

# Mæglere ruster sig til fremtidens ejendoms- handler

Lige nu er det hårde tider for erhvervmæglerne. Men samtidig har efteråret også givet flere tegn på, at mæglerne tager kampen op mod brancheglidning og er klar til fremtidens markedsudvikling. Ejendomme sælges stadig oftere i porteføljer og det vil Danmarks største erhvervs-mæglerne ikke lade glide sig af hænde

Lige nu kæmper de store erhvervmæglerne om de forholdsvis få transaktioner, der sker i markedet, mens mange mindre mæglerne har klaret sig gennem de seneste måneder med udlejninger og vurderinger. Men før eller siden vil markedet tage fart igen, og så vil erhvervmæglerne være klar til at tage kampen op mod banker og advokathuse, der ellers har rådgivet om en del større salg i de seneste år. Baggrunden er, at flere og flere ejendomme bliver handlet som et porteføljesalg, fordi det ofte kan være nemmere og mere fordelagtigt at gennemføre en selskabstransaktion frem for at sælge 30 ejendomme enkeltvis.

Men udviklingen kommer også af, at der er sket en professionalisering af markedet, som betyder, at der er blevet skabt flere porteføljer end tidligere. Samtidig bliver ejendom i stigende grad set som en aktivklasse på linie med aktier og obligationer i takt

med, at flere investorer kommer ind i ejendomsmarkedet med en finansiel tilgang frem for en vurdering af mursten og tagkonstruktioner.

– Fast ejendom er for nogen blevet en del af en international risikostyring som en fuldt integreret del af en global investeringsstrøm, siger adm. direktør Jesper Bo Hansen, Catella, der startede Catella Corporate Finance i 2000 netop med det mål at fokusere på grænsefladen mellem kapitalmarkedet og ejendom, og i øjeblikket blandt andet arbejder på en række restruktureringsopgaver og salg af lån eksponeret til fast ejendom.

**Branchen er kun 10 år gammel**  
Markedet har skullet skabes for blot 10 år tilbage var der ingen udbredt tradition i det danske marked for, at mæglerne fungerede som finansielle mellemmand, når det gjaldt ejendomme.

– Historisk har man i Danmark set, at for eksempel pensionskasser har handlet direkte med entreprenører uden at bruge en mægler. Groft sagt har den

## STRUKTURERET SALG

Et struktureret salg betyder, at man udbyder en portefølje til flere forskellige. Typisk konstruerer man en proces, hvor investorerne bliver inviteret ind og får en række informationer. Processtyreren fremlægger fakta og modtager indikative bud.

Pt. skal der dog en meget stærk sælger til for, at der kan gennemføres en struktureret budproces, fordi der ikke er nogen, der vil byde hinanden op i et marked, hvor mange ejendomme kan fås til en forholdsvis billig pris.

danske rådgiverindustri på ejendoms-siden kun 10 år på bagen, og det er ikke nok til at skabe en moden industri. Men rejsen er begyndt, og det er rigtig positivt. Nu skal vi i Danmark vise, at vi også fremadrettet kan håndtere det, siger Jesper Bo Hansen.

Catella rekrutterer typisk medarbejdere med en stærk akademisk forståelse eller alternativt med en baggrund i for eksempel finansbranchen i London. Og det er en udvikling som de største danske mæglerne har taget til sig. I dag sidder der akademikere frem for "kun" gode købmænd hos hovedparten af de største erhvervmæglerne, og det er også nødvendigt for ellers vil den mere corporate-finance prægede rådgivning flytte over til banker og advokater.

Handelsbanken er en af de banker, der har formidlet flere store porteføljesalg de seneste år med udgangspunkt i deres ekspertise i strukturerede virksomhedssalg.

– Vi vil fortsat samarbejde med advokater, banker og revisorer, men vi er nødt til at have kompetencerne in-house, så vi har føling med, hvordan markedet udvikler sig og kan rådgive klienterne direkte, siger partner Peter Frische, Sadolin & Albæk.

– Vi har dagligt kontakt til en lang række institutionelle investorer og private equity fonde, som i stigende omfang efterspørger ejendomme som aktivklasse. Derfor har det været naturligt, at vi også brugte de kompetencer i ejendomssegmentet, siger Vice President for Corporate Finance Lars Lunde, Handelsbanken, der personligt blandt andet har stået for salget af en boligportefølje for PFA til Deutsche Bank sammen med Sadolin & Albæk, en ældreboligportefølje for Sampension, TDCs hovedkontor i Nørregade til Carlyle samt en række projekter for Sjælsø Gruppen.

