt års praktik på >

“ Det ligger bestemt ikke i kortene, at jeg forlader ejendomsbranchen. ”

Kristian Axel Nielsen

> Danmarks ambassade i Jakarta, - hørte han om en kammerat, der havde fået job hos det daværende Sadolin & Albæk og efter en række samtaler og tests begyndte han i den afdeling, der i dag hedder Vurdering og rådgivning.

- I efteråret 2017 spurgte Peter Winther (daværende adm. direktør, red.) mig, om jeg ville over i Capital Markets, og det sagde jeg selvfølgelig ja til.

Capital Markets er den afdeling, hvor de rigtig store ejendomshandler bliver håndteret. Her bliver der givet sælger- og køberrådgivning i lighed med traditionelle mæglerydelse, men der bliver også arbejdet med mere komplekse handler af selskaber, porteføljer og fondsstrukturer. Kun en lille håndfuld mæglerfirmaer i Danmark håndterer de helt store sager og har regelmæssig kontakt til de største internationale kapitalfonde.

Når Kristian Axel Nielsen siger, at han ”selvfølgelig” sagde ja, så er det fordi Capital Markets var der, han så, at tingene skete. Så det var en ære og anerkendelse at blive spurgt om i så ung en alder.

- Jeg tror, der var en kultur i det gamle Sadolin & Albæk, som er videreført i det nuværende Colliers, at hvis man er ambitiøs og har lyst og evnerne, så er det den vej, man går. Især hvis man har det faglige i orden og er udadvendt af natur.

Han ser sin rolle som den, der skal sælge drømmen om, at en ejendom passer lige ind i køberens forestilling og

strategi. Derfor kræver det talforståelse men lige så meget sociale kompetencer.

- Jeg har lært meget af Peter Winther, og han har ofte sagt, at vi skal huske, at vi i et vist omfang sælger drømme. Vi skal ikke kun sælge værdien af en ejendom i excel, men troen på, at projektet kan udvikle sig og blive fantastisk. Det er der, vi skaber værdi ud af regnearket, og det er der, jeg synes, at jeg for alvor kan gøre en forskel. Man kan være nørdet i forhold til at arbejde med tallene, og samtidig kan og skal det kombineres med det menneskelige. Vi skal være dem, der skaber værdien hen over bordet.

SPARKE DÆK I KØBENHAVN OG AARHUS

90 procent af danskeres liv foregår indendørs, og derfor har det betydning for en ejendomsinvestering, hvordan vi prioriterer tiden. Hvis man skal formidle drømmene, må de ikke være virkelighedsfjerne, men skal tage udgangspunkt i den konkrete brug af ejendommene.

- Noget af det vigtigste, når man handler ejendomme, er at tage turen helt op i helikopteren og parre makro-økonomiske tendenser med den konkrete sag. Når der er nye tendenser, overvejer jeg sammen med mine kolleger, hvordan vi kan spinde det til en historie, der kan sælges og lyder godt hos køberne, så de kan bære det gennem deres system. Som med alle andre investeringer skal man kende alle de underliggende dynamikker, der har betydning for investeringen. Hvad er det der gør, at en bestemt type lokaler er attraktive? Hvordan går det i boligmarkedet, i kontormarkedet og i detail? I sidste >

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





- Ejendomsbranchen er generelt god til at stoppe op, nyde det og sige, "vi gør det sgu meget godt". Og det synes jeg, der er behov for, når man kører 180 km i timen med snuden i sporet. Det er klart, at selvfølgelig er det med forretning for øje, men man har det også bare sjovt sammen, siger Kristian Axel Nielsen.

> ende skal man kunne skabe det rigtige salgspitch. Mæglerens rolle er at se drømmen og formidle den, og den rejse, synes jeg, er superspændende.

Admiral Hotel er en af de sager, som Kristian Axel Nielsen har syntes, at det var mest spændende at være med på.

- Det var ikke "bare" en ejendomshandel, for vi solgte netop et helt set-up med 300 ansatte, og det er allermest spændende at arbejde med de sager, hvor det hele måske bliver lidt "langhåret". Den traditionelle erhvervsmægler har ikke altid kompetencerne til de mere komplekse handler. Der tror jeg, at vi er en ny skare i ejendomsbranchen, der tværtimod synes, at det er rigtig spændende, fordi det hele spiller ind i transaktionen og kan give et kommercielt output på mange niveauer.

Der er en anden ting, der også tænder Kristian Axel Nielsen ved ejendomsbranchen.

- Fast ejendom er lidt ligesom biler - du kan gå ud at sparke dæk. Det er bare noget andet end at have en

konto i Spar Nord eller aktier i et depot, at man kan se facaden i København eller Aarhus. Det er meget mere håndgribeligt.

Ingeniør, biler, Jakarta, skribent. Vejen ind i ejendomsbranchen for Kristian Axel Nielsen har ikke været direkte. Og det er en af de ting, der bliver fremhævet, når man spørger unge, hvorfor de ikke vælger ejendomsbranchen. De opfatter ikke branchen som et karrierevalg. Kristian Axel Nielsen har da heller ikke et håndfast og konkret bud på, hvorfor der trods alt ikke er flere unge, der ad omveje havner i ejendomsbranchen. Men han kunne godt tænke sig en bedre branding, og måske skyldes det i hans optik, at branchen er under forandring.

- Der er rigtig mange, der læser polit eller på CBS, der gerne vil investeringsvejen. De ser det ofte som et attraktivt mål at komme i en investeringsbank, og jeg tror, at man skal få sidestillet ejendomsbranchen med nogle af de professioner. Det er et spørgsmål om at skabe et image af branchen som mere velanset og på samme niveau som investment banking og managementbranchen. >



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 PATRIZIAs 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

The information contained herein is directed only at professional clients and intended solely for use by the recipient. No part of this document or the information herein may be distributed, copied or reproduced in any manner, in whole or in part, without our prior written consent. This document is for information and illustrative purposes only. It does not constitute advice, a recommendation, or a solicitation of an offer to buy or sell shares or other interests, financial instruments or the underlying assets, nor does this document contain any commitment by PATRIZIA AG or any of its affiliates. Whilst prepared the best of our knowledge, the information contained in this document does not purport to be comprehensive. PATRIZIA AG and its affiliates provide no warranty or guarantee in relation to the information provided herein and accept no liability for any loss or damage of any kind whatsoever relating to this material. The information herein is subject to change without notice. October 2021 PATRIZIA AG



> Selvom han med entré i branchen i 2015 ikke selv har oplevet det, så kan Kristian Axel Nielsen godt fornemme, at han selv er del af en forandring.

- Hvis man går tilbage i tid, så virker det nok som en noget mere farverig branche, der historisk har tiltrukket et lidt mindre akademisk persongalleri. Udenlandske investorer fordrer noget andet end mavefornemmelser og servietmatematik. De vil have en mere finansiell og struktureret tilgang både, hvad angår data og statistik, men også i forhold til, hvordan man strikker en forretningsplan sammen. Det betyder, at hvis man ikke har formået at forny sig og kan de ting, så er man stille og roligt ved at blive outdatet. Jeg lytter mig til, at udviklingen især tog fart i 2012, 2013 og 2014 og gav et hul, hvor der blev efterspurgt kompetencer, som det ikke var ret mange, der havde. Mange af de unge, der er dumpet tilfældigt ind i branchen i den periode og var akademisk uddannede, de har bare haft fantastiske vilkår for at komme hurtigt frem.

SPOT ON I VINDUET

Et godt eksempel nævner han som Heimstadens Co-CIO Christian Fladeland, som blandt andet er blevet kåret til en af de mest magtfulde i den danske ejendomsbranche på trods af sin unge alder.

- Der er ikke nogen tvivl om, at sådan en som Christian Fladeland ramte lige spot on i det vindue, der åbnede sig. Han er fantastisk dygtig, men han har også lige nøjagtig kunnet det, som de udenlandske efterspurgte, og der var næsten ingen andre, der kunne det på det tidspunkt. Jeg synes, det ser sværere ud at komme hurtigt

frem i branchen nu end det gjorde for bare 5 år siden.

Men udviklingen kommer til at fortsætte måske netop fordi, der er flere på vej ind.

- Branchen fortsætter med at udvikle sig. Et af de steder, hvor vi her i huset har bemærket det, er, at når vi søgte medarbejdere for 5 år siden, så fik vi o kvindelige ansøgere til analytiske stillinger. Der oplever jeg heldigvis, at der er sket et skifte. I løbet af det sidste halve år har vi fået to kvindelige kolleger i Vurdering og rådgivning, og jeg tror, vi kommer til at se i de kommende år, at ejendomsbranchen ikke kun er hvide mænd over 50, men en branche for alle på tværs af alder og køn.

STADIG FARVERIG BRANCHE

Det farverige har dog ikke helt forladt branchen, og det skal det helst heller ikke.

- Det må aldrig nogensinde bare blive et kedeligt corporate set-up - så går der noget af gnisten. Ejendomsbranchen har altid været god til at netværke og fejre sig selv lige fra den gode closing dinner ovenpå en succesfuld forhandling til, når man netværker på Mipim i Cannes, som selv folk, der har været med i mange år, ser frem til.

Kristian Axel Nielsen er ikke mere tilfreds med at være i Colliers end han var i Sadolin & Albæk. Begge dele har passet ham godt, men han kunne godt se, at de to firmaer matchede perfekt.

- Det, vi var gode til hos Sadolin & Albæk, var man

mindre gode til hos Colliers, og det man var rigtig gode til hos Colliers, det havde vi slet ikke hos Sadolin & Albæk. Der var mange kulturelle forskelle internt, som stille og roligt skulle overvindes, men nu oplever jeg, at vi står i en rigtig god position.

Så alt taget i betragtning - er det så svært at være ung - eller at komme ind - i ejendomsbranchen? Kristian Axel Nielsen siger nej, men når han fortæller, hvordan han har vundet respekt, så er svaret måske nærmere ja. For mens snakken altid gik på jagtudstyr for 10 år siden, så kredser den i dag om cykling. Og netop der fandt Kristian Axel Nielsen, der har cyklet siden 2012, sin vej ind.

- Jeg tog min cykel med på Mipim, og cykling er jo blevet kæmpestort i ejendomsbranchen. Så var det bare naturligt for mig at køre fra nogle af dem, der er langt mere senior i branchen. Når man så først har vundet respekten på sådan et parameter, så er det nemmere at falde i snak om andre ting, og man har noget at tale om. Det har givet mig en mulighed for at sparke døren ind hos nogle og blive hurtigere accepteret end jeg måske ellers ville være blevet. Og så må man heller aldrig glemme, at branchen er lille. Så når man begynder at skabe nogle resultater, så rygtes det.

Men lige nu er cyklingen blevet sat på hold. Kristian Axel Nielsen når ikke at falde ind under 9 ugers øremærket barsel til mænd, men han har taget 6 uger efter nytår, hvor det bliver hans tur til at tage sig af sønnen Wilfred, der blev født i februar. Så kan hans kæreste komme tilbage og passe sit job som konsulent i Implement Group, inden han vender tilbage til ejendomsbranchen. ■

- Ejendomsbranchen er lige nu en lidt spøjss blanding af absolut ikke-akademiske, farverige profiler og så en ung skare, der er mere akademisk finansielt drevet, siger Kristian Axel Nielsen.

DANMARKS TRE STØRSTE MÆGLERE VIL VÆRE STØRRE

Konsolidering og professionalisering skaber store forandringer i erhvervsmæglerbranchen i øjeblikket, men den største udfordring er at tiltrække nye folk, ifølge branchen selv

Af Kamilla Sevel

Transaktionsmarkedet går mod ny rekord. Cirka 40 milliarder kr. blev der handlet for i 1. halvår og de første prognoser peger på, at den høje volumen fortsætter.

– Andet halvår er kommet rigtig godt fra land, og på nuværende tidspunkt kan vi konstatere fornuftig aktivitet over hele linjen. Vi har flere spændende transaktioner, som står til at blive endeligt lukket inden udgangen af året, og der er generelt en langt mere lovende pipeline i sammenligning med markedssituationen sidste år, siger adm. direktør og partner Jacob Lund, Nordicals København.

Det er ikke bare Danmark, der er kommet godt fra land. En ny rapport fra EDC Erhverv Poul Erik Bech viser, at transaktionsvolumenen i første halvår blev cirka 225 milliarder kr. i de nordiske lande altså en stigning på 50 procent. Omsætningen i Danmark udgør de 17 procent, mens ejendomshandler i Sverige stod for lidt over halvdelen af volumenen.

Det høje aktivitetsniveau består både af mindre og større handler, og det betyder, at der er stor mangel på arbejdskraft hos mange af de mæglere, der parrer købere og sælgere og kører handlerne igennem.

Estate Magasin har taget temperaturen på en række af de danske erhvervsmæglere. Flere af dem nævner

mangel på arbejdskraft som den absolut største udfordring netop nu.

– Det er mit indtryk, at efterspørgslen på kvalificeret arbejdskraft med erfaring, er branchens største udfordring, siger adm. direktør Per Weinreich, CBRE.

Det samme nævner andre store mæglere som Cushman Wakefield RED og Colliers.

– Det handler om mennesker, og det er afgørende, at vi fortsat tiltrækker de rette profiler, der kan levere morgendagens mæglerydelser, siger adm. direktør for Nordicals-kæden på landsplan, Erik Andresen.

KUNDERNE HANDLER INTERNT

Men der er også nogle mæglere, der ser mæglerens helt generelle rolle som udfordret.

– Vi ser det som en udfordring, at større kunder begynder at handle internt, siger direktør for erhverv Jørgen Jørgensen, EDC Erhverv Poul Erik Bech.

Og han suppleres af adm. direktør for Engel & Völkers Mikkel Søby:

– Den største udfordring for branchen er disruption. Det gælder både digitalt, men også i forhold til brancheglidning, hvor andre faggrupper går ind på

MEDARBEJDERANTAL I ERHVERVSMÆGLERFIRMAER

Nordicals	185
Colliers	175
EDC Erhverv Poul Erik Bech	160
CBRE	78
Cushman Wakefield RED	43
Newsec Advisory	31
Engel & Völkers	29
Stad Erhverv	14
Andersen Erhverv	12
Lintrup & Norgart	12
Gottlieb + Partners	10
Property Advice	10
Danbolig Erhverv Johnny Hallas	9
Erhvervsmægler Næstved	6
Valuaren	6
CPH Erhverv - Hougaard & Partnere	5
La Cour & Lykke	5
Hinnerskov Ejendomme	2
Heideby Estate	1

Kilde: Estate Media.



Foto: Wilfred Gachau

mæglernes traditionelle område, siger Mikkel Søby.

Det er det nystartede mæglerfirma Property Advice i Aarhus helt enige i.

– Der er stor konkurrence blandt mæglerne på markedet for omsætning af investeringsejendomme. Der har aldrig været flere konventionelle erhvervs-mæglere på arbejde, end der er i dag. Samtidig er der kommet en mindre hær af ”udbydere”, som i realiteten ofte formidler ejendomme købt direkte fra udvikleren til slutinvestorer, hvad enten de er store udenlandske investorer og/eller danske velhavere. Den manglende ”appetit” på at sælge en investeringsejendom kombineret med den hårde konkurrence giver lavere honorarsatser på relativt svære salgsopgaver. Reducerede satser opvejes til dels af større transaktioner – men det bliver spændende at se, hvem der opretholder den gode forretning, når transaktions-tempoet falder. Det kræver innovation og dedikation at holde sig forrest i feltet, siger ass. partner Kristian Jørgensen, Property Advice.

En anden vigtig problemstilling er manglende varer på hylderne, påpeger Lintrup & Norgart.

– Vi oplever, at efterspørgslen på kontorlokaler er stærkt stigende, og udbuddet er begrænset. Vi mangler varer på hylderne. Vi har haft succes med ➤

– Vi ansætter en del nye medarbejdere primært indenfor transaktionsmarkedet i den kommende tid og ser på nye forretningsområder, siger partner og adm. direktør Stig Lintrup, Lintrup & Norgart.

- Før i tiden fik en mægler en god ide, og så kørte han bare derudaf. Det er slut nu. Folk er ikke længere individuelt aflønnet, men aflønnet efter teamindsatsen. Det er nødvendigt for, at vi kan vækste yderligere, at vi arbejder målrettet, siger direktør Peter Lassen, Colliers København.



2022, mens over halvdelen forventer højere omsætning.

- Vi forventer at tage markedsandele, og vi forventer at øge omsætningen. På nuværende tidspunkt ser det ud til, at vi har været for konservative i forhold til vores vækst mål for i år. Den meget stærke vækst i omsætningen i år, kommer helt naturligt også til at spille ind på forventningerne til næste år, siger Erik Andresen, Nordicals.

Danmarks tre største mæglere er Nordicals, Colliers og EDC Erhverv Poul Erik Bech målt på antal medarbejdere. Målt på omsætning kommer Nordicals også ind på 1. plads, men Colliers opgør kun sin bruttoomsætning – altså omsætning fratrukket direkte omkostninger, hvilket gør, at de tre ikke er direkte sammenlignelige.

Alle de tre største forventer at vokse i 2022. Hos Colliers har man identificeret, hvor der især er vækstmuligheder. Det er der i investeringsmarkedet i København, hvor Colliers har en stærk position på de allerstørste transaktioner, men forventer at kunne øge markedsandelen i hele det segment, der ikke falder ind under de store strukturerede handler. Den mangeårige Colliers-partner Peter Lassen har fået ansvaret og er officielt blevet direktør for Colliers København i lighed med de øvrige i organisationen, der har ansvar for eksempel for Trekantområdet, Aalborg eller Odense.

- Når det gælder de helt store sager, så sidder vi på en meget stor del af markedet, mens de mindre falder lidt mellem to stole. Vi har haft kunder, der har ringet ind og sagt, at de gerne ville sælge en ejendom til 30 millioner kr., men var overbevist om, at det solgte vi ikke. Det skal vi have lavet om på, så vi får etableret ➤

➤ udlejningen af Woods i Ørestad til mindre virksomheder, og det var aldrig lykkedes, hvis man ikke havde startet byggeriet, inden kontrakterne var på plads for kontordelen. Mange mindre virksomheder vil gerne ind i flerbrugerejendomme med fælles faciliteter, men udbuddet er begrænset, da de fleste investorer vil have 60-70 procent udlejet, før de bygger, og det kan de mindre lejere med 20-50 medarbejdere ikke vente på, siger adm. direktør Stig Lintrup, Lintrup & Norgart.

Han ser ligesom EDC Erhvervs Jørgen Jørgensen et medfølgende problem i den store efterspørgsel.

