

16

34 investeringsprojekter i 2008

PROJEKTER Copenhagen Capacity har i løbet af sidste år nået sit mål og har tiltrukket nye projekter til regionen. Det skriver Magasinet Ejendomme. »Set i lyset af den internationale økonomiske krise er jeg særdeles godt tilfreds med, at Copenhagen Capacity i 2008 har tiltrukket 34 investeringsprojekter til Hovedstadsregionen og dermed skabt i alt 958 nye job,« siger adm. direktør Steen Donner.



11.330 færre i byggeriet

BESKÆFTIGELSE I februar 2009 var der 11.330 færre beskæftigede ved bygge- og anlægsvirksomhed end på samme tid året før.

Det er et fald på 6,6 pct. Det er først og fremmest aktiviteten ved nybyggeri, som er i voldsom tilbagegang. Her faldt beskæftigelsen med 10.000 arbejdere, funktionærer og mestre, hvilket svarer til 22 pct.

Lavpriskæderne oplever en dobbelt fordel i disse dage. De kan tiltrække de kunder, der tidligere foretrak det dyreste alternativ, og samtidig er der gode rabatter at hente på butikskøber.

De dyre nøglepenge står for skud

■ Fiere lavpriskæder benytter krisen til at opruste på attraktive adresser til fordelagtige huslejer.

■ Især nøglepenge er sat voldsomt ned og nogle steder helt forsvundet.

TORBEN JASTRAM
tj@hvsj.dk

Når tandhjulene drejer langsommere i sambandet, vender forbrugerne sig i stigende grad mod lavpriskæderne, som dermed får lidt mere brændstof og en konkurrencefordel i forhold til de ofte lidt dyrere konkurrenter.

Lavpriskæder i ekspansions- og udvidelsesfasen kan derfor i disse tider ofte udnytte krisen til at komme ind på nye attraktive lejemål til ganske fornuftige huslejer, fordi udlejere ser dem som stabile og langsigtede lejere.

»Der sker noget i markedet i øjeblikket. Især nøglepenge bliver nedsat - ofte 50 procent og i nogle tilfælde op til 100 procent. Desuden kan vi som regel få udlejere med til at deltage i nogle fleksible ordninger med trinvis huslejevæsen, med at vi laver længerevarende lejekontrakter og opsigelsesvarsel,« forklarer administrerende direktør Mads Nygaard fra bülle-kæden Louis Nielsen.

Kæden har netop åbnet den første af 20 nye forret-

ninger, som skal åbne i løbet af de næste 12 måneder. Planen er en ekspansion med i alt 36 nye forretninger inden 2012.

»Vi skal åbne knap 20 nye butikker om måneden resten af året, og p.t. har vi fire-fem stykker i pipeline, hvor vi er i færd med at forhandle de sidste detaljer på plads med udlejere. Her er nøglepenge i det ene tilfælde faldet fra omkring 300.000 kr. til et rundt nul. I et andet eksempel er beløbet faldet fra omkring 1 million til 500.000 kr.,« siger han.

Sikre billigere leje

Især i København kan man som ny lejer netop nu komme ind på attraktive adresser til fornuftige huslejevæsen.

»De allerbedste beliggigheder - triple A - er stadig meget efterspurgt, så her kan vi spændt gøre noget. Men for de næstbedste beliggigheder - dobbelt A - er der noget at komme efter. Især bycentre med nye indkøbs- og shoppingcentre er gode for os.

Her vil udlejere gerne have vel-etablerede kæder ind, som er forholdsvis sikre kort i en længere periode. Den sikkerhed er de villige til at betale for i form af en billig leje de første år,« forklarer Mads Nygaard, som ikke blot får mange henvendelser fra udlejere, men som også oplever eget konkurrence mellem udlejere.

Også hos Fitness World

mærker man, at udlejere er mere suftne end tidligere.

»Selv om krisen naturligvis ikke er rar for hverken os eller andre, så er vi dog meget tilfredse med de muligheder, det giver os i Fitness World. Vi har mærket en næsten eksplosiv interesse, fordi vi har meldt vores ekspansionsplaner ud offentligt. I øjeblikket får vi tæt ved én henvendelse om dagen fra erhvervsrådgivere og udlejere,« siger fitness-kædens direktør, Henrik Rossing.