Handelsbankens tilgang til markedet >>





– Vores oplevelse er, at flere internationale investorer ser med interesse på det danske marked, og der kan vi byde ind med en styring af de strukturelle processer, siger Vice President for Corporate Finance Lars Lunde, Handelsbanken.

er som ved et traditionelt virksomheds-salg. De aktiver, der er til salg, bliver puljet, gennemanalyseret og beskrevet for derefter at blive udbudt. Desuden giver banken eksempler på muligheder for at opnå en attraktiv finansiering af aktiverne. Herefter går banken i dialog med de potentielle købere.

#### Platform til det danske marked

Især internationale investorer uden detailkendskab og insiderviden ser de strukturerede salg som en platform til at komme ind i det danske marked.

– Lige nu er den type investorer mere afventende, men jeg oplever det bestemt ikke som om, at markedet er dødt. Vores erfaring er, at Danmark og specielt København betragtes som et marked med et stort potentiale fremadrettet. Derfor tror vi på, at investorerne kommer tilbage så snart turbulensen i de finansielle markeder aftager, siger Lars Lunde.

Den internationale interesse for København bunder i den gode logistik omkring hovedstaden og den demografiske tilvækst. Men Lars Lunde bilder sig ikke ind, at Handelsbanken kan eller skal konkurrere omkring den detailspecifikke ejendomsekspertise.

– Vores kompetence handler om den strukturerede proces og den tilhørende detaljerede forberedelse, men vi kan ikke lave ejendomsvurderinger. Så hvis nogle af mæglerne opbygger kompetencer, der kan håndtere processerne, så er det naturligvis en stærk konkurrent, siger Lars Lunde, der tidligere har samarbejdet med både Catella og Sadolin & Albæk på flere transaktioner.

Sadolin & Albæk har arbejdet med strukturerede processer de seneste 15 år og har blandt andet stået for salget af Royal Scandinavias portefølje på Amagertorv og salget af SAS' s luft-havnsejendomme i Skandinavien samt senest københavnske DEAS' portefølje i 2008. Partner Peter Frische ser en klar vækst i området.

– Vi har i løbet af det seneste år udvidet med flere medarbejdere indenfor corporate finance-området. Vi ser det som en naturlig videreudvikling af forretningen, for vores fremtidige berettigelse ligger ikke i at sætte en salgsannonce i avisen. Vi er nødt til at være en vidensvirksomhed og på hele transaktionsdelen bliver kompetencerne stadig vigtigere, siger Peter Frische, Sadolin & Albæk, der blandt andet har hentet medarbejdere på området fra revisionsfirmaet Deloitte.

#### Samarbejde med styring

Men også konkurrenter som blandt andet DTZ, CB Richard Ellis, RED og Colliers Hans Vestergaard opruster på

## PORTEFØLJESALG LADER VENTE PÅ SIG

Der ligger en række store porteføljer til salg hos advokaterne pt. Men de ejendomme bliver sjældent bragt til salg hos mæglerne – og slet ikke gennem strukturerede processer, da priserne bliver presset maksimalt i det øjeblik en ejendom er del af et konkurs- eller rekonstruktionsbo. Skiftet kom brat.

– Indtil videre har advokater og banker forventet, at de selv kunne klare salgene. Men der kommer så mange i de kommende måneder, at der er mulighed for, at mæglerne bliver inddraget. Alle kan ringe til nogle af de navne, der bliver nævnt igen og igen som købere i markedet. Men når de forholdsvis få kendte navne, bliver ringet op for 10. gang, så er svaret kun et spørgsmål om: Hvor stort tab vil I tage? Og dermed ikke en egentlig prisforhandling. Derfor varer det nok ikke så længe, før der igen vil være brug for vores kompetencer, siger Peter Frische, Sadolin & Albæk.

området. Sidstnævnte med ansættelsen forrige år af den tidligere partner i revisionselskabet KPMG Kenneth Hoffman, der efterfølgende har opbygget en afdeling med flere revisions- og økonomiuddannede medarbejdere. Hos DTZ Danmark blev den tidligere direktør i det internationale investeringselskab GPT Halverton, Peter Back, optaget som partner i efteråret.