- Kampen om at købe de attraktive kontor- og bolig-ejendomme er voksende, og mange sælgere bliver kontaktet direkte af køberne uden rådgivning fra professionelle mæglere. Det betyder, at ejendommene bliver solgt for billigt i vores øjne og uden den rådgivning, som vi for eksempel kan give om, hvordan man kan optimere ejendommen og udvikle potentialet inden et eventuelt salg, siger Stig Lintrup.

DE STØRSTE VIL VÆRE STØRRE

Udfordringerne i markedet betyder, at flere mæglere opruster. Halvdelen af de medvirkende mæglere i Estate Magasins analyse forventer at være flere i

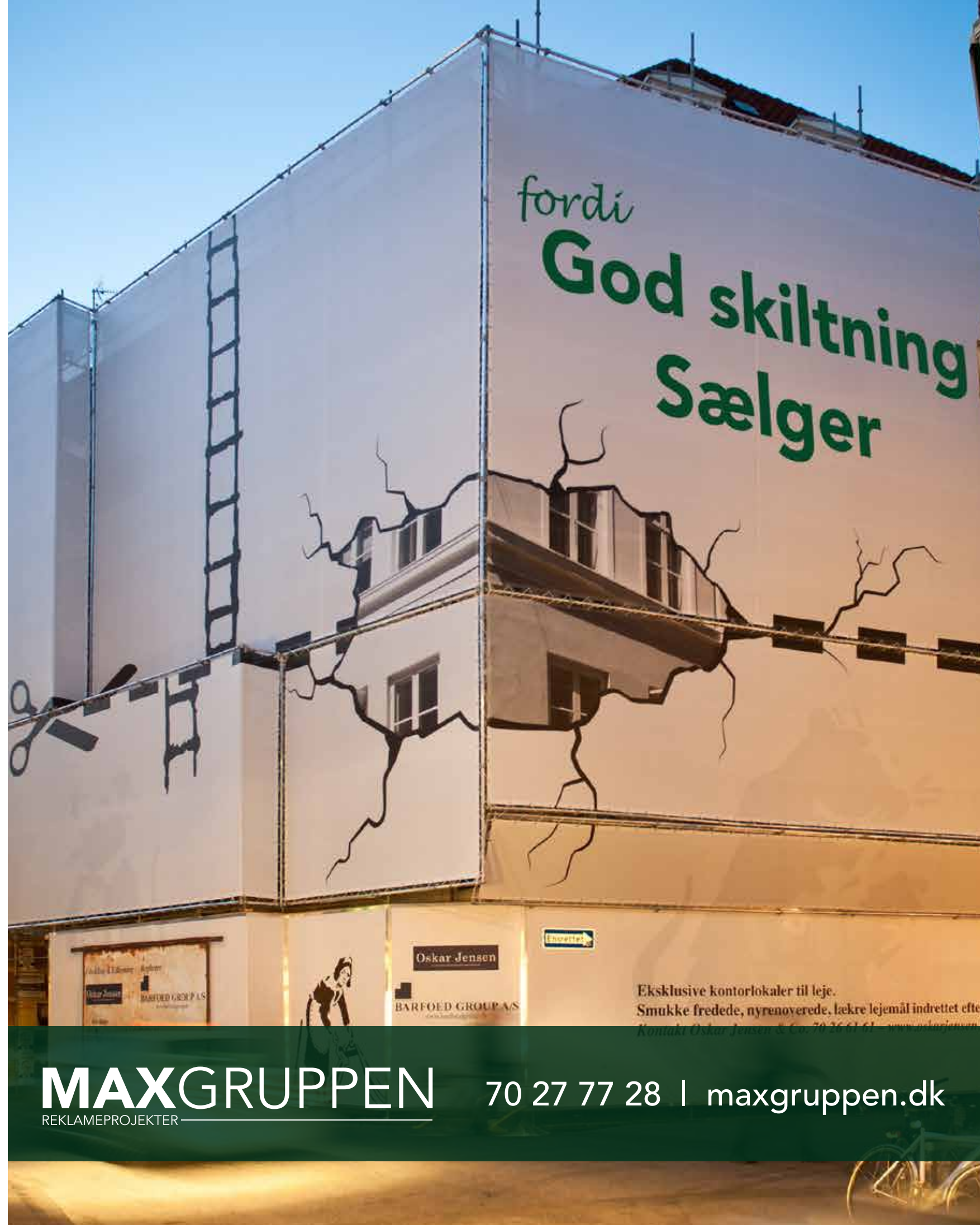




Foto: Nordicals

- Ejendomsmarkedet største udfordringer i øjeblikket er de politiske indgreb som lagerbeskatning og forhøjede kvoter for alment byggeri, siger adm. direktør for Nordicals i Danmark, Erik Andresen.

DANSKE ERHVERVSMÆGLERES OMSÆTNING
(i ’000 kr., 2020)

Nordicals	209000
EDC Erhverv Poul Erik Bech	191000
Colliers	161000*
CBRE	77989*
Cushman Wakefield RED	46300*
Lintrup & Norgart	20742
Newsec Advisory	17855
Gottlieb + Partners	11000
Andersen Erhverv	10000*
La Cour & Lykke	9000
Stad Erhverv	7704*
Property Advice	6500
Valuaren	6000
Engel & Völkers	5000
Danbolig Erhverv Johnny Hallas	4855
CPH Erhverv - Hougaard & Partnere	4500
Erhvervsmægler Næstved	3500
Heideby Estate	2100
Hinnerskov Ejendomme	1900

Kilde: Estate Media.

* bruttoomsætning

› en investeringsafdeling på linje med de øvrige afdelinger og får fortalt kunderne, at - jo det gør vi faktisk også, siger Peter Lassen.

I Capital Markets arbejder man med et sted mellem 50 og 100 kunder. Til gengæld er de betydelige. Alt hvad der ikke passer ind der, hører nu under Peter Lassen.

- Vi har vækstet på alle områder, siden Colliers købte Sadolin & Albæk, men investering er det sidste område, hvor vi skal have en større markedsandel. I dag har jeg ansvar for 22 ansatte, og vi skal være en 4-5 stykker mere. 15 sidder med udlejning, mens 7 sidder med investering. Vi har ikke haft tilstrækkelig fokus på byejendomme i København, men det får vi med det her tiltag. Det er ejendomme, der skal arbejdes med og som ikke bare bliver solgt til de typiske investorer eller måske er det en ejendom, som simpelthen skal have en pris på og udbydes, siger Peter Lassen.

Det kommer til at kræve flere medarbejdere, og derfor kommer han også til at teste, hvor svær rekrutteringsprocessen viser sig at være, når han indenfor de kommende måneder skal finde dem.

- Man kan godt finde en erhvervsmægler, men det skal være medarbejdere, der trives, bidrager og gør det sjovt for os andre at gå på arbejde. Vi har mange fordele i kraft af et stærkt brand, gode faciliteter, fremgang, landsdækkende mæglerkorps og adgang til for eksempel analytikere til at understøtte vores arbejde, og det betyder, at vi kan tiltrække nogle, der er dygtigere end dem vi kunne før, siger Peter Lassen. ■



BOOKING DEADLINE
1. DECEMBER

BOOK DIN ANNONCE I

Det store
årsnummer
OG FÅ SPALTEPLADS I ÅRSKAVALKADEN

I det store årsnummer ser vi på årets skelsættende begivenheder, og hvad der satte aftryk på ejendomsbranchen i året, der gik. Det store årsnummer tegner et billede af hele ejendomsmarkedet i 2021, og hvad der venter i 2022.

Hvad vil 2021 blive husket for? Vær med i årsnummeret og fortæl dine kunder og samarbejdspartnere, hvordan jeres virksomhed har udviklet sig, og hvad I kan tilbyde som leverandør og samarbejdspartner i 2022.

For mere information kontakt Estate Media
Michael Jr. Mortensen | 28 34 03 19 | mortensen@estatemedia.dk
eller Jonas Linke | 51 53 83 50 | linke@estatemedia.dk

estate
MAGASIN

”Quooker er med i 90% af mine projekter”

– Alice ved, hvordan vi vil bo!

Hos STAD sælger de erfaring, overblik, viden – og Quooker!

”Vi ved hvad kunderne gerne vil have. Vi ved, hvorhenne i landet de spørger, hvad er en Quooker? Og vi ved, hvor i landet de siger, hvorfor er der ikke en Quooker med? Vi bruger vores viden, alt efter hvilken by vi er i, til at rådgive bygherren om antal soveværelser, materialevalg – og Quooker!”

Alice Lotinga er et kendt ansigt i mæglerbranchen. Hun er en af de eneste, der er med allerede fra byggegrunden købes, så hun kan rådgive bygherren inden for både projektsalg og nybyggeri. For hvis man er for langt i byggefasen, så kan det være for sent at få gjort plads i skabet til en Quooker.

”Vi er med fra starten, det gør os specielle i markedet. Hvis vi ikke kan få en Quooker med i projektet, så kan vi sørge for, at der er klargjort til en Quooker. Vi tænker det altid ind, uanset om det er leje eller eje.”

Alice fortæller, at mange er skeptiske i starten og kan slet ikke se, at de har et behov, men efterfølgende siger alle samstemmende, at de ikke kan undvære den. Og så er de Quooker-fans for livet.

Et fantastisk redskab for både unge og seniorer

”Quooker er et fantastisk redskab i små køkkener, for vores køkkener i Danmark er jo ikke store luksuskøkkener med mange m². Med en Quooker frigør man plads – du behøver ikke elkedel, kaffemaskine eller sodavandsmaskine men kun ét armatur til både koldt, varmt og kogende vand – og nu også vand med brus. Udover at den er praktisk og du nemt kan rengøre, skolde og desinficere, så har du næsten et ekstra blus” fortæller Alice. Og hun fortsætter ”der burde være en Quooker i alle ungdomsboliger, men det er byggeprisen ikke til. Endnu.”

I de boliger, som bygges i dag, oplever Alice at seniorerne vælger en Quooker med praktisk udtrækslange, hvor de yngre tilvælger funktionen med dankvand. Hos STAD rådgiver de også om model, overflade og hvordan Quooker-hanen matcher resten af køkke-



”Jeg har haft min Quooker i 15 år – jeg forstår ikke, hvordan nogen kan leve uden én. Den leverer alt det, mine kunder efterspørger: Minimal vedligeholdelse og et miljøvenligt vand- og energiforbrug, og den er genial til f.eks. sprøde grøntsager, skoldning og rengøring.”

Alice Lotinga

net – for det har de også en holdning til. Det handler om at udnytte køkkenet bedst muligt – de ældre ønsker mere skabsplads i køkkenet, end de yngre. ”De unge har ét stel. De ældre har porcelæn til både fint brug og til hverdag. Mange single-seniorer begynder dog at leve mere som de yngre, med kun ét stel. Køkkenerne bliver mindre – man skal leve i det, men

laver mindre mad, eller nemmere mad. Dvs. man får måltidskasser eller køber take away og tænker i smarte og teknologiske løsninger, som en vandhane der både kan servere kogende vand og vand med brus.”

Quooker er med i 90% af mine projekter

For Alice er det vigtigt at være realistisk, så det kan betale sig for bygherren. Og hun ved, at hvis man inkorporerer noget nyt, så skal andet barberes væk, der bliver ikke flere penge at bygge for. ”Bygherren råder over en vis sum og det skal gå op – og det er jeg med til at sørge for.”

En Quooker er både energi- og vandbesparende, og det er et kæmpe plus, når man gerne vil bygge bæredygtigt. Derfor kan Alice altid finde plads til en Quooker. ”Tænk på hvor mange gange man tænder for en elkedel for at koge vand og ofte smider overskydende vand ud. Med en Quooker tapper du kun det vand, som du skal bruge. Og jeg må også nævne, hvor meget plads man kan spare, hvis man drikker meget dansk vand. 6 liter vand



Foto: Kronborg Strand projektet



Foto: Oasis lejeboliger



Foto: IrmaByen

fylder en del på køl og som pant, det gør det ikke, når du kan tappe det direkte fra hanen.”

Leje eller eje – vi stiller krav til vores bolig

I projektet Kronborg Strand, byggede man både til leje og eje, og bygherren valgte Quooker – dog ikke i leje-delen. Alice mener ikke, at man i dag kan se forskel på leje eller eje. Det klientel, som i dag lejer, er nemlig det samme som de, der vil eje, for det er dyrt at leje og der er ikke klasseforskel på eje/leje som der var engang.

”Jeg vil gerne rose mine bygherrer – de er blevet meget bedre til at sætte sig i beboerens sted. For i dag stilles der flere krav til lejeboligerne. De vil også have vaskemaskine, og at skabene er sat ind, og at de ikke selv skal komme med noget – og her kunne det også give god mening med en Quooker. Vi ved, at de nye typer af lejere har solgt et hus, og de vil bo for deres friværldi, de vil rejse og de vil også have et lækkert køkken, også selvom de bor til leje. Nutides lejere stiller samme krav og har samme forventninger til deres bolig – også om bæredygtighed og

Bygge-trends lige nu

• Det grønne fylder mere, både grønne arealer og bæredygtighed som ladestik og Quooker

• Uderummet skal kunne bruges, både til hygge med rødvin og til arbejde – det kræver udendørs strømstik til pc, lamper m.m.

• Small living kræver nye former for fællesarealer med nyttehaver, grillpladser, legepladser og plads, ligegyldigt hvor man er i livet

convenience. Hvis lejerne kommer ind i naboens ejerlejlighed og ser en Quooker i det køkken, så vil de også have en Quooker i deres, og de er villige til at betale ekstra for det. Det skal vi have bygherrerne til at forstå.”

Byg med plads til liv

Vi vil se endnu flere byggerier med fokus på at folk i forskellige aldersgrupper bor sammen i små mini-communities. Alice fortæller stolt om

STAD Projekt

STAD Projekt er en af Hovedstadens store aktører inden for projektsalg og udlejning og har som målsætning at skabe boliger, som folk vil nyde at bo i. Det indebærer et tæt samarbejde med bygherrerne helt fra starten af projektet for at sikre, at kunders behov opfyldes.

ANNONCE

Alice Lotinga, Adm. Direktør, STAD Projekt

For Alice drejer det sig om at tilbyde kunderne en bolig, de kan se sig selv i. Hun ønsker at gøre en forskel og udfordrer gerne både bygherre, arkitekt og entreprenør om at få både materialer, kunders ønsker og projektets økonomi til at hænge sammen.



”Irma-byen” i Rødovre, en nybygget bydel, med både seniorer og børnefamilier. Diversiteten og dynamikken opnås også ved, at man har sat sig i beboernes sted – fx ved at opdele segmenterne i opgange, så seniorernes opgange ikke flyder med gummistøvler og barnevogne, men der er pænt og ryddeligt.

”Det er fuldstændig genialt med det vigtige samspil mellem segmenterne, men med omtanke for deres forskellighed” påpeger Alice og fortætter ”jeg har som mægler et ansvar for, at vi bygger ansvarligt både miljømæssigt med grønne tage, skybrudssikring m.m. men også med hensyn til, hvordan vi præger byrummet. Mange bygger det samme igen og igen uden hensyn til og uden tanke for omgivelsernes arkitektur, demografi, segmenter – vi vil gerne skubbe byggeriet i retningen af spændende og vedvarende løsninger, der skaber plads til liv.”

Quooker®

Flere går ind i kampen om ejendomsdata

Køb og salg af ejendomme giver en masse oplysninger, som viser, hvordan markedet udvikler sig. Den seneste tid har flere meldt sig på banen for at blive dem, der samler den viden, og nu kommer endnu en tung spiller



Af Kamilla Sevel

Ejendomstorvet.dk er landets største portal for erhvervslokaler og erhvervsjendomme med mere end 10.000 annoncer. Den er grundlagt af foreningen Erhvervsmæglerbasen i 1999 og kom til verden, fordi erhvervsmæglerne ikke havde nogen stærk stemme dengang i Dansk Ejendomsmæglerforening.

Foreningen består af over 200 erhvervsmægler fra hele landet, og hvis den havde besluttet at skabe komplet transparens, havde det været helt umuligt for andre at skabe en forretning på at sælge information om ejendomme. Men foreningens styrke med at favne så bredt er også dens svaghed for det kræver, at alle er enige om graden af transparens, og den enighed er endnu ikke blevet en realitet.

Det har betydet, at andre har kunnet skabe en forretning på ryggen af erhvervsmæglernes egen forretning. I løbet af det seneste år har portaler som Resights og Estdaid for eksempel trukket offentligt genererede data om køb og salg af ejendomme fra i forvejen tilgængelige registre og skabt gennemsigtighed.

Hvis man har et abonnement, kan man trække oplysninger på de seneste handler, deres størrelse og når

man krydser BBR, tinglysningen, CVR, Google Maps og op til 15 andre kilder får man pludselig mulighed for nemt og hurtigt at give brugerne adgang til noget, som erhvervsmæglerne og advokater ellers har brugt timer på at fremskaffe.

STRATEGIMØDE PÅ VEJ

Erhvervsmæglerne har set det komme. De er ikke udelte begejstrede, fordi en del af den information, som de selv er med til at skabe i form af deres kerneforretning, med de nye løsninger bliver formidlet af andre. Alligevel har bestyrelsen i Ejendomstorvet endnu ikke lanceret deres egen løsning.

- Vi har diskuteret situationen løbende i bestyrelsen i de sidste par år, og vi har det oppe på vores kommende strategimøde. Der er forskellige interesser, når man repræsenterer en forening med mere end 200 meget forskellige mæglerne lige fra enkeltmandsfirmaer til landsdækkende kæder, siger formand Mikkel Søby, Ejendomstorvet, der selv er indehaver af kæden Engel & Völkers og driver 7 erhvervsmæglerforretninger i Danmark.

Han er ikke overrasket over, at nogle nu skaber forretning på at videreformidle resultaterne af er-

hvervsmæglerne arbejde for data er frit tilgængelige. Spørgsmålet er bare, hvordan de sammensættes og formidles.

Men en ting er PropTech-virksomhederne, som indtil videre primært har lagt sig på ryggen af de offentlige registre. Nu kommer der endnu en formidler af data som også vil tilføre mæglerne egne data og så berige dem manuelt. Altså tage dataene og så tilføre de informationer, som mæglerfirmaet selv har opsporet.

Det er partnerkredsen bag mæglerfirmaet Cushman Wakefield RED, der er gået sammen om at lancere en ny dataportal under navnet ReData. 29,5 procent af selskabet ejes af medstifter af Cushman Wakefield RED, Nicholas Thurø, mens resten ejes af 5 andre partnere i RED og Mathias Fast Lambertsen, der hidtil har arbejdet i REDs vurderingsafdeling og nu er direktør i ReData.