Fitness World har i dag 39 centre rundt i landet, og kæden vil etablere yderligere 10 i løbet af det kommende år.

»For os er beliggenheden det altafgørende, og krisen betyder, at vi kan vælge mellem mange attraktive steder. Konkurrencesituationen mellem udlejere har desuden den effekt, at huslejerne er væsentligt billigere end for bare et år siden,« forklarer Henrik Rossing. ■

NØGLEPENGE

■ Nøglepenge er en betaling for den goodwill, der medfølger et lejemål. Det kan blandt andet være for en særlig god beliggenhed, særligt gode lokaler, en attraktiv kundekreds osv.

■ Nøglepenge kan variere fra nul eller nogle få tusinde kroner til flere millioner for de mest eksklusive strøgadresser. Sidstnævnte er dog undtagelsen.

Han har altid hjertet med i forretningen

INTERVIEW For den århusianske ejendomsbesidder Claes Remien er det ikke nok, at en forretning er god rent økonomisk. Der skal være hjerte med og oprigtig interesse for de ejendomme, han investerer i.

TORBEN JASTRAM
tj@hvsj.dk

Velbælggenhed er et must for den 49-årige udlejer Claes Remien, og det vider hans eget kontor på Kystvejen i Århus også om. Den 100 år gamle klassiske ejendom tager sig ud fra sin bedste side denne aften, hvor forlænsolen for alvor har meldt sin ankomst og kaster sine stråler gennem de store vinduer, hvor igennem udsigten over Århus Havn og bugten er fremragende.

»Som udlejere leverer vi godt sagt fire vægge. Derfor er det alla og omega, at vi har

varen, hvor den efterspørges,« siger Claes Remien, der de seneste 15 år har opbygget en ganske imponerende ejendomsportefølje. Den består af en række store domicilejendomme i Århus C, butiksejendomme på storindkøbs-gaden Viborgvej og boligudlejningsejendomme i såvel Århus, København og Trekantsområdet. Fordelingen mellem bolig og erhverv er ca. 50/50.

Satser på det, der er

Der er højt til stakloftet i Claes Remiens nye kontor i den velholdte og nensomt restaurerede ejendom, som var en af de første investeringer tilbage i 1997.

»Denne ejendom er et udmærket eksempel på, hvordan Remien Holding vælger at placere investeringerne. Vi er ude efter den langsigtede investering både m.h.t. bygninger og relationer, og når vi kommer til et sted er det typisk for at blive. At en bygning har en historie, er et ekstra plus. Arkitektoniske finesser er mit hjertesbid og min store interesse,« siger han.

Den arkitektoniske interesse for gamle bygninger er vokset gennem årene - blandt andet gennem bøger og besøg på museer og andre bygningsværker. Gennem de senere år er Claes Remien hele tre gange blevet premieret for byforskønnelse - én gang



TIRSDAG DEN 21. APRIL 2009
ERHVERV & ØKONOMI

17

Redigert af Nanna Mønst

Skana renoverer på Vesterbro

RENOVERING I forbindelse med, at Skana Entreprise skal lægge nyt tegltag på ejendommen Enghavegården på Vesterbro med 130 boliger, bliver der også nyindrettet tørrøfter, så boligene bliver større. Tegnestuen Svalebæk er arkitekt på opgaven, mens Ingeniørvirksomheden Sloth Møller Rådgivende Ingeniører har stået for beregningerne.



Lejere får delebil med i prisen

BOLIG OG BIL Barfoed Group A/S har taget initiativ til et traditionelt tilbud til lejerne i to boligbebyggelser i Odense. Fra begyndelse af maj vil der blive stillet to delebiler til rådighed for lejerne, der kun betaler for den tid, bilen bruges og for de kørte kilometer.

Ordningen gennemføres i samarbejde med Hertz Delebilten og køres i første omgang som et forsøg i seks måneder.