**Som udgangspunkt er også større ejendoms-transaktioner stadigvæk et spørgsmål om at kunne fastsætte værdien af fast ejendom**

**Steen Winther-Petersen**

– Vi vil gerne kunne tilbyde kompetencerne – også i forhold til, at vi er del af et internationalt samarbejde. Vores etablering af en specialiseret, ejendomsbaseret Corporate Finance rådgivningsfunktion som, i modsætning til investeringsbankerne, kender

ejendomsrelaterede problemstillinger til bunds, er jo også et udtryk for en trend med stigende krav og forventninger fra klienterne ikke mindst de internationale, siger Mikael Hartmann, DTZ.

Og erhvervsmæglerne er nødt til at forsvare deres domæne. For i modsætning til boligmarkedet er handel med erhvervsejendomme ikke lovbestemt eller reguleret. Derfor kan alle handle erhvervsejen-

domme og derfor sker der naturligt en brancheglidning, hvis mæglerne ikke leverer varen.

**Som udgangspunkt tror jeg, at brancheglidningen er stoppet nu i takt med, at de større erhvervsmægler har opgraderet på corporate finance-området.**

**Steen Winther-Petersen**

– Vores force er, at det hurtigt vil vise sig, at hvis der skal stilles de helt rigtige aktuelle priser, så skal man have fat i folk, der dagligt beskæftiger sig med ejendomme. Som udgangspunkt er det stadigvæk et spørgsmål om at fastsætte værdien af

fast ejendom, siger formand for dansk ejendomsrådgiverforening og partner i erhvervsmæglerfirmaet RED, Steen Winther-Petersen.

## CORPORATE FINANCE

Begrebet Corporate Finance dækker i ejendomsverdenen over strategisk og finansiell rådgivning inden for bl.a.

- ejendomsrelaterede fusioner og opkøb
- optimering af kapitalstrukturer og finansiering
- afhændelser og rekonstruktioner
- ejendomsfinansiering og kapitalfremskaffelse
- indirekte investering i ejendomsfonde
- udvikling af nye investeringsprodukter

Corporate Finance omfatter således en række områder, der i stigende grad er i fokus hos købere, sælgere, ejere, developere, låntagere, långivere, investorer og brugere i takt med at ejendomsmarkedet vokser i kompleksitet og transaktionsstørrelse. Særligt ejendomsfinansiering og kapitalfremskaffelse er områder som tiltrækker sig ekstra stor opmærksomhed i øjeblikket, hvor likviditet er blevet en mangelvare og nøglen til overlevelse hos mange af aktørerne.

Kilde: DTZ

adoptere dem som for eksempel Sverige, som i mange år har haft et mere transparent og likvidt ejendomsmarked, men jeg tror det vinder frem nu. Dermed ikke sagt, at der ikke bliver flere og flere som kan lave det samme. Vi er naturligvis opmærksomme på, at advokater og banker opruster på dette område. Men man skal huske på, at mæglerne som udgangspunkt også er sælgere, og et sælgeren er en god ting, hvis man gerne vil have en optimal pris. Det er forcen for mæglerne sammenholdt med ejendomsekspertisen og forståelsen for de underliggende aktiver, siger Steen Winther Petersen. ■

– Som udgangspunkt tror jeg, at brancheglidningen nu går begge veje i takt med, at de større erhvervsmægler har opgraderet på corporate finance-området. Jeg husker i 80erne, hvor jeg handlede pantebrev og blev tilbudt store pantebrevsporteføljer, da man flyttede obligationsdealere til pantebrevshandel. Det gik jo grueligt galt, for pantebrev er ikke bare finansielle papirer. Der skal ses på de underliggende aktiver, og der har mæglerne egne corporate finance afdelinger deres store force i forhold til banker og advokater, siger formand for Dansk Ejendomsrådgiverforening Steen Winther-Petersen om mæglerens oprustning for at stoppe brancheglidningen, når det gælder de mere finansielt baserede større ejendomshandler.



– Det er kendetegnede, at det er de mæglerfirmaer, der er koblet op på en international storspiller, der har Corporate Finance-disciplinerne. Det skyldes jo også, at man i den store verden har arbejdet med begrebet i en årrække og derfor forventer af sin lokale samarbejdspartner, at man også kan det. Vores egen alliance med Cushman Wakefield – verdens 3. største – er et godt eksempel. Da vi indtrådte, oprustede vi omgående på området, siger Steen Winther-Petersen.

Det er blandt andet nye værktøjer og arbejdsformer, der vinder frem, og dem tror Steen Winther-Petersen på, at mæglerne kan gribe nu.

– Vi har ikke været så hurtige til at