Mikkel Søby afventer strategimødet, men når nu der kommer en ny spiller i markedet, hilser han det velkomment, at det er en erhvervsmægler, der har taget initiativ til det.

- Det er en mulighed at gøre det, og når der nu kommer

en ny løsning i markedet, er det godt, at den kommer fra branchen selv i form af en mæglervirksomhed. Det er langt bedre end, at den kommer udefra, siger Mikkel Søby.

VIL ØGE FARTEN

Erhvervsmæglerne har hidtil haft to væsentlige samarbejdsfora, hvor de har udviklet data. Det ene hedder mæglersamarbejdet, og er opstået delvist på ryggen af et tidligere samarbejde kaldet 12-mandsgruppen igennem årene. Det er et uformelt samarbejde, hvor de største erhvervsmæglerne deler data for indgåede handler for at kunne sammenligne prisudviklingen. I dag er de største mæglerne i København med herunder blandt andet Colliers, CBRE, Cushman Wakefield, Nordicals, Newsec og Engel & Völkers.

Samarbejdet suppleres på landsplan af netop Ejendomstorvet. Men Cushman Wakefield RED har ønsket at øge farten på en mæglerbåret løsning, og derfor igangsatte Managing Partner Nicholas Thurø arbejdet med en ny løsning for godt et år siden. Tanken er, at ReData drives som et selvstændigt selskab og adgang til data sælges i abonnement. Hvis man selv er blandt de erhvervsmæglerne, der leverer data til portalen, får man en markant rabat på abonnementet. ➤

- Samlet er der årligt cirka 2.000 relevante ejendoms-transaktioner på det danske marked, og ReData vil bruge mere end 6.000 timer årligt alene på at verificere og bearbejde transaktionsdata, siger Nicholas Thurø om RED-partnerne nye projekt.

“ Vi kommer til at tale om distributionen af data på vores næste strategimøde ”

Mikkel Søby, formand Ejendomstorvet

> - Vi har brugt det seneste år på at udvikle et unikt digitalt værktøj til at skabe transparens på det danske marked for investeringsejendomme, siger Nicholas Thurø.

ReData, der netop er lanceret, indeholder mere end 8.000 handler fra 2012 og frem til og med i dag og er opdelt på 2 forskellige moduler. Et modul, som viser hvor stor den samlede transaktionsvolumen er indenfor en periode, fordelt på segmenter, geografi, investortyper mv. Og et andet modul, hvor brugeren på tværs af alle transaktioner har mulighed for at søge på relevante solgte ejendomme.

TRANSPARENSEN ER ØGET

Det kunne for eksempel være at vælge ”bolig” med underkategorien ”studieboliger” solgt i perioden 2015-2017 til over 50 millioner kr., hvilket vil resultere i 14 handler. For hver handel er der information om køber, sælger, pris, pris pr. kvm. etc. og brugeren vil kunne downloade de relevante handler til sin egen rapport.

Nicholas Thurø er forberedt på, at der nok er nogle, der undrer sig i branchen over, hvorfor et enkelt mæglerfirma nu kaster sig ind i den kamp og går enegang.

- Der er mange forskelligartede interesser, der skal blive enige, hvis vi skulle gøre det på tværs af mæglerbranchen. Nu har vi taget investeringen på nogle millioner kr. og dermed også risikoen ved at få det gennemført. Vi inviterer de øvrige mæglere indenfor til en meget reduceret pris og håber, at vi dermed internt i mæglerbranchen kan være leverandør af data på tværs af investorer, geografi, segmenter og med en historik, der går 10 år tilbage, siger Nicholas Thurø.

Målet er ifølge ham at øge transparensen. Indtil videre er ReData dog primært en transaktionsdatabase og ikke en oversigt over for eksempel lejepriser, som er nogle af de data, som Ejendomstorvet gennem

årene har siddet på og som foreningen blandt andet leverer til investor- og administratororganisationen EjendomDanmark.

- Investeringsejendomme er verdens største aktivklasse. Værdien er cirka 3 gange så stor som værdien af verdens aktiemarkeder. Men uagtet størrelsen, så er det samtidig et af de mindst transparente investeringsmarkeder. Selv de største investorer har ikke adgang til databaser med overblik og detaljeret viden om de investeringsejendomme som er handlet, og det betyder, at de baserer deres beslutninger på vurderingsrapporter udarbejdet af erhvervsmæglere, hvor markedet er beskrevet bedst muligt ud fra den enkelte mæglers markedsviden, siger Nicholas Thurø.

I modsætning til i udlandet har man i Danmark ikke altid haft tilgang til alle data. Det har gennem årene ført til en diskussion blandt mæglerne om, hvorvidt det overhovedet var fornuftigt at skabe transparens, for hvis købere og sælgere selv kunne fastsætte den rigtige pris, så kunne de måske nemmere handle udenom mæglerne.

Modargumentet har været, at i de lande, hvor der er stor transparens som UK og Sverige er mæglerfirmaerne mindst lige så betydningsfulde i ejendomsmarkedet og ovenikøbet ofte langt større end i Danmark. Men siden finanskrisen er antallet af internationale investorer fra især UK og Sverige steget markant i Danmark, og det har lagt pres på mæglerne og markedet til at øge transparensen.

- I teorien vil investorer, som står overfor et salg af en investeringsejendom kunne bruge værktøjet til at fastsætte en værdi for deres egen ejendom med udgangspunkt i referencesalg, og så vil de kunne finde den investor, som senest har købt en tilsvarende ejendom. Men i praksis vil investorerne have fokus på at få solgt deres ejendomme til den højeste pris, og det sker sjældent ved kun at tilbyde ejendommen >

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 

EJENDOMSDATA I DANMARK

- sådan startede det

I starten af 90'erne begyndte der at komme udenlandske rapporter, der nøje beskrev lejeniveauer og transaktionsvolumen. Det fandtes ikke i Danmark, men det inspirerede mæglerfirmaet Sadolin & Albæk til at tage chancen og ansætte folk til at researche rapporterne.

I 1999 tog blandt andet nuværende bestyrelsesformand i Cushman Wakefield RED, Bjarne Jensen, initiativ til, at mæglerne skulle have en fælles platform i den nye databaserede verden, der var ved at manifestere sig. Det blev til foreningen Erhvervsmæglerbasen, der skabte platformen Oline.dk, som senere er omdøbt til Ejendomstorvet.

I løbet af 90'erne, 00'erne og 10'erne gik flere og flere mæglere ind i analysearbejdet og samlede data til udgivelse i rapportform. Mens de første initiativer primært har ført til konkurrence internt blandt mæglerne og i nogle tilfælde fra store konsulentfirmaer, er nye spillere fra Tech-industrien de seneste 3 år begyndt at udfordre genereringen af data. De mest kendte på transaktionsdata i det danske marked er Resights og Estaid, der trækker oplysninger fra offentlige registre og kombinerer dem.

Det er den udvikling, som ReData forsøger at tappe ind i.



Fra tryk rapport i postkassen til individuelle dataudtræk direkte i excel. Udviklingen er sket over 30 år, men den er gået hurtigst de sidste 3. Nu vil blandt andet Mathias Fast (tv) og Nicholas Thurø, ReData og RED, tage den udvikling skridtet videre.

> til én investor, men ved at man skaber størst mulig konkurrence og den rigtige proces for salget, siger Nicholas Thurø.

HAR TABT TÅLMODIGHEDEN

Nicholas Thurø ved godt, at der er nogle af hans kolleger, der hellere havde set, at databasen var udviklet i et samarbejde. Men han har tabt tålmodigheden.

- Det er forholdsvis dyrt at udvikle og drive en transaktionsdatabase, og et sameje mellem en række mæglerfirmaer er svært alene fordi, der er meget forskellige ejerstrukturer og driftsformer. Nogle mæglere er udenlandsk ejet, nogle drives som franchise og andre ejes og drives af en eller flere partnere. Der er forskel på ressourcerne, men også på ambitionerne omkring ejendomsdata. Det giver sig selv, at et firma med 50 ansatte kan allokere flere folk til en analyseafdeling end et mindre firma med 5-10 ansatte, ligesom de 2 firmaer ofte vil have forskellige typer transaktioner og dermed forskellige ønsker til data.

Selvom mæglersamarbejdet i højere grad har bestået af de store københavnske mæglere, har ambitionsniveauet heller ikke der været det samme.

- Omfanget og kvaliteten af, hvad der kan indberettes til et samarbejde, vil altid være begrænset af den laveste fællesnævner og i nogen tilfælde fortrolighed. RED har derfor brugt mange timer igennem årene på at bearbejde og forædle transaktionsdata, og det er derfor, vi har valgt selv at udvikle ReData og sætte de standarder, som vi mener, at markedet efterspørger. Men vores mission er ikke at skabe transparens i ejendomsmarkedet på bekostning af erhvervsmæglerne, men for at understøtte erhvervsmæglerne – både de store og små, siger Nicholas Thurø.

Han mener derfor heller ikke, at RED får en fordel ved at have udviklet databasen og på den måde gå solo.

- Vores mission er at skabe en platform som sikrer, at erhvervsmæglerne – store som små – fortsat er det naturlige valg i forbindelse med salg af investerings-ejendomme. ■

Som medlem i More Club får du et liftkort til 35 konferencepister

Få ubegrænset adgang til alle dagskonferencer for kun kr. 11.995.-.

Kontakt Jonas Linke på 51 53 83 50 eller
Michael Mortensen 28 34 03 19 for yderligere information.

estate
MORE CLUB

DET SKAL VÆRE LETTERE AT VÆRE ELBILSEJER I BYERNE

Astrid Ellemo

Man skal roligt kunne købe en elbil uden at frygte for en masse bøvl med at finde et sted at lade den op. Det er en af målsætningerne for APCOA PARKING Danmark A/S, der er i gang med at udrulle en service med en abonnementsordning, hvor man betaler pr. kilowatt-time. Det skal være nemt og til at overskue at blive elbilsejer – også selv om man bor i Indre By.

Bor man i Indre By i København, kan det være sin sag at gå ud og investere i en elbil, hvis man ikke har adgang til en ladestander. Det kan være hovedårsagen til, at man første omgang afholder sig fra at skifte sin CO2-udledende benzin- eller dieseldrevne bil ud, selv om man måske hellere vil køre i en miljøvenlig elbil. Den udfordring ønsker APCOA PARKING at gøre noget ved, og man er i øjeblikket ved at udrulle en ekstra service til de kunder, der har en elbil eller ønsker sig en elbil.

- Undersøgelser har vist, at 90% af alle elbil-ejere oplader bilen hjemme, men det kan folk i f.eks. brokvartererne København jo ikke benytte sig af. Vi vil gerne bakke op om, at folk i Indre By, der overvejer en elbil, får lettere ved at tage springet, siger Dan Kirk, chef for marketing, forretningsudvikling og forbrugerrelationer i APCOA PARKING.

I dag betaler man for opladning pr. time, men dette laves der om på, så det bliver mere fleksibelt at lade sin elbil.

- APCOA PARKING vil gerne gøre det nemmere at være elbil-ejer. Med vores E-charge-koncept kan man leje en p-plads med mulighed for opladning af sin elbil. I fremtiden vil man kunne nøjes med kun at betale pr. kilowatt time. Har man kun brug for at lade sin elbil med f.eks. fem kilowatt-timer, vil det således fremover også være muligt, da man naturligvis kun skal betale for det antal timer, man har behov for. Det bliver en service i vores APCOA FLOW-app og for abonnenter, forklarer Dan Kirk.

FRIHED TIL AT VÆLGE LADESTED

Det skal være enklere for alle husstande at vælge en grøn løsning, når det kommer til bilisme. Ifølge Dan Kirk bør overvejelserne om at skifte fra en konventionel benzin- eller dieseldrevet bil til en elbil ikke handle så meget om infrastrukturen og logistik, og derfor er det med stor glæde, at APCOA PARKING ser frem til at gøre livet nemmere og mere fleksibelt for elbilister.

- Vi vil gerne hjælpe kunderne på vej med en løsning, hvor man selv kan vælge, om man via en abonnementsordning vil betale for f.eks. 100 kilowatt-timer om måneden, eller om man vil betale for forbruget af kilowatt-timer. Det skal også være muligt selv at bestemme, hvor og hvornår man ønsker at oplade sin elbil. Det skal kunne gøres så billigt som muligt, siger Dan Kirk og forklarer, at hvis man som kunde i Indre By skal besøge familien i Ringsted skal man kunne bruge ladestanderen i et hvilket som helst anlæg på vejen.

Rent praktisk har APCOA PARKING indgået et samarbejde med Siemens A/S, der sørger for teknologien bag ladestanderne og står for levering, installation og servicering. Alt er baseret på digitale løsninger, som er samlet i appen, APCOA FLOW. Systemet er åbent for alle, uanset om man er abonnent eller ej.

- Det vil blive sådan, at man som kunde kan se, om en ladeplads er ledig. Samtidig vil man - for at skabe rotation - få en besked om, at man skal flytte sin bil når opladningen er klaret, forklarer Dan Kirk og fortsætter:

APCOA PARKING har indgået et samarbejde med Siemens A/S, der sørger for teknologien bag ladestanderne. Alt er baseret på digitale løsninger, som er samlet i appen, APCOA FLOW. Systemet er åbent for alle, uanset om man er abonnent eller ej.



- Der vil over tid blive koblet flere og flere services på, som betyder en tidsbesparelse for kunderne. Som bilist tager man det for givet, at man skal bruge timevis på at finde en parkeringsplads. Den tid vil vi gerne forsøge at give tilbage til forbrugerne og på den måde være med til at nedbringe søgetrafikken i samfundet.

Han vil samtidig gerne gøre op med fordommen om, at det er dyrt at bruge en offentlig ladestander til at oplade sin elbil med.

- Vi har fleksible produkter med mulighed for forskellige aftaler, alt efter kundens behov. Hvis man har behov for at lade om f.eks. aftenen eller natten, kan man tegne et abonnement kun for det, så man ikke betaler for parkering og opladning i fulde døgn, siger Dan Kirk.

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 parkeringsselskab.

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

BYGGEPROJEKTER I DANMARK

TAL OG FAKTA OM AKTUELLE BYGGERIER

De 5 største byggeprojekter i danske regioner med byggestart september 2021

SJÆLLAND

Projekt	By	Mio. kr.	Færdigt
Kaserne byen, 1 etape - Opførelse af boliger	Ringsted	65	202212
Dagtilbud Ringparken - Opførelse af daginstitution	Roskilde	42	202206
Ørslev - Opførelse af boliger	Vordingborg	40	202308
Rørbæk Huse - Opførelse af almene boliger	Sakskøbing	40	202210
ved Blomstergården - Opførelse af træningsfaciliteter	Slagelse	34	202210

HOVEDSTADEN

Projekt	By	Mio. kr.	Færdigt
Carlsberg Byen - Høffdings Tårn - Opførelse af boliger og erhverv	København V	1.250	202408
Damhusengen Skole - Genopførelse af skole	Vanløse	425	202706
Albertslund Syd - Gårdhusene - VA4 Nord (Afd. 66) - Renovering af almene boliger	Albertslund	378	202312
Marmormolen Byggefelt D2 - Opførelse af kontorbygning	København Ø	286	202306
PH Park - 1. etape - Opførelse af boliger	Hørsholm	240	202310

NORDJYLLAND

Projekt	By	Mio. kr.	Færdigt
Kontorhuset Omr. 15 - Østre Havn - Opførelse af kontorhus	Aalborg	91	202306
HimmerLand - Gatten - Udvidelse - Udvidelse af hotel	Farsø	50	202212
Biomega Group - Opførelse af industri	Hirtshals	42	202207
Aars Boligforening Afd. 36 - Opførelse af boliger	Aalestrup	35	202308
M.C. Holms Skole og Børnehus - Renovering og udvidelse af skole	Nykøbing M	11,5	202207

MIDTJYLLAND

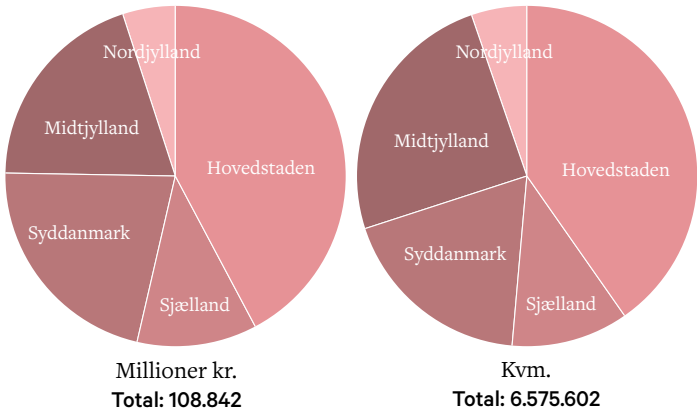
Projekt	By	Mio. kr.	Færdigt
Lysningen - Opførelse af skole	Viborg	204	202409
Tidl. College 360 - Ombygning til erhverv	Silkeborg	198	202211
Afd. 122, Baunevænget - Renovering af boliger	Struer	150	202507
Risskov Engpark - storparcel 1 - Opførelse af boliger og erhverv	Risskov	100	202211
Astrid Lindgrens Kvarteret - Delområde A - Opførelse af boliger	Silkeborg	95	202207

SYDDANMARK

Projekt	By	Mio. kr.	Færdigt
GreenHydroGen - 2. etape - Opførelse af erhverv	Kolding	250	202308
Gauerslund Fællesinstitution - Kong Gauers Gård - Opførelse af plejecenter og daginstitution	Børkop	167	202302
Boligområde ved Ballevej - Opførelse af boliger	Bredsten	90	202308
Årslev -Fremtidens Forstad - Opførelse af boliger	Årslev	69	202302
Bodilshave - Opførelse af senior bofællesskab	Odense C	59	202209

IGANGSATTE BYGGERIER 1.10.2020 - 30.9.2021

Fordelt på regioner



Hele Danmark – fra fra 1.10.2020- 30.9.2021

Fordelt på hovedgrupper		Mio. kr.	Kvm.
	Boliger - huse og lejligheder	40.347	3.121.966
	Sport, fritid, kultur & hotel	5.771	477.104
	Butik, kontor, lager, industri & transport	21.284	1.505.048
	Skoler, uddannelse & forskning	9.009	558.685
	Sundheds- & socialvæsnet	8.191	520.940
	Off. bygn. politi, militæret & beredskabst.	2.389	187.407
	Energi og renovation	8.978	195.242
	Anlægsarbejder *	12.873	9.209
Total		108.842	6.575.602

Hele Danmark	Mio. kr.	Kvm
2020 Oktober	9.133	599.697
2020 November	9.644	637.676
2020 December	3.802	241.534
2020 Januar	8.635	645.831
2021 Februar	6.085	316.846
2021 Marts	9.446	549.184
2021 April	12.617	683.461
2021 Maj	11.393	546.501
2021 Juni	9.279	651.779
2021 Juli	5.116	252.008
2021 August	14.074	909.458
2021 September	9.617	541.627
Total	108.841	6.575.602



Informationen på disse sider er leveret af Byggefakta A/S. Se mere om konkrete projekter på www.byggefakta.dk

Tallene på dette opslag opdateres af Byggefakta A/S, der indsamler alle former for private og offentlige byggeprojekter i Danmark, uanset om der er tale om renoveringsprojekter, nybyggerier, til- og ombygninger eller anlægsopgaver.