GEOGRAFI Beliggenheden betyder alt, når Claes Remien skal investere i nye ejendomme. Det kommer tydeligt til udtryk i virksomhedens egne kontorer på Kystvejen i Århus, hvor Remien Holding holder til i en 100 år gammel klassisk bygning. Foto: Ole Lind

CLAES REMIEN

- 49 år og kontoruddannet.
- Indehaver af en række ejendomselskaber. Cirka 500 erhvervs- og beboelsesejendomme med i alt ca. 125.000 kvm.
- Har opereret fuldtids i ejendomsmarkedet siden 1995.
- Har i dag tre kompagnoner og syv ansatte på kontoret i Århus. Desuden er en stribe personer tilknyttet gennem en række associerede selskaber.
- Bor privat i Århus C og har to døtre Sophie på 8 og Hele på 13 år.
- Fritidsinteresser: Arkitektur og venner/netværk.

I Vejle og gange i Århus.
»Vi fokuserer på det kendte og eksisterende. Jeg håber bestemt det bedste for Århus

Havn og de nye byggerier der. Men al erfaring viser, at den slags tager tid – lang tid.

Derfor har vi valgt at udvikle i eksisterende miljøer for eksempel i Latinerkvarteret, hvor vi har købt Århus Maskinmesterskole. Dette område har allerede en atmosfære og historie, der er til at tage og føle på. Det føler vi os mere sikre ved,« forklarer den driftige 49-årige ejendomsbesidder.

I branchen har han ry for at være arbejdsom, konservativ og "jysk", hvilket han er meget bevidst om. Der er ikke meget ekstravagance over Claes Remien.

»Lidt ydmyghed skader ikke. Ser man mere nøgternt på det, så har vi fået lov til at låne nogle penge, lov til at købe nogle ejendomme og lov til at levere rammerne for en lang række virksomheder og familier.

» Lidt ydmyghed skader ikke. Ser man mere nøgternt på det, så har vi fået lov til at låne nogle penge, lov til at købe nogle ejendomme og lov til at levere rammerne for en lang række virksomheder og familier.«

Claes Remien

Indtil videre har vi været rimelig gode til det, men det er også en livsstil, som vi lægger al vores hjerteblod i,« siger han.

Ingen store armbevægelser

Selv om virksomheden efterhånden har vokset sig stor og er en betydelig spiller på markedet, er der langt mellem de store armbevægelser.

For eksempel har koncernen indtil nu hverken haft brevpapir eller hjemmeside.

»Vi har altid holdt meget lav profil. Men jeg indrømmer gerne, at jeg elsker be-

kræftelse. Når vores lejere fortæller, at vi har været gode nok. Og når vi får lov til levere lokaler til de samme kunder flere steder, både på bolig- og erhvervsviden,« forklarer han.

Den ydmyge tilgang til tingene betaler sig nu, hvor krisen har fået bankerne til at finde luppen frem, inden de låner penge ud.

»Vores bank – Jyske Bank – er en af dem, der har været lidt konservative på ejendomsmarkedet. Vi er steds blevet analyseret og kigget i kortene også i årene inden

krisen, og da vi har vist, at vi kan "drifte" vores ejendomme på forsvarlig vis, har vi den dag i dag et meget vel-fungerende samarbejde. Både vores bank og vi selv har haft glæde af en "begge ben på jorden"-politik, og det lønner sig. Det er i bund og grund et spørgsmål om tillid,« siger han.

Professionalisering

Indtil for seks år siden var Remien Holding et en-mandsforetagende, men i dag er forretningen for stor til, at Claes Remien selv kan løfte opgave-

ven. Han har syv direkte ansatte på kontoret, der blandt andet tæller firmaets økonomidirektør og egen tegnestue med to arkitekter. I mæken er en serviceafdeling på fire personer samt hans lillebror, Michael Remien, der er ansvarlig for byggeprojekterne.

Og så har han indsat en professionel bestyrelse til at varetage de overordnede strategier.

»Der er sket en markant professionalisering af organisationen. Desuden har vi købt os ind i et administrativt selskab, så vi rent faktisk er gearet til at overtage andres porteføljer.

Men jeg vil stadig gerne have tjek på det meste. For eksempel tjekker jeg stadig selv alle fakturaer. Det er en af vores spidskompetencer at have styr på omkostningerne og sikre, at budgetterne holder,« siger han. ■