DE 10 STØRSTE HOVED- & TALENTPRETNØRER I PERIODEN

Hele Danmark fra 1.10.2020- 30.9.2021			
Per Aarsleff A/S			
Casa A/S			
MT Højgaard a/s			
NCC Danmark A/S			
Enemærke & Petersen A/S			
KPC A/S			
5E Byg A/S			
Raundahl & Moesby A/S			
CG Jensen A/S			
M.J. Eriksson Aktieselskab			

TOP 10

DE 10 STØRSTE HOVED- OG TALENTPREPRISER MED BYGGESTART SEPTEMBER 2021

Projekt	By	Mill. kr.	Slut
Carlsberg Byen - Høffdings Tårn - Opførelse af boliger og erhverv	København V	1.250	202408
Damhusengen Skole - Genopførelse af skole	Vanløse	425	202706
Albertslund Syd - Gårdhusene - VA4 Nord (Afd. 66) - Renovering af almene boliger	Albertslund	378	202312
Marmormolen Byggefelt D2 - Opførelse af kontorbygning	København Ø	286	202306
GreenHydroGen - 2. etape - Opførelse af erhverv	Kolding	250	202308
PH Park - 1. etape - Opførelse af boliger	Hørsholm	240	202310
Sluseholmen - Karré Q- Syd - Opførelse af studieboliger og daginstitution	København SV	220	202302
Skovlunde Bymidte - Delområde 6 - Opførelse af boliger	Skovlunde	210	202212
Tidl. College 360 - Ombygning til erhverv	Silkeborg	198	202211
Plushusene - Tømmerup Parken - Opførelse af private boliger	Kastrup	190	202308

MANGEL PÅ EJERBOLIGER VISER SIG NU FOR ALVOR

EJERBOLIGERS ANDEL AF BOLIGER OG FREMTIDIG EFTER- SPØRGSEL AF EJERBOLIGER

Kommune	Boligmassen	Efterspørgsel
København	43.776	63.310
Odense	4.123	7.397
Aalborg	6.658	13.634
Aarhus	11.060	24.984
Total	65.617	109.325

Boligmassen i Danmark består af knap 3 millioner husstande primært fordelt på ejer-, leje- og andelsboliger. 42 procent er ejerboliger og 44 procent er beboet af en lejer.

Men i flere kommuner er dette tal kun omkring 27 procent, da man historisk - og fortsat fortsætter med - primært at opføre lejeboliger til borgerne i storbyerne.

Exometric har i 2020/2021 adspurgt over 10.000 borgere nationalt, hvilken kommune de vil flytte til næste gang, de skal flytte, og hvilken boligform de vil foretrække at flytte ind i - uanset hvornår det er.

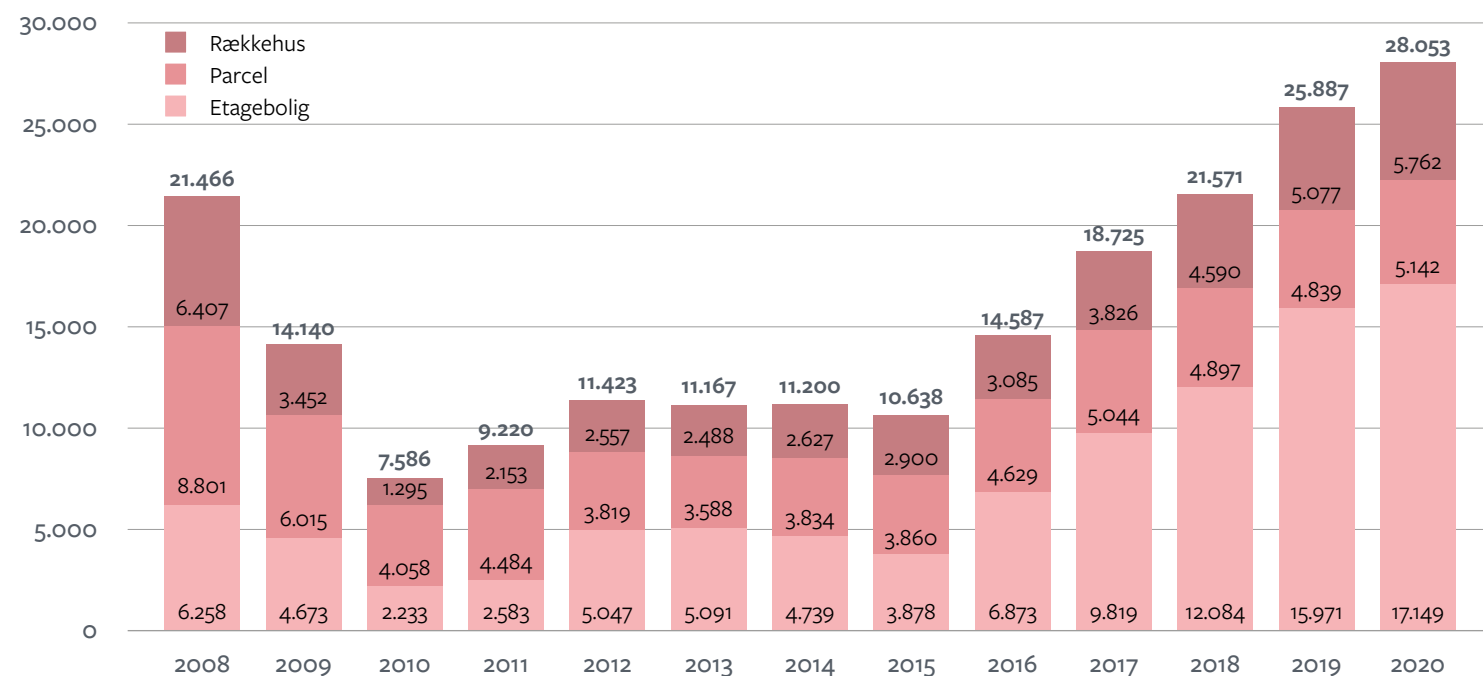
Dette giver samlet et billede af korrelationen mellem udbuddet på markedet og den ideale fordeling, hvis der var ligevægt mellem borgernes ønsker og de boliger, der er til rådighed uden hensyntagen til andre

forhold. Her vises et udpluk af resultaterne med fokus på ejerboliger i de fire største kommuner i Danmark.

Billedet er ret entydigt, at efterspørgslen efter ejerboliger langt overstiger det antal, der er til rådighed på markedet. Der vil således være et stort antal borgere, der enten må vælge en anden boligform i kommunen, eller må søge efter deres ejerbolig i en anden kommune. For eksempel bygges der et massivt antal nye lejeboliger i København, men kun ganske få ejerboliger. Det kan betyde, at der over de næste år, vil være en andel af borgerne, der søger ud af byen for at få en ejerbolig, der i den nuværende situation kan give dem en lavere boligudgift - og en opsparing over tid.

Det kan også sammen med de høje boligudgifter i byen yderligere forstærke tendensen til udflytning til andre kommuner, som allerede kan ses. ■

TOTALFORDELING AF NYBYGGERI PER ÅR



Estate konferencer

2021/2022

estate

estate
MORE CLUB

More Club-medlemmerne
har regnet den ud

FORDELE

PLUSS ■ NETVÆRK ■ MAGASIN
KONFERENCER ■ SEMINARER ■ WEBINARER

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

28. oktober

Torsdag kl. 09:00-13:30

Renovering og optimering

Lokation: Siemens
Borupvang 9, 2750 Ballerup

Konferencen ser på konkrete erfaringer, energioptimeringer og renoveringer, der kan øge ejendoms- og genudlejningsværdien. Vi ser også på, hvordan renoveringerne bedst kan gennemføres, og hvilke typiske udfordringer man støder på i forbindelse med gennemgribende renoveringer.

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

SIEMENS

24.-25. november

Onsdag kl. 11:30 - torsdag 14:00

Byggedagene 2021

Lokation: Comwell Copenhagen Portside
Alexandriagade 1, 2150 Nordhavn

Byggedagene er en 2-dageskonference, der går tæt på samspillet mellem bygherrer og investorer og arkitekter, ingeniører, entreprenører og alle de øvrige, som hver dag er en del af beslutninger om de byggerier, der præger Danmark.

Standardpris: 9.995,-
Pris More Club/Bygherreforeningen: 7.495,-

estate



2. december

Torsdag kl. 09:00 - 13:30

Erhvervs- og bolig- markedet i København

Lokation: KLP Ejendomme
2300 København S

Erhvervs- og Boligmarkedet i København holdes i år for 11. gang og har udviklet sig til et årligt mødested for udviklere, investorer, arkitekter, erhvervsmæglere og rådgivere med Københavns udvikling såvel bymæssigt som kommercielt som omdrejningspunkt.

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

klp
Ejendomme

7. december

Tirsdag kl. 09:00 - 15:00

Retail 2021

Lokation: København

Hele verden stirrer ind i en retablering af detailhandlen, mens forbrugerne for alvor har fået smag for internethandlen. Så hvad gør den kloge udlejer af butiksarealer, og hvad gør den kloge detailist? På Retail 2021 ser vi på vejen ud af Corona-krisen og på, hvordan man aktiverer butiksejendomme optimalt

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

9. december

Torsdag kl. 09:00-20:00

The Future of Work

Lokation: København

Medarbejdernes ønsker og krav til moderne "workplace experience" og frihed er blevet konkurrenceparametre, når der skal tiltrækkes talent og kompetencer. Det stiller nye krav til cheferne, omgivelserne, teknologien og værktøjerne der bruges på arbejdspladserne.

Standardpris: 4.995,-
Pris More Club: 4.495,-

estate
proptech
DENMARK

26-27. januar

Onsdag kl. 11:30 - torsdag 13:30

Boligdagene 2022

Lokation: Hotel Koldingfjord
Fjordvej 154, 6000 Kolding

Boligdagene 2022 samler branchen og sætter fokus på det danske boligmarked. I selskab med markedets vigtigste aktører kommer vi hele vejen rundt om de aktuelle trends og tendenser. Vi ser på, hvor det giver bedst mening at investere i boliger i de kommende år.

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

estate

Ejendomsbranchen kan være svær at overskue

Vi 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

14. marts

Mandag kl. 12:00 - 17:30

Conference in the Sky

Lokation:

Afgang fra Københavns Lufthavn

Hvert år drager mere end 1.000 bygge- og ejendomsfolk til Cannes for at deltage på MIPIM-messen. Nu bliver der igen mulighed for at flyve derned på en fantastisk tur med kolleger fra branchen med efterfølgende transfer i særligt bestilte busser direkte til Rådhuspladsen i Cannes.

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

estate

15. marts

Tirsdag kl. 17:00 - 19:00

Nordic Lounge

Lokation: Rue du Marché Forville

Cannes, Frankrig

Nordic Lounge er en uformel lounge-fest i Cannes for personer fra ejendomsbranchen i de nordiske lande. Vi byder på lokale madvarer, drinks og DJ. Kom med til en afslappende eftermiddag med rig mulighed for at netværke med kolleger fra Danmark og de øvrige nordiske lande.

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

estate

8-9. september

Torsdag kl. 11:30 - fredag 13:30

Ejendomsdagene 2022

Lokation: Marienlyst Strandhotel

Nordre Strandvej 2, 3000 Helsingør

Den 8.-9. september 2022 kan Estate Media blænde op for Ejendomsdagens 10-års jubilæum, når vi endnu engang samler branchen til årets vigtigste konference på Marienlyst Strandhotel.

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

estate

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



estate

& Tal & tendenser

Informationer til graferne herunder er leveret af

NORDICALS
erhvervsmæglere

KONTORMARKEDET I DANMARK

Kontorlejemarkedet udvikler sig positivt, og flere steder i landet er der et stigende antal udlejninger samt et større samlet lejeoptag. Kontortomgangen i København by er opgjort i 3. kvartal 2021 til 9,5 procent, hvilket er et mindre fald på 0,2 procentpoint i forhold til kvartalet før. I hele landet har lejeefterspørgslen også været god, hvor kontortomgangen er faldet fra 7,8 procent i 1. kvartal 2020 til 7,4 procent i 3. kvartal af 2021.

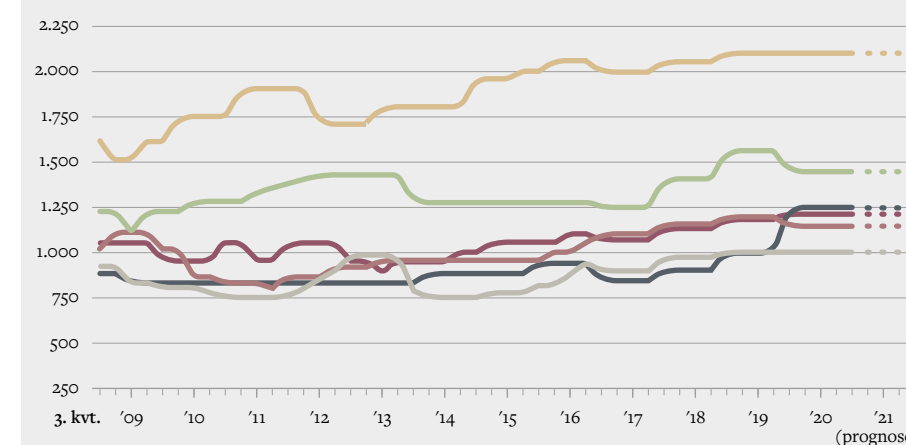
Den positive udvikling i markedsaktiviteten kan blandt andet tilskrives, at virksomhedernes krav og ønsker til kontorarealer er blevet påvirket af ændrede behov som følge af covid-19 nedlukningerne. En af tendenserne vi ser er, at der er mere fokus på kreative og fleksible indretningsmuligheder samt optimering af det fysiske miljø og medarbejderpleje.

Lejeudbuddet har det seneste år udviklet sig stabilt med tilgang af flere moderniserede og nybyggede ejendomme. Dertil har vi observeret, at der er udbudt og igangsat flere projekter, der over de næste par år vil øge udbuddet yderligere. Flere af de igangsatte projekter har især fokus på bæredygtighed og dertil hørende certificeringer, da den grønne omstilling har fået øget fokus i flere virksomheder i forbindelse med valg af lejemål.

På investeringssiden ser investorerne stadig Danmark som et attraktivt land at investere i. Investorerne fokus ligger primært på København, men også Aarhus-området oplever god investorinteresse i kontorsegmentet. For prime kontorejendomme er afkastet i København faldende ned mod 3 procent for de mest attraktive ejendomme, mens niveauet for de større provinsbyer er i niveauet 4,5 - 5,5 procent.

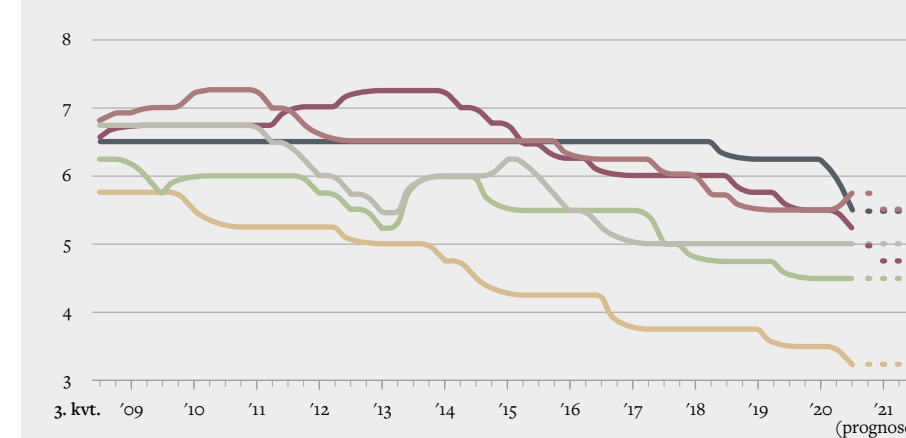
1 kr. per kvm per år

Prime nettoleje - kontor



1 procent per år

Prime nettostartafkast - kontor



København Roskilde Odense Kolding Aarhus Aalborg

TRANSAKTIONER I DANMARK

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

Butik, kontor, lager og logistik



Adresse	By	Areal i m²	Pris i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m²
Charles Lindberghs Vej 8	Vadum	14.322	200	United Denmark 2021 Propco K/S	Jansen Ejendomme II A/S	13.965
Lautrupbjerg 8-10	Ballerup	26.369	279	Bygningsstyrelsen	City Property Holding A/S	10.562
Strandlodsvej 48	København S	2.402	65	Thylander	K/S Strandlodsvej 48	27.186
Koldingvej 130	Viborg	4.341	70	KFI Erhvervsejendomme Fond	P.S.V. Ejendomme ApS	16.010
Centervej 11	Frederikssund	10.935	58	Frederikssund Logistik S.á.r.l	Ejendomsselskabet Frederikssund	5.304
Industrikrogen 28	Ishøj	10.391	73	United Denmark 2021 Propco K/S	K/S Industrikrogen, Ishøj	7.025
Rentemestervej 69A	København NV	3.229	54	REIT II ApS	Dan Mark Ejendomme Udvikling A/S	16.723
Holkebjergvej 66	Odense SV	4.897	61	United Denmark 2021 Propco K/S	K/S Højme	12.559
Pakkerivej 6	Valby	3.158	136	Statens og Kommunernes Indkøbsservice A/S	De Forenede Ejendomsselskaber A/S	42.932
Østhavnsvej 37	Århus	24.168	Est. 170	JT Ross	Bostad	7.034
Engvej 13	Stevnstrup	21.067	75	KMC Properties	Limo Labels	3.560
Nordager 21	Kolding	4.374	66	Green Hydrogen Systems A/S	Greenhouse Kolding ApS	15.089
Telegrafvej 4	Ballerup	10.272	79	Goldilocks Holdings S.á.r.l	TDC Pensionskasse, P+, Lægernes Pension og Pædagogernes Pension	7.737
Hans Mules Gade 8, Kl., m.fl.	Odense C	N/A	365	Catella Parken Europa	Odense Kommune	N/A
Trekronergade 147-149	Valby	9.465	189	Thylander	Bach Gruppen København A/S	19.968
Greve Main 21	Greve	17.046	176	Greve Main Logistik S.á.r.l	AP Ejendomme A/S	10.296

Grund/projekt

Adresse	By	Areal i m²	Pris i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m²
Højskoleparken 1	Roskilde	22.995	93	HusCompagniet Damark A/S	TAG 4000 ApS	4.042
Assensvej 384	Millinge	13.435	170	Steensgaard Herregård ApS	Ukendt	12.641



Boliger - huse og lejligheder

Adresse	By	Areal i m²	Pris i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m²
Frederikssborgvej 4	Ølstykke	9.238	72	Egedal Kommune	Danske Leasing A/S	7.801
Ole Suhrs Gade 13	København K	936	58	OSG 13-15 ApS	Ole Suhrs Gade 13-15 P/S	61.811
Teglholm Tværvej 4	København SV	6.748	274	Catella European Residential Fund III	Ejerforeningen Formeriet	40.634
Sylows Alle 13	Frederiksberg	4.300	186	Catella European Residential Fund III	Wind Ejendomme	43.256
Dalum Papirfabrik	Odense	27.578	577	NIAM	MT Højgaard	20.922
Århus boligportefølje	Århus C	N/A	353	IEI Properties ApS	Anne Mette Nielsen	N/A
Flere	Flere	125.000	2.500	Heimstaden	Selmer A/S	20.000
Vestergårdsvej 42	Middelfart	3.840	55	Koldingfjord Skovgrunde 2 ApS	Nyegaard og Jeppesen ApS	14.388
Chr M Østergaards Vej 4, st. 2	Horsens	16.559	125	OPP CMØ A/S	Professionshøjskole VIA University College	7.549
Flere	Flere	10.486	520	Swiss Life European Living	Catella Residential Investment Management	49.590
Rungstedvej 73	Rungsted Kyst	4.279	Est. 190	Ukendt	Ejendomsselskabet Rungstedvej 73 ApS	44.403
Store Kongensgade 70	København K	1.610	81	Jeudan	Big King 70 ApS	50.155
Flere	Haslev	20.200	Est. 450	NIAM	Milton Huse	22.277
Poppelstykket 6	Valby	18.000	752	Orange Capital Partners	Koncenton	41.778
Nicolinehus	Århus	30.000	Est. 995	Formuepleje	Bricks	33.167
Ny Østergade 24-30	København K	4.000	Est. 350	Euro Real Estate	Boll+, Niels Skou og 2L Holding	87.500
Heimstaden Akelius Portefølje	København	94.309	Est. 2.800	Heimstaden	Akelius Residential Property AB	29.690

Offentligt formål



Adresse	By	Areal i m²	Pris i mio. kr	Køber	Sælger	Pris pr. m²
Jens Otto Krag's Plads 3	Randers C	7.452	130	SBB Otto Krag's Plads ApS	JOK af 2010 ApS	17.445



INVESTERING I BYER FOR MILLIARDER

*Estate Media har været Danmark rundt for
at få borgmestrenes syn på byudviklingen op til KV21 og
de vigtigste muligheder i årene, der kommer*

Af Kamilla Sevel

De sidste to år har investeringer i erhverv og især boliger bredt sig fra de største byer til vækstbyer over hele landet. Det har givet næring til kommunernes fokus på at skabe attraktive byer og boligområder som drivkraft for positiv økonomisk udvikling.

Kommunerne skal naturligvis sørge for den nødvendige infrastruktur i form af veje, skoler, daginstitutioner og plejehjem. Men de skal også sikre sig, at der er tilbud i byerne og kommunen som helhed, der gør det attraktivt at flytte til eller drive virksomhed i området lige fra gode bymidter til spændende fritidstilbud.

Andre steder kan der i højere grad være behov for at omdanne nedslidte områder eller områder med stor tomgang og skabe en ny identitet og nye former for byliv, hvis den eksisterende by forandres for eksempel, hvis man oplever stor fraflytning.

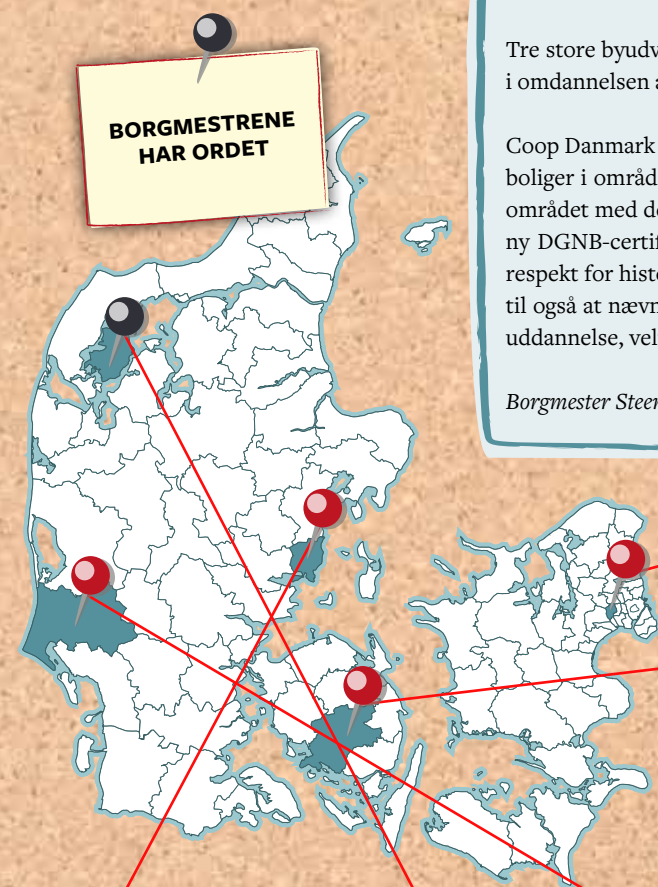
Den 16. november bliver den indsats bedømt. Der skal der nemlig stemmes om, hvorvidt de nuværende borgmestre er lykkedes med opgaven, og om de kan beholde posten og magten og påtage sig opgaven 4 år mere eller hvem, der skal tage over i fald, at de enten falder for vælgerne ændrede prioriteringer eller eget ønske om ikke at genopstille.

Investeringer, byudvikling og byggemodning er forretningskritisk for ejendomsudviklere og investorer, og det får stor betydning for ejendomsbranchen, hvem og hvad, der præger det politiske miljø i landets kommuner de kommende år.

Estate Media har været landet rundt og spurgt borgmestrene, hvad der er gået godt, og hvad der er en udfordring på byudviklingsområdet.

Vi bringer her borgmestrenes bud på de bedste byudviklingsprojekter i de sidste 4 år. Men vores kommunalvalgsdækning stopper ikke her. Vi har fået gode svar fra borgmestrene på, hvad der bliver kommunernes vigtigste prioriteter, investeringer og udfordringer i de kommende år. Det giver et indblik i, hvilke kommuner, der står overfor boligudvikling af flere 1.000 boliger, hvilke kommuner, der skaber helt nye attraktive uddannelses- og fritidsmiljøer, og hvilke kommuner, der slås med bykerner med stor tomgang eller måske mangel på jord.

Få det hele med på estatemedia.dk. Vi bringer her uddrag af borgmestrenes tilbagemeldinger, men søg på KV21 på estatemedia.dk og få den udvidede version af et unikt indblik i byudvikling, investeringsmuligheder og udfordringer i hele Danmark.



BORGESTRENE HAR ORDET

TUSINDVIS AF BOLIGER UNDER UDVIKLING

Tre store byudviklingsprojekter har for alvor taget form i perioden. Letbanen i Ring 3 har trukket gang i omdannelsen af Hersted Industripark til en helt en ny bydel i Albertslund på størrelse med Nordhavn.

Coop Danmark er sammen med PensionDanmark ved at etablere et nyt boligområde med op mod 1800 boliger i området omkring Coops hovedkvarter og det tilgrænsende terminalområde for fødevarer. På området med det tidligere Vridsløselille Fængsel er Enggaard sammen med PKA ved at realisere en hel ny DGNB-certificeret bydel med 1400-1600 boliger centralt i Albertslund. Med en stærk identitet og respekt for historien åbnes området op og ind i fremtiden. Og når jeg nu alligevel har ordet, får jeg lyst til også at nævne udviklingen i Albertslund Centrum med flere hundrede boliger, flere butikker tæt på uddannelse, velfærd, kultur og offentlig transport med busser og S-station.

Borgmester Steen Christiansen, Albertslund



KAMP OM LÅN FORTSÆTTER

- Kommunens største udfordring er manglende lånemuligheder til boliger og erhverv i landdistrikter. Det er en politisk kamp, som jeg fortsat vil tage med regering og Folketing.

Borgmester Hans Stavnsager, Faaborg-Midtfyn

FOR LANGE VENTETIDER

- Største udfordring er mangel på arbejdskraft - i byggebranchen, på rådgiverområdet, vores egne byggesagsbehandlere. Alt, alt for lange ventetider på behandling af brand i forbindelse med byggerier, hvor der er krav om eksterne rådgivere.

Borgmester Erik Buhl, Varde (genopstiller ikke)

ALT BLIVER SOLGT

- Odder Kommune har helt generelt de seneste år, oplevet nærmest et boom af nye tilflyttere - primært fra Aarhus. Stort set ALT, hvad vi har sat til salg de senere år, er gået som varmt brød ved bageren. I dag har vi - eksempelvis - udbudt 20 villagrunde til salg. 38 ville have dem - og jeg har lige fået at vide, at alle 20 nu er reserverede.

Borgmester Uffe Jensen, Odder

SKALDYRSHOVEDSTAD SKAL TRÆKKE FLERE TIL

- I Morsø Kommune har vi et stort fokus på at understøtte vores potentialer i form af Skaldyrshovedstaden, Kulturmødet og de muligheder, vi har i forhold til moler, der kandiderer til at blive optaget på UNESCOs verdensarvsliste. I kommunen oplever vi en flerårig tendens i nettotilflytning, når vi kigger på småbørnsfamilier. Derfor prioriterer vi blandt andet også at investere i et unikt sports- og foreningsliv og rekreative områder til glæde for alle aldre.

Borgmester Hans Ejner Bertelsen, Morsø



SVØMMEHAL TIL 222 MILLIONER KR.

- Vi har stort fokus på flere boliger i bymidten. Det er en forudsætning for en aktiv bymidte, at der bor flere mennesker i centrum. Vi er i gang med flere nye boligområder. Et af dem hedder "Stenlængegårds-området". Det er en helt ny bydel, som ligger centralt. Tæt på togstation, Storcenteret og med gode vej forbindelser til og fra.

Etenigt byråd har besluttet at flytte erhvervs-havnen ud af bymidten og omdanne hele havneområdet til en del af bymidten. Det vil være en kæmpe investering. I forbindelse med "Stenlængegård" har byrådet afsat 222 millioner kr. til en helt ny svømmehal, som igangsættes i år og skal være færdig i 2024. Helt klart den største kommunale investering.

Borgmester Carsten Rasmussen, Næstved

SUNDHEDSHUS TIL 420 MILLIONER KR.

- Den vigtigste investering i den kommende byrådsperiode bliver, at vi skal færdiggøre en af vores største investeringer – nemlig byggeriet af det nye sundhedshus til samlet 420 millioner kr. Derudover skal vi i gang med en ny svømmehal ved siden af den nuværende og fortsætte med renoveringsplanen af vores skoler.

Borgmester Benedikte Kiær, Helsingør

KAKTUSTÅRNE GIVER STUDIEBOLIGGARANTI

- Blandt de vigtigste projekter i denne periode har været A Place To. 450 lejligheder – de fleste studieejligheder – opført i privat regi. Tre "kaktustårne" som BIG har tegnet stregerne til. De første to tårne er indviet, og det sidste står færdigt sidst på året. Et projekt, der står for nytænkning med møblerede lejligheder med store altaner og fantastisk udsigt, lækre fællesarealer, el-dele-biler, cafe osv. Byggeriet bidrager i høj grad til, at vi i Esbjerg har kunnet give studieboliggaranti i denne periode.

Borgmester Jesper Frost Rasmussen, Esbjerg

TRENDY LEJEBOLIGER I UDKANTS-DANMARK

- Vi håber meget på, at der igen vil være mulighed for at søge om tilskud til opførelse af lejeboliger. Det er blevet trendy at flytte til udkantsområder, men finansiering er en stor hindring, og der mangler lejeboliger. For det første er der ikke mange af dem og for det andet er de langt fra så attraktive både med hensyn til pris og udseende som mange af dem i byerne.

Borgmester Karsten Nielsen, Læsø

MANGLER PLADS

- Fredericia Kommune er en geografisk set lille kommune med cirka 51.000 indbyggere, hvor langt de fleste bor i Fredericia by. Fredericia er især udfordret på plads og vores centrale placering som trafikalt knudepunkt, som jeg også ser som en kæmpe fordel. En af de vigtigste opgaver bliver at sikre en fortsat bæredygtig udvikling af bolig- og erhvervsområder, hvor alle trives og virksomheder og borgere kan co-eksistere.

Borgmester Steen Wrist, Fredericia

IKKE MERE PLADS

Det er en grundlæggende udfordring, at vi er nået punktet for at være fuldt udbygget – statens Fingerplan giver ikke mulighed for yderligere udbygning af kommunen.

Borgmester Niels Hörup, Solrød

EN SPRÆNGT IDRÆTSHAL

- Cold Hawaii Inland er et unikt projekt, der i sin vision kaldes "en sprængt idrætshal". Cold Hawaii Inland løfter taget af den klassiske idrætshal og spreder aktiviteterne ud langs kysten. Halgulvet består af sand og vand, og på den måde opstår en outdoor idrætshal, der som en margueritrute i Thy skaber sammenhæng mellem vandaktiviteter og spots for en meget bred brugergruppe: Vandsportsentusiaster, børnefamilier på tur, nysgerrige forbigående og turister for at nævne nogle.

Borgmester Ulla Vestergaard, Thisted

LALANDIA OG ALMENE BOLIGER

- Kommunens vigtigste udviklingsprojekter er nye boliger i Naturbydelen, som er et relativt nyt udviklingsområde i den østligste del af Ringkøbing. Herudover alment boligbyggeri i Ringkøbing, Skjern, Tarm, Videbæk og en række landsbyer og Lalandia i Søndervig.

Borgmester Hans Østergaard, Ringkøbing-Skjern

TINGBJERG, GODSBANEN OG LYNETTEHOLM.

- De vigtigste byudviklingsprojekter? Der er mange at vælge imellem, men jeg vil gerne fremhæve Tingbjerg, Godsbaneterrænet og Lynetteholm. I Tingbjerg er vi i gang med at skabe en blandet by i tæt samarbejde med de almene boligorganisationer og private udviklere. Boligorganisationerne bygger plejeboliger og renoverer mere end 1.000 almene boliger, og private udviklere bygger mere end 1.000 nye private boliger samt butikker. Københavns Kommune skal renovere Tingbjerg Skole og opføre nye daginstitutioner.

På Godsbaneterrænet giver vi mulighed for at omdanne et centralt erhvervsområde i byen til et attraktivt bykvarter med boliger og grønne områder.

Til sidst vil jeg fremhæve Lynetteholmen, som er vigtig for at løse nogle af byens langsigtede udfordringer og sørge for stormflodssikring af København fra nord. Der kommer et nyt kystlandskab til glæde for københavnernes, et nyt jorddeponi, som kan løse behovet for byggebranchen med at komme af med jorden på et lokalt placeret modtageanlæg, nye muligheder for at bygge boliger og erhvervsbyggeri og endelig en løsning på trængselsudfordringer i byen med en Østlig Ringvej og en ny metro.

Overborgmester Lars Weiss, København





PLADS TIL 600 NYE BOLIGER I AABENRAA

- For Aabenraa by bliver et af de væsentligste udviklingsområder Nord for Kilen, hvor der vil være fokus på byudvikling med indbygget klimasikring og helt nye muligheder for attraktiv byudvikling tæt på både skov og vand, som spiller sammen med vores fremtidsvision for Aabenraa by med både bosætning, bæredygtighed og byomdannelse.

Der kan på området blive plads til op til 600 boliger, caféer, restauranter, specialbutikker, grønne opholdsarealer, åløb og bassiner til opsamling af regnvand samt ambitionerne om et nyt museumsbyggeri med fokus på sønderjysk kunst- og søfartshistorie, hvor der konkret i Budget 2022 er afsat 40 millioner kroner i rådighedsbeløb.

Borgmester Thomas Andresen, Aabenraa

NY BYDEL MED 9.000 INDBYGGERE

- Det vigtigste byudviklingsprojekt de seneste år har været opførelsen af et helt nyt Campus Horsens ved Horsens Banegård - med det nye VIA University College som den helt store uddannelsesinstitution. Også en helt nyopført SOSU-skole er en del af Campus, og det vil sætte Horsens yderligere på landkortet som én af Danmarks største uddannelsesbyer. Udviklingen af Nørrestrand er også i fuld gang og på sigt vil Nørrestrand blive en ny bydel med op til 9000 borgere. De kommende år vil den bydel vokse - og der vil blive etableret daginstitutioner mv.

Borgmester Peter Sørensen, Horsens

NI NYE ØER

- Vi har lagt mange kræfter i realiseringen af visionen om Holmene, som bliver et innovativt erhvervsområde med fokus på bæredygtighed, symbioser og klynger. De ni nye øer vil desuden blive levested for planter og dyr, fungere som rekreativt område til byens borgere og formentlig også kunne indgå i stormflodssikringen af København.

Borgmester Helle Adelborg, Hvidovre Kommune



PARCELHUSGRUNDE OG BOFÆLLESSKABER

Der har været fokus på udvikling af boligområder i de enkelte byer i kommunen med særlig fokus på nye områder til parcelhusudstyknings og planlægning for områder til nye boligfællesskaber som lejligheder.

Byrådet har afsat 30 millioner. kr. til at kunne skabe attraktive tilbud til alle de tilflyttere, der kommer til Assens Kommune i disse år. Når vi udbygger på bolig-siden, har det en positiv afsmittende effekt på behovet for eksempelvis dagtilbud, skoler, stier med videre. Der er vi polstret til at kunne imødekomme borgernes behov for velfærd, der understøtter deres hverdag.

Borgmester Søren Steen Andersen, Assens

750 BOLIGER PÅ VEJ I RINGSTED

Det vigtigste i den kommende periode bliver udvikling af den nye bydel "Hulemarken" i den østlige del af Ringsted med op til cirka 750 boliger i form af rækkehus og etageboliger.

Borgmester Henrik Hvidesten, Ringsted

EVENTSTED PÅ RUNGSTED HAVN

Under overskriften "En havn for alle" bliver Rungsted Havn opgraderet og moderniseret markant. Rungsted Havn besøges hvert år af over 1,5 millioner gæster fra ind- og udland og er et vartegn for byen. Der bliver nu investeret massivt, og den nye havn bliver både større og bedre for sejlerne. Derudover kommer der masser af nye funktioner til byens borgere og gæster, blandt andet et nyt eventsted, hvor der kan afholdes koncerter, sejlstævner og havnefester. Endvidere har Kommunalbestyrelsen principgodkendt et privat projekt i Hørsholm bymidte, hvor der fortættes med cirka 23.000 etm til cirka 150 boliger, sundhedsrelaterede funktioner og butiksførmål. På den måde styrkes bymidten og fastholdelse af Hørsholm som en detailhandelsdestination.

Borgmester Morten Slotved, Hørsholm

MASTERPLANER FOR 4 BYER

De seneste fire år har vi i Jammerbugt Kommune haft stor fokus på virkeliggørelse af Masterplaner for de fire hovedbyer: Aabybro, Brovst, Fjerritslev og Pandrup. I alle byer er der arbejdet med 1. etape med at forny bymidterne.

Borgmester Mogens Christen Gade, Jammerbugt



BYGGEMODNING FORTSÆTTER

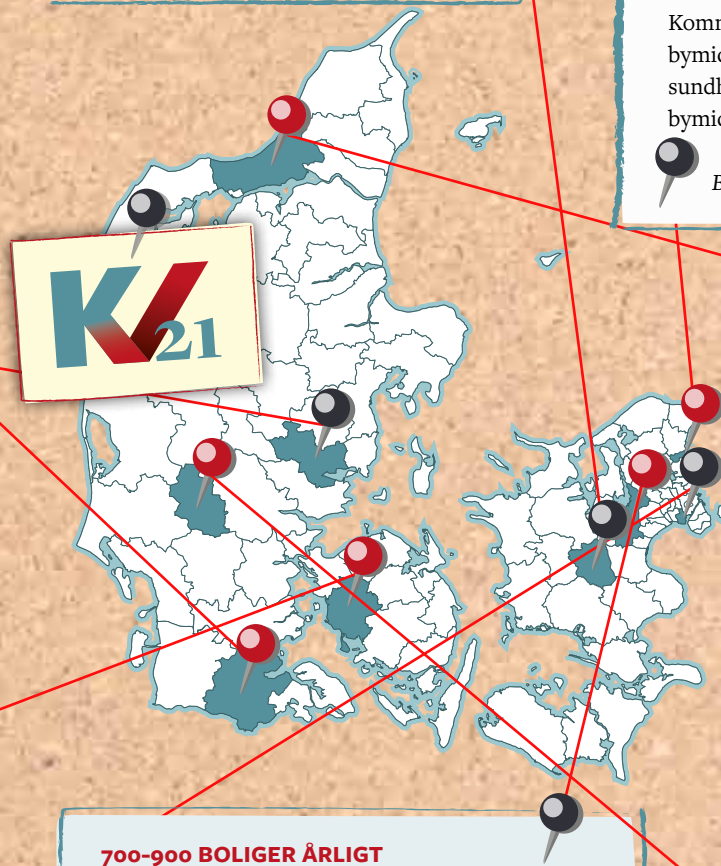
- Vores største udfordring er at imødekomme den meget store efterspørgsel på byggegrunde. I det nye budget for 2022 har vi sat i alt 71 millioner kr. af til byggermodning i Billund og vores andre dejlige byer, så vi også fremover kan tilbyde attraktive muligheder for alle, der gerne vil bo her.

Borgmester Ib Kristensen, Billund

700-900 BOLIGER ÅRLIGT

- Roskilde Kommune er en kommune i udvikling, vi har udviklingsprojekter i gang fra nord til syd, men et af de projekter, som jeg særligt vil fremhæve, er Musicen, som i de seneste år virkelig har taget form og er blevet til en ny kreativ bydel. Vi regner i Roskilde Kommune med at bygge mellem 700-900 boliger årligt de kommende år.

Borgmester Tomas Breddam, Roskilde



VIRKER VACCINE OGSÅ MOD VIRKSOMHEDS- KULTUR?

- FÅ PERSPEKTIVERET FREMTIDENS UDFORDRINGER PÅ ARBEJDSPLADSEN

Estate Media & PropTech Denmark præsenterer

The Future of Work masterclass

Pandemien har bragt erhvervslivet et nyt sted hen. Et spændende sted med nye muligheder, som måske ikke alle griber i lige stor grad. Medarbejdernes ønsker til den nye kontekst og krav om frihed er blevet et konkurrenceparameter, når der skal tiltrækkes talent og kompetencer. Men er ledelsen, omgivelserne, teknologien, strukturen og værktøjerne fulgt med?

På Estate Media og Proptech Denmark's nye masterclass 'Future of Work' bliver problemstillingerne adresseret. Via de bedste indlægsholdere vil vi kvalificere dialogen blandt ligesindede beslutningstagere samt præsentere nye cases og introducere relevante værktøjer, i forsøget på at klæde deltagerne optimalt på med konkret viden og inspiration til efterfølgende eksekvering.

Derfor har vi som noget nyt valgt at justere det normale masterclass format og udvidet dagen med et middagsarrangement, således, at man i hyggelige omgivelser efterfølgende vil kunne drøfte dagens input med øvrige deltagere for dermed at få optimal perspektivering.

Dato: Torsdag d. 9. december 2021

Tid: kl. 9.00 – 21.00

Sted: København

Pris: kr. 4.995,- ekskl. moms

kr. 4.495,- ekskl. moms til Medlemmer af
More Club eller PropTech Denmark

Læs mere på www.estatekonference.dk

estate
 **proptech**
DENMARK



De var på Talentlisten i 2020

MEN HVEM SKAL VÆRE DET I ÅR?
SE HER HVAD TALENTERNE 2020
LAVER ET ÅR EFTER OG LÆS
MERE PÅ NÆSTE SIDE



Anders Ejning
Senior porteføljemanager
PKA



Rasmus Grosen Olsen
Associate
Nrep



Maiken Andersen
Partner
Home Connector



**Nikolaj Kjeldgaard
Jørgensen**
CFO, Copenhagen Capital



Rasmus Greis
Asset Manager (Ny titel er CEO)
Copenhagen Capital



**Daniel Høgh Zacher
Kirkegaard**
CFO, Actus.
(Nyt job er CFO i Scanlux Group)



Lior Koren
Partner
Cushman & Wakefield RED



Anne Bjerre
Chefarkitekt, Danica Pension
(Ny titel er projektudviklingschef)



Niels Belling
Koncernudviklingsdirektør
Lillebæltgruppen



Christian Alsted Petersson
Head of Asset Management
Arup & Hvidt
(Ny titel er projektchef)



Thomas Midtgaard
Co-founder og Group CEO
The Many
(Er fratrådt jobbet september 2021)



Thomas Wiborg-Steen
CEO og Co-founder
Keyhole



**Dan Rasmus Aagaard
Johansen**
Salgschef, Jeudan



Peter Bøgh Andreasen
Co-founder og CCO
Hococo



Nina Clement
Arkitekt, Årstiderne Arkitekter
(Nyt job er kreativ chef i
arkitektfirmaet Mangor & Nagel)



Abdelhamid Ittaouil
Client & Investor Relations
Manager, Fundbricks



Jacob Dalgaard
Salgschef
Jeudan



Diana Kock Kramer
Projektudvikler, AG Gruppen
(Ny titel er Seniorprojektudvikler)



Kristian Axel Nielsen
Director, Colliers
(Se også portrættet side 10)



Simone Holmbo
Advokat
CEJ Ejendomsadministration



Rasmus Skov
Ass. partner
Bruun & Hjejle



Mikkel Lyngbo Nielsen
VP og Chief Real Estate Officer
Ericsson



Christian Kjærgaard Aunvig
Advokat, Accura
(Ny titel er Director)



**Jacob Riiser
de Lichtenberg**
Associate Director, Niam



Christian Fladeland
Co-CIO
Heimstaden



Frederik Nørgaard Wiidau
Projektchef, Thylander.
(Ny titel er projektudviklingsdirektør)



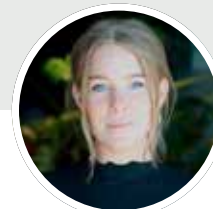
Christian Bro Jansen
Head of Capital Markets
CBRE



Louise Holm
Stifter og direktør
Salesstyling



Thomas Mølhave Pedersen
Partner og CIO
Keystone Investment Management



Aya Fabricius
CCO
Spotly



Emilie Møller
Partner
DLA Piper



Babak Eftekhari
Senior Asset Manager
Kereby



Lars Horsbøl Sørensen
CEO og Co-founder
Resights



Mehrdad Mangaard Sarraf
Storkunderådgiver, Nykredit
(Ny titel er storkundechef)



Nikolaj Finnäs Dehn
(tidligere Thomsen)
VDC projektchef/teamleder
Aarsleff

Unge talenter er langt mere loyale end ryggtet siger

Taler man med fremtidsforskere har de i flere år sagt, at yngre generationer vil skifte job langt oftere end tidligere generationer.

I ejendomsbranchen er man markant loyal målt på de 35 unge under 35 fra 2020-listen

Af Kamilla Sevel og Søren Duran Duus

Selvom der lige nu er rekordstor mangel på kvalificeret arbejdskraft, så er der noget, der tyder på, at virksomheder i ejendomsbranchen er gode til at holde på sine medarbejdere. I hvert fald er det kun 3 af de 35 unge under 35 på Estate Medias talentliste fra 2020, der har skiftet job siden de kom på listen. 7 har til gengæld fået yderligere anerkendelse af deres kompetencer og en ny titel i den virksomhed, de er ansat i.

Det gælder for eksempel Rasmus Greis i Copenhagen Capital, der er forfremmet til CEO, chefarkitekt Anne Bjerre, der er blevet projektudviklingschef i Danica Pension, Thylanders Frederik Nørgaard Wiidau, som nu er projektudviklingsdirektør og AG Gruppens Diana Koch Kramer, der er blevet seniorprojektudvikler.

Det ser altså ud til, at ikke bare har det været muligt at holde talenterne i branchen. Det er også muligt at tilbyde udfordringer selv i en tid, hvor jobmarkedet er rødguldende.

- Som del af branchen er man med til at influere mange menneskers hverdag. Det er en branche med fokus på lejere, service, digitalisering, grøn omstilling og bæredygtighed. Og det er en branche, der byder på en spændende og afvekslende hverdag, hvor man får lov

til at udvikle sig og få en dynamisk karriere.

Sådan sagde adm. direktør i Deas, Rikke Lykke, da også i forbindelse med lanceringen af en kampagne for rekruttering i ejendomsbranchen. Hun er med i en arbejdsgruppe under Ejendomsdanmark, der skal gøre det attraktivt at arbejde i ejendomsbranchen. Og det er der god grund til, for der er nemlig helt generel mangel på kvalificeret arbejdskraft i Danmark, hvor ledigheden er faldet til det laveste niveau i 12 år.

I september i år var der 3,6 procent ledige i Danmark.

De 35 talenter under 35 år på Talentlisten 2020 blev indstillet af både virksomheder og privatpersoner og udvalgt af en fagjury på syv medlemmer, der blandt mere end næsten 80 forslag fandt 35 talentnavne, der – udover samlet set at repræsentere diversitet – på særlig fin vis levede op til følgende kriterier:

- har talent og har vist ambitioner for sit virke i ejendomsbranchen
- er et forbillede for andre unge i branchen og har skabt synlige resultater
- yder et holistisk bidrag til ejendomsbranchen
- er kompetent og organisatorisk relevant placeret
- falder inden for målgruppen under 35 år

Som en af talenterne, seniorporteføljemanager i PKA, Anders Ejsing, sagde i 2020:

- Det er min opfattelse, at det ofte er tilfældigt, at folk havner i ejendomsbranchen, men få forlader den, når de først er der.

Anne Bjerre var en af talenterne på listen i 2020, og hun har heller ikke skiftet arbejdsplads. Til gengæld er hendes titel en anden. Hun blev for nylig projektudviklingschef i Danica Pension, hvor hun er ansvarlig for det store udviklingsprojekt i København, Postbyen.

- Jeg er vild med bygge- og ejendomsbranchen. Der er mange søde, dygtige mennesker, som gerne vil lære fra sig på en god måde, og det vi skaber er konkret og bliver stående i mange år, sagde Anne Bjerre sidste år om sin fascination af ejendomsbranchen.

Det samme driver også projektleder i Aarsleff Nikolaj Thomsen.

- Jeg synes, det er fedt at være i en branche, hvor man virkelig mærker, at man skaber noget. Noget der kommer til at være en del af byen i lang tid. Bygge- og ejendomsbranchen har ikke været så innovativ, og jeg gør en dyd ud af som ung i branchen at komme med nye måder at gøre tingene på.

Nu er det tid til at indstille talenterne for 2021. Kriterierne er de samme, og vi indkalder netop nu nye talenter. Det er ingen hindring, at man også var på listen i 2020, så længe man er under 35. ■



SÅDAN INDSTILLER DU UNGE TALENTER

Vi opfordrer virksomheder, personer og andre aktører på tværs af branchen til at indstille mellem 1 og 5 kandidater til **Ung i Ejendom Talentlisten 2021**.

Sidste frist for indstilling er **4. november 2021**.

Bemærk: Alle indstillede kandidater skal være født efter 1. december 1986.

Listen over de 35 under 35 publiceres i Estate Magasin no. 6, som udkommer 29. november.

Se mere på estatemedias.dk/ung-i-ejendom-2021

App skal give fællesskab

Umeus, der er et nyt studiebolig-koncept udviklet af kapitalfonden og investment managementselskabet Nrep og indtil videre beliggende i Nordhavn og på Amager, har indgået en aftale med service- og kommunikationsplatformen Hococo om kommunikation til cirka 2.000 boliger.

Der er flere Umeus-boligfællesskaber på vej på Frederiksberg, i Valby og ved Tunnelfabrikken i Nordhavn, og målet med konceptet er at understøtte fællesskabet bag beboerne, hvilket blandt andet betyder, at fællesarealer er prioriteret højt med intentionen om at gøre det nemmere for studerende at bruge tid sammen i deres hverdag i bæredygtige og moderne omgivelser. Det skal Hococo understøtte. Blandt fællesfaciliteterne i Umeus er læsesal, lounge, café, tagterrasse, vaskeri, fitness m.m.

Umeus vil være klar til at modtage de første studerende på Amager i november 2021. For at komme i betragtning til et studio skal de studerende ansøge og gennemgå en onboarding- og udvælgelsesprocess. Umeus vil bruge Hococos system til processen.

Sommerhus-platform får 800 millioner kr.

Pacaso er en platform, der hjælper købere til at få et hjem nr. 2 og især til at gå sammen med andre om købet. Nu har Pacaso fået 800 millioner kr. til at udvikle platformen videre. Pacaso har hentet kapital fra Fifth Wall, der er det største venture selskab med fokus på virksomheder, der specialiserer sig i ejendomsindustrien globalt.

Der er markant stigende interesse for platformen, der nu har sommerhuse i **Miami**, Napa, Lake Tahoe, Aspen, Malibu, og Vail. Pacaso sælger for 2,1 milliarder kr. årligt og administrerer ejendomme for 1,3 milliarder kr.

ATP først med automatiseret klimaregnskab

ATP Ejendomme har som den første større ejendomsinvestor i Danmark indgået en aftale med den danske proptech- og startupvirksomhed Legacy om at etablere et fuldt automatiseret klimaregnskab eller CO2-regnskab på tværs af hele ejendomsporteføljen i ATP Ejendomme.

– Legacy hjælper ATP Ejendomme til at leve op til rapporteringskravene ved at lave CO2-regnskaber baseret på energimærkning. Men Legacy går også skridtet videre og kan lave CO2-regnskaber baseret på konkrete forbrugsdata fra vores ejendomme, siger adm. direktør Martin Vang Hansen, ATP Ejendomme.



Tech-profil i Nreps bestyrelse

– Celia har en stærk track record inden for opskalering af virksomheder via teknologi og dataplatforme, og hendes teknologiske erfaring vil supplere vores færdigheder og viden. Vi tror på, at data og teknologi vil ændre ejendomme markant, og med Celias støtte kan vi nu forankre dette vigtige perspektiv på bestyrelsesniveau, siger bestyrelsesformand, medejer og medstifter Mikkel Bülow-Lehnsby, Nrep, om det nye bestyrelsesmedlem i Nrep, Celia Francis.

Celia Francis har haft flere ledende roller i en række teknologivirksomheder, herunder Altavista, T-Mobile og Weeworld. I fem år var hun adm. direktør i Rated People, Storbritanniens førende onlinemarket, der samler boligejere og handelsfolk. I dag er Celia Francis Global Head of Business Development and Sales i Terraformation, der arbejder på at vende klimaændringer gennem skovgenopretning.

Nordic Proptech Awards rykker sammen med Mipim

Det nye, tværnordiske initiativ Nordic Proptech Awards har indgået et samarbejde med ejendomsmessen Mipim. Nordic Proptech Awards er lanceret på tværs af de nordiske proptech-organisationer og skal sætte fokus på og anerkende de bedste nordiske proptech-løsninger lige nu. Awarden er i fællesskab lanceret af Proptech Denmark, Proptech Norway, Proptech Sweden og Proptech Finland.

– Vi er stolte af at kunne lancere dette helt nye samarbejde med Nordic Proptech Awards. Ved at gå sammen om sourcing og promovering af de nordiske proptech-startups ønsker vi at give dem de bedste muligheder for at udvikle meningsfulde løsninger til ejendomsbranchen takket være et omfattende lokalt og internationalt netværk af ejendomsbranchens beslutningstagere, siger Nicolas Kozubek, Director for Propel by Mipim, Mipims techben.

De vindende startups får mulighed for at showcase – vise – deres virksomhed på Mipim 2022 i Cannes foruden at blive hædret af det nordiske proptech-system i København under Proptech Danmarks årlige proptechevent inden da.

7 technologier, der radikalt vil ændre byggebranchen



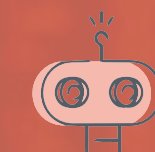
**DIGITALE, VIRTUELLE
BYGNINGSMODELLER – FRA
BIM OG VDC TIL AR/VR**

**GENERATIVT DESIGN OG
AUTOMATED MODELLING**



**REALITY CAPTURE –
LASERSCANS, HI-RES FOTOS
OG GEOLOCATIONS**

SENSORER OG IOT



**ASSISTENTER, ROBOTTER,
COBOTTER OG ADDITIVE
MANUFACTURING**

**MOBILTEKNOLOGI, CLOUD,
IPADS, DIGITAL WORKSPACES**



**DATA ANALYTICS, BUSINESS
INTELLIGENCE, PREDICTIVE
MODELLING, AI**



Har du licens til fremtidens boligmarked?

Deltag på årets vigtigste
konference for alle professionelle
i boligmarkedet den 26. - 27. januar 2022
på Hotel Koldingfjord i Kolding.
Mød branchen, få ny inspiration
og bliv opdateret på den
seneste viden.

Læs programmet og tilmeld dig på
boligdagene.dk

**bolig
dagene**
2022

VELKOMMEN TILBAGE

Efter et væld af aflyste arrangementer er der kommet gang i netværket igen. Estate Magasin bringer her en eksklusiv reportage fra nogle af de store begivenheder, der har markeret genåbningen

Af Kamilla Sevel

Endelig. Så er vi i gang igen. Sådan var stemningen på Ejendomsdagene 2021. Men branchen har været arbejdsmæssigt i gang under hele Coronanedlukningen. Det viste en hurtig meningsmåling da også.

- Har 2021 været et forretningsmæssigt godt år, blev de 230 deltagere i salen på Ejendomsdagene spurgt om. Hele 91 procent svarede ja. Og endnu mere overraskende var det måske, at hele 80 procent mente, at det ville gå endnu bedre om et år.

Den høje aktivitet skaber en god, men også meget travl stemning i branchen, og den skaber ikke mindst mangel på medarbejdere til at påtage sig de mange opgaver. Da salen blev spurgt om branchens største udfordringer mente hele 29 procent, at rekruttering er den vigtigste udfordring fulgt af mangel på investeringsejendomme, og dernæst hvordan man følger op på hele klimadagsordenen.



Foto: Claus Sall

← Adm. direktør i Kuben Management, Ulf Christensen, netværker på Ejendomsdagene.

→ På rundtur i Nordhavn og til frokost i det spritnye Comwell Portland. Her Copenhagen Future Summit.



Foto: Claus Sall

← 230 deltagere var med på Ejendomsdagene 2021.

→ Arkitekt Lars Gitz (th) vandt en Mipim Award for Basecamp. Her sammen med Mipim Award-dommer og partner i BIG, Kai-Uwe Bergmann.



Foto: Claus Sall

I alt var 230 deltagere fra alle dele af ejendomsbranchen på Ejendomsdagene, der blev holdt på Marienlyst Strandhotel i Helsingør og åbnet af ejendomsfonden Nreps adm. direktør Claus Mathisen. Han var nr. 1 på Estate Medias 2021 liste over "Magthaverne", der opsummerer de mest indflydelsesrige i den danske ejendomsbranche, og han blev spurgt, hvorfor Nrep bliver ved med at skubbe til, hvad der er praksis i ejendomsbranchen med hensyn til især bæredygtighed. Netop den dagsorden ville flere af deltagerne gerne høre endnu mere om i 2022, hvor Ejendomsdagene bliver holdt den 8.-9. september.

Mens Ejendomsdagene var tilbage for fuld kraft, så var det, der ellers plejer at være årets største netværksbegivenhed for danskere udenfor Danmark, til gengæld en skygge af sig selv i år i en nyopfundet Coronaversion den 7.-8. september.

Her var det tid til en ekstraordinær udgave af Mipim >

> med så få mennesker, at man skal mere end 25 år tilbage for at finde noget tilsvarende. Cannes modtog nemlig kun godt et par tusind deltagere i alt, og heraf var der kun 25 danskere, der i 30 graders varme, kunne se på ganske få stande primært med eksponering af sydeuropæiske og tyske byer.

Der er til gengæld ikke noget, der tyder på, at danske ejendomsfolks Mipim-interesse generelt er på retur for der er allerede mange, der planlægger deres tur til marts, hvor Mipim bliver holdt som det ”plejede” at være før Corona-krisen. Det bliver den 15.-18. marts.

Mens Mipim var ude af sine sædvanlige rammer, så nåede Copenhagen Future Summit aldrig at komme ind i sine i maj 2020. Konferencen er en nyhed i Estate Medias repertoire af netværksbegivenheder udviklet i samarbejde med rådgivningsfirmaet Copenhagen Windows og nåede at blive udsat adskillige gange, inden



Foto: Claus Sall

↑ KHR Arkitekter og Truemarketvalue havde inviteret danskere på Mipim September til en hyggelig frokost.

← På rundtur på Copenhagen Future Summit i Tunnelfabrikken, der er 261 meter lang og 125 meter bred, og skal omdannes til bolig-, kultur- og eventsted.



Foto: Claus Sall

den endelig kunne afvikles den 27.-28. september med 130 meget aktive deltagere. Aktiviteten var en del af programmet, som bestod af en hæslæsende dag med netværk og gåture på tværs af Københavns byrum i sammenhæng med faglige oplæg både på lokationerne og på vandet.

Overborgmester Lars Weiss åbnede konferencen, og der var tre ord, som var vigtige at tage med fra hans oplæg.

- Byens sjæl skal bevares, der skal mere biodiversitet i byudviklingen, og der skal fokus på den grønne omstilling i det byggede miljø, var Lars Weiss’ hovedpointer.

De tre overordnede ting bliver en del af alt det andet, men udviklerne skal selv være med til at byde ind i stedet for at kritisere, at kommunen stiller krav.

- Kom nu med nogle nye kreative formater, sagde stadsarkitekt Camilla van Deurs, om de københavnske byrum og kantzoner og opfordrede til samarbejde mellem kommunen og de private udviklere om at skabe en by med mere variation fremover.

Det gode er, at der overhovedet er åbnet for dialogen igen, og den ikke kun foregår på Teams og Zoom.

- Vi får bedre ideer, når vi inspirerer hinanden, lød det fra flere deltagere både på Ejendomsdagene og Copenhagen Future Summit. ■

↑ Årets Ejendomspriser blev uddelt på Ejendomsdagene. Her de fem vindere på scenen – fra venstre: Dan Stubbergaard, Cobe, Sheela Maini Søgaard, BIG, Lars Horsbøl og Mikkel Duif, Resights samt Mia Manghezi og Marius Møller, begge fra Pensiondanmark.

→ Ejendomsdagene blev holdt på Marienlyst Strandhotel i Helsingør med god mulighed for at netværke.

→ Cheføkonom Las Olsen, Danske Bank, fortæller om vejen op ad en kort men dyb krise.



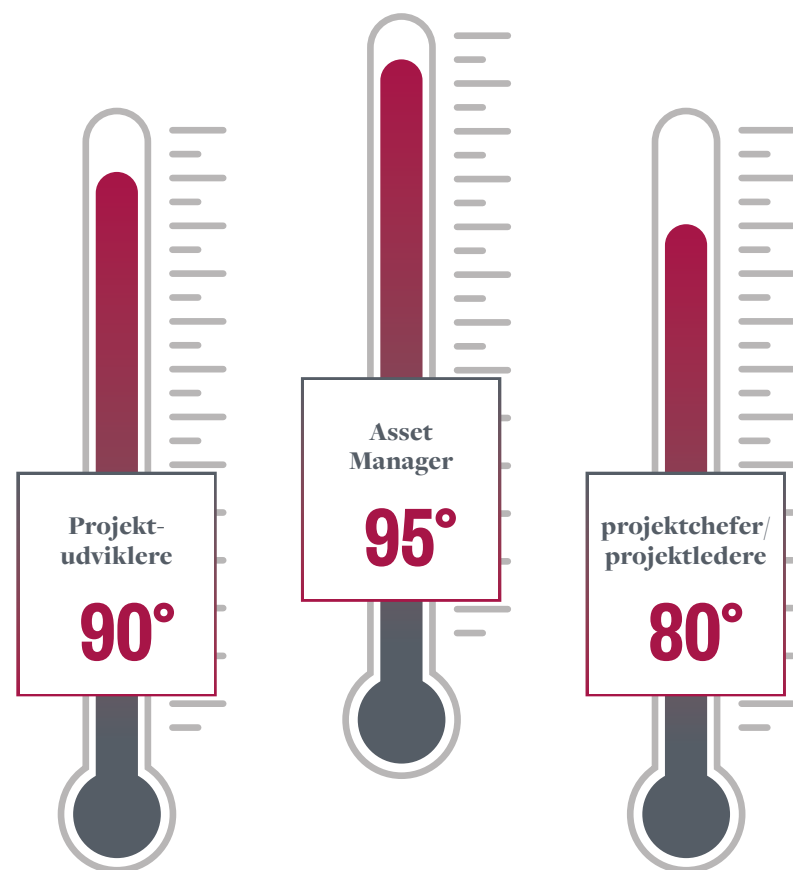
Foto: Claus Sall



Foto: Claus Sall

Temperaturen i jobmarkedet

Temperaturen er høj på rekrutteringsmarkedet, hvor både projektchefer- og ledere, Asset Managers og projektudviklere er fortsat i høj kurs. er der så mange penge i markedet, så alle skal holde deres "pipeline" i live for ikke at tabe momentum. Efterspørgslen på byggekompetencer er også høj for i takt med, at der bliver udviklet så skal produktionen følge med. Endelig er Asset Management kræfter i høj kurs. Både de etablerede selskaber i DK samt udlændinge som etablerer kontorer i DK hungre for at ansætte Asset Managers, hvilket lægger et kæmpe pres på markedet.



NY EJENDOMSPARTNER I FOCUS

Advokat Karina Dolmer Andersen, der er specialist i udbudsret og entrepriseret, er indtrådt som partner i Focus Advokater.

Karina Dolmer Andersen har i mere end otte år været en del af Focus Advokaters afdeling for Fast Ejendom, der hører til Syddanmarks største.

Karina Dolmer Andersen, der har en Master of Laws fra Syddansk Universitet i 2013, er medlem af Det Danske Selskab for Byggeret, JUC Netværk i Entreprise og Byggeri, JUC Netværk i Udbudsret og We Build Denmark.

Michael Fynbo går til Patrizia



Foto: Crescendo

Michael Fynbo Hansen er blevet transaktionsansvarlig for investeringsselskabet Patrizia i Danmark. Hans nye titel hos Patrizia, der aktuelt har ejendomme i Danmark for omkring 9 milliarder kr., er Senior Associate.

Michael Fynbo Hansen skifter fra en stilling som Senior Investment Manager i Thylander, hvor han har været i knap to år efter at være skiftet fra en stilling som Investment Analyst hos Aarhus-baserede Crescendo, der udbyder investeringsprojekter.

29-årige Michael Fynbo Hansen er uddannet cand. merc. fra Aarhus Universitet.

Vilhelm Lauritzen udvider med 7 nye partnere

Vilhelm Lauritzen Arkitekter har udnævnt seks nye partnere i forlængelse af, at virksomheden i foråret har udvidet ejerkredsen med den tyske kapitalfond Findos for at booste virksomhedens vækstrejse som uafhængig rådgiver.

– Med de nye partnere sikrer vi, at der ledelsesmæssigt er ressourcer til at løfte vores ambitiøse strategi om nye udviklingsområder inden for blandt andet bæredygtighed, digitalisering og international ekspansion, siger adm. direktør Gyrithe Saltorp.

Vilhelm Lauritzen Arkitekters partnerkreds består nu af Christian Egedius Bendtsen, Daniel Illum-Davis, Jakob Meyling, Jeppe Dueholm, Lasse Herbo Madsen, Malte Rosenquist, Michael Schytt Poulsen, Simon Natanael Svensson, Anne Møller Sørensen, Thomas



Scheel, Thomas West Jensen, Torsten Stephensen og Gyrithe Saltorp. De sidste 6 er også ejere.

Virksomheden har ansat cirka 150 arkitekter, konstruktører, specialister og administrativt personale på kontoret i Københavns Nordhavn.

Nordicals Aalborg får ny partner fra Colliers

Nordicals Aalborg kan nu endelig offentliggøre navnet på firmaets nye partner – nemlig Peter Rom Christiansen, 42 år, der efter ni år i Colliers International skifter til Nordicals Aalborg, hvor han indtræder i partnerkredsen sammen med Mattias Manstrup, 43 år, og Steen Ryberg, 63 år.

Peter Rom Christiansen kommer fra en stilling som Head of Investment i Colliers.

RED UDVIDER PARTNERKREDSEN TIL NI

Kim Søberg Petersen er ny partner i Cushman & Wakefield RED. Han skal som ny partner i Capital Markets styrke forretningen inden for ejendomsrelateret corporate finance. Kim Søberg Petersen er hentet fra PwC Real Estate, hvor han som partner var ansvarlig for blandt andet køb og salg af ejendomme og ejendomsselskaber.

Landskabsarkitektfirma henter BIG-Director



Ulla Hornsyld bliver seniorprojektleder i 1:1 Landskab. Hun kommer fra en position som Director for BIGs landskabsafdeling, hvor hun kom til for 5 år siden fra SLA.

JEUDAN FÅR KOMMERCIEL DIREKTØR

Jeudan har etableret afdelingen Kunder & Udvikling, som er en sammenlægning af de tre afdelinger Marked, Salg og Forretningsudvikling. Tidligere salgs- og udviklingsdirektør Signe Dybdal Knudsen får ansvaret for Kunder & Udvikling i en nyoprettet stilling som kommerciel direktør.

Med ændringen er Camilla Damgaard og Christina Marthinsen samtidig blevet udnævnt til afdelingsdirektører med reference til Signe Dybdal Knudsen.



Foto: Jeudan



NY EJENDOMS-PARTNER I GANGSTED

Det københavnske advokatselskab Gangsted styrker sin position som specialistkontor inden for fast ejendom med ny partner fra Plesner i form af **Ninna Thalund Daugaard**. Dermed bliver det københavnske advokatselskabs partnerkreds udvidet fra fem til seks partnere.

Ninna Thalund Daugaard kommer fra en stilling som advokat og Director i Plesners transaktionsteam. Tidligere har hun været ansat i Accura og Kromann Reumert – og har også to års ansættelse i Gangsted Advokatfirma på CVet.

Partnerkredsen i Gangsted består nu af Thomas Ulrik, der er Managing Partner, Mads Roikjer, Søren Sloth, Frederik Bue Johnsen, Trine Overby Laursen – og altså Ninna Thalund Daugaard på kontoret i Borgergade i indre København.

SØREN KEMPF HOLM NY DIREKTØR FOR WIDLBOGGS I DANMARK

Det skånske ejendomsselskab Wihlborgs, der har danske ejendomme for godt 6,3 milliarder kr. fordelt på knap 640.000 kvm, har nu fundet Peter Ildal Nielsens efterfølger som adm. direktør for den danske del.

Det bliver **Søren Kempf Holm**, der skifter til Wihlborgs fra en position som associeret partner i den tyske erhvervsmæglerkoncern Robert C. Spies, hvor han har arbejdet med at udvikle virksomhedens aktiviteter på det danske ejendomsmarked.

Søren Kempf Holm er dog mest kendt for at have været adm. direktør i Topdanmark Ejendomme – fra 2014 til 2018 – og efterfølgende adm. direktør i daværende TK Development/Agat Ejendomme, hvorfra han stoppede i juli 2020.

Kuben Management får ny direktør

Martin Wentzer bliver ny markedsdirektør i Kuben Management. Han skal være med til at sørge for, at Kuben Managements profil som en af Danmarks største bygherrerådgivere bliver skærpet yderligere over for offentlige bygherrer.

Martin Wentzer kommer med en baggrund som bygningskonstruktør og projektleder og har blandt andet været 7 måneder i Mangor & Nagel, i Arkitektfirmaet HS og Link Arkitektur. Desuden har han været i Slagelse Kommune som bygherrerådgiver.

DLA PIPER FÅR NY EJENDOMSPARTNER



Per Soon Larsen er optaget som partner i DLA Pipers afdeling for fast ejendom i Aarhus. Per Soon Larsen er specialiseret inden for ejendomstransaktioner og enterpriseret, herunder håndtering af tvister. Per Soon Larsen skifter fra en stilling som advokat og Senior Manager i Poul Schmith/Kammeradvokaten, hvor han kom til i 2018. Tidligere har han været hos Kromann Reumert.

Ny direktør for Sweco Architects

44-årige Mick Schou Rasmussen skifter fra sin stilling som afdelingsdirektør i Sweco Architects Øst for at varetage det samlede ansvar for Swecos arkitektforretning i Danmark med i alt 330 medarbejdere.

– Jeg er beæret over at blive betroet opgaven som overordnet ansvarlig for så mange ekstremt dygtige arkitekter og konstruktører. Jeg går ydmygt til opgaven og er taknemmelig for den tillid, jeg er blevet mødt med i hele organisationen, siger Mick Schou Rasmussen i en meddelelse.

Mick Schou Rasmussen kom til Sweco i januar i år fra en stilling som Managing Director i Velux i Storbritannien og Irland, og han har siden arbejdet med at udvikle en ny strategi for Sweco Architects.

Sweco Architects Danmarks hidtidige direktør, Torben Klausen, fortsætter med at løse opgaver for Sweco i en overgangsperiode i en ny rolle som Executive Advisor for CEO Dariush Rezaei.

COLLIERS UDVIDER PARTNERKREDSEN TIL 11

Director og erhvervsmægler **Anders Holm**, der til daglig har base i Colliers’ aarhusianske afdeling, er ny medejer af Colliers International Danmark.

Anders Holm startede sin karriere i analyseafdelingen i 2007 i daværende Sadolin og Albæk, og efter kort tid blev transaktioner med erhvervsejendomme også en del af hverdagen. I 2011 skiftede han til en stilling som Senior Advisor i Newsec for at vende tilbage til Sadolin & Albæk i 2016 som Director i Capital Markets.

– Vores mål er at fordoble vores omsætning i 2025 sammenlignet med 2020, og der er ingen tvivl om, at Anders vil bidrage ved fortsat at være med til at styrke vores indsats i særligt Capital Markets, siger CEO Carsten Gørtz Petersen.

Claudia Mathiasen bliver Managing Partner i Winsløw

Antallet og størrelsen af de sager, som advokatfirmaet Winsløw håndterer vokser løbende. Det tager advokatfirmaet, der er specialiseret i fast ejendom og entreprise, nu konsekvensen af og ændrer ledelsen af selskabet til en mere professionel ledelsesstruktur.

Claudia Mathiasen, der kom til selskabet i 2008, får ledelsesrollen som Managing Partner. Winsløw blev stiftet i 2005 af Iben Winsløw og Finn Träff, der fortsat begge er partnere. I forbindelse med udnævnelsen af Claudia Mathiasen bliver navnepartner Iben Winsløw bestyrelsesformand.

– Jeg kender virksomheden, vores marked, vores klienter og vores samarbejdspartnere rigtig godt. Derudover har jeg grundlaget for at lede virksomheden i det daglige med redskaber fra en MBA fra CBS, siger Claudia Mathiasen, der selv er advokat med møderet for Højesteret.

Winsløw er i dag 28 medarbejdere, hvoraf de 20 er jurister.

Roof Management ændrer i bestyrelsen

Lars Brondt og Pernille Sandberg Bech træder ind i bestyrelsen for Roof Management, som omvendt siger farvel til Bettina Lange og Malene Erhrenschild.



Lars Brondt er COO i Hovedstadens Ejendomsadministration og har tidligere været kommerciel direktør i Newsec Property Asset Management Denmark. Pernille Sandberg Bech er adm. direktør, hovedejer og stifter af Goodtalks, der blandt andet arbejder for flere kvinder i ledelse og bestyrelser.

Peter Lindegaard er fortsat bestyrelsesformand i Roof Management og Thomas Hvalsø Hansen næstformand. Roof Management, som blev udskilt fra det københavnske udviklingsselskab Gefion Group i juli 2020 efter etableringen i 2017 under navnet Gefion Investor-salg, har en forvaltningsvolumen på godt 1 milliard kr.



Selskabet er anført af adm. direktør og partner Camilla Dalum. Camilla Dalum er sammen med Thomas W. Færch, der som bekendt er adm. direktør, medejer og medstifter af Gefion Group, hovedejere af selskabet.

PLH OPTAGER NY PARTNER

PLH Arkitekter har optaget tegnestuechef **Kirsten Herup Søvang** som ny partner, oplyser PLH, der har forøget medarbejderstaben med mere end 20 procent det seneste år. Kirsten Herup Søvang er uddannet arkitekt i 2007 og har været en del af PLH Arkitekter siden 2013. Hun har især specialiseret sig inden for pharma life science.

PETER BACK I SPIDSEN FOR TYSK OFFENSIV I NORDEN

Nu tidligere partner i mæglerfirmaet Lintrup & Norgart **Peter Back** skal som nyudnævnt Managing Director i NAS Real Nordics være det nordiske brohoved for den internationale ejendomsinvestor og investment manager NAS Invest Group.

Frankfurt-baserede NAS Invest Group er gået ind på det danske ejendomsmarked med 1,5 milliard kr. under forvaltning i form af et eksisterende asset management-mandat, som NAS har overtaget.

NAS Real Nordics er etableret som et joint venture mellem NAS Invest og et danskejet investeringselskab i Schweiz. Ambitionen er, at der skal opbygges en portefølje på 7,5 milliarder kr. inden udgangen af 2026 af core plus-erhvervsejendomme i København, Aarhus, Odense og Aalborg.

EDC får ny partner i Herning



Foto: EDC

Terkel Præst Berthelsen er ny partner og erhvervsmægler i EDC Erhverv Poul Erik Bech i Herning. EDC Poul Erik Bech købte for et år siden Hernings ældste ejendomsmæglerfirma, EDC Niels Kofoed og Ib Schiermer, og har siden været i gang med at sætte et nyt hold.

40-årige Terkel Præst Berthelsen har 15 års erfaring fra den finansielle sektor, blandt andet som filialdirektør i Sydbank, centerdirektør i Nykredit og erhvervs-kundechef i Vestjysk Bank. Han kommer fra en stilling som salgschef i advokatfirmaet Horton, har en HD FR og er i sin fritid aktivt involveret i Akademiet for Talentfulde Unge.

Ny topdirektør skal skabe nordisk vækst



Foto: WSP

Rådgiverkoncernen WSP samler de nordiske lande til én region. **Anna-Lena Öberg-Högsta**, tidligere CEO i globale Golder, som WSP købte sidste år, bliver ansvarlig.

Anna-Lena Öberg-Högsta har en ph.d. og er adjungeret professor i geoteknik. Hun har mere end 28 års erfaring fra miljø- og byggebranchen og over 20 års erfaring fra ledende internationale stillinger, senest som CEO for Europa og Mellemøsten i Golder Associates.

Magnus Meyer, som tidligere har været CEO for WSP i Norden og Europa, forlader virksomheden efter otte år. **Per Christensen** bliver adm. direktør for det danske marked.

– Jeg ser frem til at udfolde en ambitiøs vækststrategi her i Danmark, siger Per Christensen.

Karen Mosbech medstifter af Home.Earth

Karen Mosbech, der indtil for nylig var adm. direktør i Freja Ejendomme, bliver medstifter af det nye, bæredygtige ejendomsselskab Home.Earth

– Home.Earth er et af de mest spændende projekter i Danmark set med mine øjne, siger Karen Mosbech.

BRANCHEGUIDE

Oversigt over virksomheder i bygge- og ejendomsbranchen

BRANCHEGUIDE

Administrationer - Advokater

Administrationer 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. ACCURA 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.	Advokater DEAS 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 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 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 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.	Analyse MAZANTI-ANDERSEN MAZANTI-ANDERSEN 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 EXOMETRIC Elleb­jerg­vej 52, 2450 Kø­ben­havn SV Tlf.: 29 38 74 80 Kontakt: Nikolaj Pfeiffer, direktør Email: npf@exometric.com Web: www.exometric.com Vores analyser forudser udvikling og adfærd gennem arbejde med big data og avanceret datafusion.
TAURUS EJENDOMSADMINISTRATION TAURUS Skov­vejen 11, 8000 Aarhus C Tlf.: 86 12 20 20 Kontakt: Thomas Windtberg, adm. direktør Email: tw@taurus.dk Web: www.taurus.dk Taurus Ejendomsadministration er en landsdækkende virksomhed, der tilbyder ejendomsadministration, ejendomsservice og boligudlejning med fokus på samarbejde, fleksibilitet og høj kvalitet. GORRISSSEN FEDERSPIEL Gorriksen 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.	Arkitekter AI ARKITEKTER & INGENIØRER AI 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. AI ARKITEKTER & INGENIØRER AI 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.
SKAL DIN VIRKSOMHED STÅ HER? estate Kontakt Michael Mortensen på +45 28 34 03 19	HUSEN ADVOKATER 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>

BRANCHEGUIDE

Advokater - Analyse - Arkitekter

Advokater LUND ELMER SANDAGER 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 SIRIUS 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.	Analyse LUNDGREN S LUNDGREN S Tuborg Havnevej 19, 2900 Hellerup Tlf.: 35 25 25 35 Kontakt: Tobias Vieth, advokat, partner Email: atv@lundgrens.dk Web: www.lundgrens.dk Vi har en dyb kommerciel forståelse for ejendomsmarkedet og et meget bredt netværk i branchen. Ud over juridisk bistand på højeste niveau får du også adgang til et stærkt netværk i branchen og en kommerciel tilgang til den konkrete sag. WINSLØW ADVOKATFIRMA WINSLØW 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.
Arkitekter NT ADVOKATER NT 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 AI 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.	Arkitekter PIND & PARTNERE ADVOKATER PIND & PARTNERE Sjæleboderne 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 SIGNAL 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

74

Ejendomsselsskaber - Energioptimering - Entreprenører

estate | N°5 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 markedskendskab og bred branche-erfaring sikrer vi vores kunder værdiforøgelse af deres ejendomme gennem professionel rådgivning og effektiv udlejning. Vi er en af Danmarks største udbydere og garant for en god eksponering.



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 Valuarrapporter, investeringsejendomme, udlejning og salg.



STAD Projekt A/S

Østerfælled Torv 10, 2100 København Ø

Tlf.: 32 83 06 20

Kontakt: Alice Lotinga, Adm. Direktør

Email: AL@stadprojekt.dk

Web: www.stadprojekt.dk

STAD Projekt har mange års erfaring inden for salg og udlejning af 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 indsatser 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.: 39 46 60 20

Kontakt: Rikke Lykke, Group CEO

Email: rly@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
DESIGNDimension 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

MØLBAK LANDINSPEKTØRER A/S

Østerbrogade 125, 1. sal, 2100 København Ø

Tlf.: 70 20 08 83

Kontakt: Lars Gjøg Petersen, landinspektør, partner

Email: lgp@molbak.dk

Web: www.molbak.dk

Vi udfører og rådgiver om matrikulære forhold, lokalplaner, opmåling og afsætning.



ParkZone A/S

Valhøjs Allé 174-176, DK-2610 Rødovre

PARK (ZONE)
VI SKABER PLADS

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.

Parkeringsløsninger - Projektudviklere - PropTech

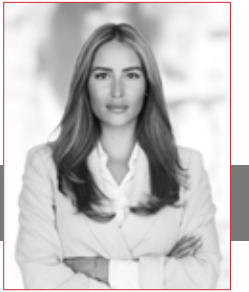
78

Rekruttering - Revisorer - Sikkerhedsløsninger - Software

estate | N°5 2021

Kontakt Michael Mortensen på
mortensen@estatemedia.dk / 28 34 03 19
eller Jonas Linke på
linke@estatemedia.dk / 51 53 83 50
og få mere at vide om, hvordan du
kommer med i branchens
mest eksklusive opslagsværk.

estate



PAS P  DÆKNINGSAFGIFTEN - OGSÅ I ERHVERVSLEJEKONTRAKTER!

Dækningsafgiften skal betales ud over lejen

Af Claudia S. Mathiasen,
Managing Partner og advokat
CSM@winlaw.dk
og Caroline Calum,
Advokatfuldmægtig
CCA@winlaw.dk
Winsløw Advokatpartnerselskab

I erhvervslejekontrakter aftaler parterne som alt-overvejende hovedregel, at udlejer – ud over lejen – har krav på, at lejer betaler de ejendomsskatter til udlejer, som påhviler udlejningsejendommen. Hvis udlejer undlader at oplyse, hvad ejendomsskatten er, lægges de ejendomsskatter, der påhvilede ejendommen ved lejeforholdets begyndelse, til grund overfor lejer ved efterfølgende skattestigninger, jf. erhvervslejeloven § 5, stk. 4.

På ejendomme, der anvendes til kontor, forretning, hotel, fabrik, værksted og lignende, har kommunerne med hjemmel i lov om kommunal beskatning § 23A ret, men ikke pligt til at opkræve dækningsafgift som et bidrag til de udgifter, som den type ejendomme medfører for kommunen. 35 af landets 98 kommuner benytter sig af den ret i 2021. Det er primært i hovedstaden og i store provinskommuner, der opkræves dækningsafgift.

N r udlejer kan overvælte ejendomsskatter, inkl. dækningsafgiften på lejer, bliver størrelsen af dækningsafgiften relevant for lejer, da den jo indgår i lejers samlede udgift til lejemålet. Det gælder navnlig, fordi udlejer ifølge erhvervslejelovens § 10, stk. 1 uanset en aftalt uopsigelig hed, kan forhøje den samlede leje, hvis ejendomsskatterne øges.

 ENDRET GRUNDLAG VED FASTSÆTTELSE AF DÆKNINGSAFGIFT

I maj 2017 indgik et flertal i Folketinget et bolig-skatteforlig, som forudsatte, at de nye boligskatteregler (nye skattesatser, skatterabat, m.v.) trådte i kraft i 2021

på baggrund af nye ejendomsvurderinger. Som følge af, at implementeringen af den nye boligbeskatning er udskudt fra 2021 til 2024, indgik et flertal i Folketinget den 15. maj 2020 en ny aftale. Af aftalen fremgår bl.a., at forligspartierne er enige om, at der er behov for mere enkle og gennemskuelige modeller for vurdering af erhvervslejekontrakter, og dermed et mere enkelt beskatningsgrundlag for dækningsafgift.

Indtil den 1. marts 2021 blev dækningsafgiften fastsat på grundlag af forskelsværdien, dvs. forskellen mellem den samlede offentlige ejendomsvurdering og grundværdien på en erhvervslejekontrakt.

Ved ændringen i ejendomsvurderingsloven i februar 2021 blev der indført en ny model for ansættelse af grundværdier for erhvervslejekontrakter, så de skal ansættes på baggrund af en såkaldt *alternativ omkostningsmodel*, dvs. med udgangspunkt i værdien ved en alternativ anvendelse som beboelse, der dog vil skulle nedskaleres med 2/3.

Grundværdien skal derudover reduceres med 20 procent ud fra ejendomsvurderingslovens forsigtighedsprincip, inden værdien indgår i grundlaget for beregning af dækningsafgiften. Det er den grundværdi, som skal danne grundlag for fremtidig opgørelse af dækningsafgiften.

FORSLAG OM ÆNDRING AF DÆKNINGSAFGIFT

Primo september sendte Skatteministeriet et udkast til lovforslag om ejendomsskatter og ejendomsvurdering i høring. Høringsfristen var 1. oktober. For lejere og

udlejere af erhvervslejekontrakter er det blandt andet relevant, at forslaget indfører regler, som skal l se det problem, der er affødt af, at de offentlige vurderinger for erhvervslejekontrakter er forsinket, og at dækningsafgiften for 2022 derfor i første omgang må opkræves på et foreløbigt grundlag og med en senere regulering, når de nye vurderinger foreligger.

Målet med de nye regler er, at der bliver så lille en forskel som muligt mellem den foreløbige og den endelige dækningsafgift i 2022. Det skal ske ved en særlig stigningsbegr nsningsregel i kombination med en bundgrænse. Derudover vil opkrævningstidspunktet for dækningsafgiften blive udskudt, s  første rate for 2022 først skal betales i marts måned i stedet for i januar. Det er nødvendigt, fordi lovforslaget først forventes vedtaget til december 2021, hvorefter BS-opkrævningen helt lavpraktisk vil skulle tilrettes.

En udskydelse af opkrævning af ejendomsskatter kan føre til manglende transparens i lejeforholdet, da hverken lejer eller udlejer har klarhed over, hvad dækningsafgiften, der påhviler lejemålet er, inden der foreligger en ny offentlig grundværdi. Hvis det var bagatelagtige beløb, kunne parterne formentlig affinde sig med det, men ifølge lovforslaget vil de nye regler betyde, at dækningsafgiften i 2022 stiger med 800 millioner kr. til 3,1 milliarder kr., hvis ikke kommunerne beslutter sig for at sætte d kningsafgiftspromillerne ned. Det er der ikke lagt op til, at de skal, da lovforslaget giver mulighed for at forhøje d kningsafgiftspromillen fra maks. 10 til 11.

Ifølge lovforslaget bliver der indført en stigningsbegrænsning på den foreløbige opkrævning af dækningsafgift, så den ikke kan overstige dækningsafgiften for 2021 med mere end 30 procent. De 30 procent er ikke grebet ud af luften, da det ifølge lovforslaget er den gennemsnitlige forventede stigning i dækningsafgiften. Det foreslås også, at der indføres en bundgrænse, hvorefter den foreløbige opkrævning som minimum skal udgøre det samme som den dækningsafgift, der blev opkrævet for 2021. Med andre ord: D kningsafgifterne g r efter al sandsynlighed kun

 n vej, nemlig op, og formentlig i et stigningsniveau omkring 30 procent.

Den forventede store stigning i dækningsafgiften skyldes en politisk aftale om, at provenuet fra dækningsafgiften i 2022 skal svare til afgiften i 2014 (hvor den udgjorde 2,5 milliarder kr.), men justeret, så der tages højde for den mellemliggende BNP-udvikling og for ændringerne i d kningsafgiftssatserne fra og med skatte r 2017.

HVAD BØR LEJER OG UDLEJER ADRESSERE I LEJEKONTRAKTEN?

Hvis d kningsafgiftsprovenuet i 2022 stiger med de forventede 30 procent i gennemsnit, er det et forhold, som lejere og udlejere b r adressere, når der bliver indgået nye lejekontrakter, både for at undgå skuffede forventninger; for at italesætte, at der for januar 2022 kommer en opkrævning af ejendomsskatter uden dækningsafgift, og at der derefter først kan komme en foreløbig og dernæst endelig opkrævning af dækningsafgift, som overvæltes på lejer; og for at kunne lægge et realistisk budget for de samlede udgifter ved et erhvervslejemål i en kommune med dækningsafgift.

Med de forventede store stigninger er det også værd at adressere spørgsmålet om, hvad der skal ske i lejeforholdet, hvis udlejer klager over grundlaget, og først får medhold i en klage over d kningsafgiftsgrundlaget, dvs. grundværdien, på et tidspunkt, hvor et lejeforhold er ophørt. Efter skatteforvaltningslovens § 33, stk. 1, skal en klageberettiget, dvs. udlejer, dokumentere, at vurderingen er foretaget på et *fejlagtigt grundlag som følge af fejlagtig eller manglende registrering af ejendommens grundareal, bygningsareal, planforhold eller lignende objektive konstaterbare faktiske forhold*. Anmodningen skal ske senest den 1. maj i det fjerde år efter udløbet af det kalenderår, hvor den fejlagtige vurdering første gang er foretaget.

Det skal nok give interessante problemstillinger mellem udlejere og lejere, der ikke har god fantasi – eller en dygtig advokat – når de indgår lejekontrakter. ■

Estate Media & Bygherreforeningen præsenterer

bygge dågene

2021

**Vi kommer,
kommer du?**



Thomas Bejer-Andersen
Byggefakta



Torben Modvig
Casa



Henrik Mielke
Enemærke & Petersen

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

 **Trørød Enterprise A/s**

ACCURA

 **DLA PIPER**

**BYGHERRE
FORENINGEN**

estate



På vej ind i fremtiden

Det handler om altid at være et eller flere skridt foran. At investere i fremtiden. Det har vi gjort med fire nye kollegaer i vores team, der sammen med resten af Lundgrens' Fast Ejendom & Entreprise yder markedets mest værdiskabende rådgivning. Glæd jer til at møde (fra venstre): Sophie Engelhard Davidsen, Benedicte Rønbøg Secher, Freja Eldam Jensen og Celine Engelbrecht von der Wehl.

