



Hvordan man bedst rammer lejere og købere i et nyt boligkvarter er noget af det som Big Data kan være med til at svare på. Et af de steder, hvor valget af koncepter skal fastlægges i de kommende år er i Bella Kvarter, hvor der er et helt nyt kvarter med 3.000 boliger på vej omkring Bella Centeret i Ørestad i København. Boligselskabet fsb er klar til at bygge næsten 300 nye almene boliger i Bella Kvarter med indflytning i 2018/2019. Solstra Capital er ejere af udviklingsområdet.

Dokumentation og detaljer på fremmarch

Big Data var på den internationale ejendomsbranches læber i 2015. De er også på vej ind i de danske investorer og projektudvikleres værktøjskasse

Den danske ejendomsbranche har indtil for nylig været præget af mange små investorer og en høj grad af provinsialitet. Men i takt med, at markedet bliver større, får flere spillere, og bliver mere polariseret, er der også behov for mere end at "sparke fundament".

Mange mæglere har i en årrække trukket statistiske data for at kvalificere kundernes investeringsbeslutninger i forhold til befolkningstilvækst, indkomstgrupper, forbrugsmønstre og lignende. Men flere nye aktører tilbyder nu tal og data, hvor statistikken kombineres med interviews,

mikrosegmentering og/eller Big Data. Det vil være med til at øge transparensen og dermed beslutningsgrundlaget for investorer og udviklere i ejendomsbranchen.

- De offentlige ejendomsvurderinger og problemerne med dem, er et godt og aktuelt eksempel på, at det kræver mange data for at kunne vurdere en ejendom rigtigt. Det skaber transparens, hvis man bruger de offentligt tilgængelige databaser og kombinerer dem med konkret research og viden, siger adm. direktør Robert Neble Larsen, EDC Erhverv Poul Erik Bech, der har særlig erfaring med udvidet brug af data, da han kom til

ejendomsbranchen for tre år siden fra blandt andet en stilling som CEO i det meget datatunge virksomhedsregister Experian.

Ejendomsbranchen har ikke brugt data på samme måde som tele- eller banksektoren, men fremadrettet tror han kun, at efterspørgeselen vil vokse.

- Investorer efterspørger indsigt i, hvad forbrugerne ønsker - både når det gælder professionelle aftagere, og når det gælder rådgivning om B2C markedets tendenser, som er relevante i et projektudviklingsperspektiv. En undersøgelse viser, at hvis man spørger generelt, så forventer 73 procent af alle virksomheder at investere i Big Data om deres branche indenfor de næste 24 måneder, siger Robert Neble Larsen.

Blandt dem, der har fanget trenden, er to nye aktører i Danmark, Citymark og Exometric, der begge oplever gedigen efterspørgselsvækst.

- Vi har været i markedet tre år nu. Vi kom med noget nyt i hvert fald for det danske marked. Den danske ejendomsbranche har ry for at være lidt støvet og konservativ, og det har også taget tid for os at få fodfæste, men vi oplever en stærkt stigende interesse og nysgerrighed i forhold til, hvad vi kommer med, siger adm. direktør Thomas Hansen, Citymark, der gennem systematiske interviews med lejere kombineret med tilgængelig statistik afdækker mønstre i erhvervslejerens kontrakter og bevægelser.

Thomas Hansen oplever at komme med et produkt, som åbner øjnene for at gøre tingene på en ny måde.

- Vi oplever, at der er stor interesse for detaljerne og for at komme tættere på, hvad der rører sig blandt eksisterende lejere, både når det handler om prisniveau, og hvor man flytter fra og til, og typen af virksomheder, der efterspørger et bestemt område. Det, der er spændende ved denne her form for data er, at man nu kan matche det op mod tomme lejemål og minimere tomgangen. Det er vores fornemmelse, at ejerne af kontorudlejningsejendomme ikke altid er helt opdateret på det, siger Thomas Hansen.

Det oplever man også hos Exometric, der laver analyser både på erhvervs- og boligejendomme og kombinerer mikrosegmentering med dybdeinterviews og Big Data.

- Man får et bedre byggeri ved at målrette det til en bestemt ejer- eller lejergruppe. Det kan for eksempel være noget helt konkret som, at man skal bruge flere penge på badeværelser end på køkkener for at ramme den præcise målgruppe til sit planlagte boligbyggeri. Og netop fordi boligmarkedet er steget så voldsomt i 2015 med mange nye projekter, er risikoen også større for, at man rammer forkert, siger CEO Nikolaj Pfeiffer, Exometric, og fortsætter:

- Vi kan se ud fra vores databaser, at meget af det der bliver bygget i dag er samme størrelse og samme stil, og det bør man være opmærksom på. På samme



- Jeg er ikke bange for, at vi gør os selv overflødige ved at dele ud af vores viden. Tværtimod, tror jeg, at kunderne kommer til at efterspørge avancerede datainformationer fremadrettet, og dem skal vi som mæglere kunne levere og hjælpe dem med at fortolke og konkretisere, siger adm. direktør Robert Neble Larsen, EDC Erhverv Poul Erik Bech.

måde som hvis man for eksempel går over en konkret kvadratmeterpris, så vil man afskrive sig et markedspotentiale.

Det er baggrunden for, at Exometric efter 3 år i markedet i dag leverer analyser til blandt andet ejendomsudviklere, pensionselskaber, finansieringsselskaber og kommuner.

- Investorerne begrundet ofte deres interesse for analyserne med, at de gerne vil have dokumenteret om de kan sælge og/eller udleje til den pris, de planlægger efter. Det er selvfølgelig også i sammenhæng med, at nogle af aktørerne i markedet er bekymrede for, om den efterspørgsel vi ser i øjeblikket, vil vare ved. Men vi ser også en voksende interesse for vores analyser fra større investorer, som i takt med, at priserne er steget i det primære segment, afsøger alternative investeringsmuligheder. Når de vælger at se efter sekundære ejendomme enten hvad angår segment eller placering, så kan det være svært at identificere, hvor de skal starte, når deres erfaringer primært er knyttet til det københavnske marked eller til specifikke segmenter, siger Nikolaj Pfeiffer.



Her knækker efterspørgselen

Flere nye aktører i markedet leverer data, som ikke er set offentliggjort før i det danske marked. En af Exometrics seneste analyser viser, at det kun er en lille del af kunderne i det københavnske marked, der angiver, at de både har mulighed for og er villige til at betale over 4 millioner kr. for en bolig.

- For os at se er spørgsmålet ikke, om der er en boligbølge i København, men snarere, om der er en "produkt-bølge". Vores tal viser, at der i visse nye områder udbydes enten for store lejligheder, der

dermed er for dyre, eller at udbuddet er for ensartet uden at tage tilstrækkeligt hensyn til de søgende målgruppers ønsker og prispunkter, siger partner Henrik Sørensen, Exometric.

Han tror dog ud fra Exometrics tal ikke på, at en boligbølge i traditionel forstand, hvor markedet bevæger sig i forventning om fortsat prisstigning, er på vej.

- Men når man ser på efterspørgslen og på udbuddet, så er spørgsmålet nok i højere grad, hvordan man i København

fremover får skabt et mere forskelligartet udbud både hvad angår størrelse, pris og kvalitet. Hvis det ikke sker, så kan København godt nærme sig et "pris-knæk", som enten vil kræve prisreduktioner i toppen af udbudspriserne eller resultere i længere liggetider, mens man venter på flere ressource- og betalingsstærke personer, der flytter til København, siger Henrik Sørensen. ■

- I nogle år har der i været en tro på, at der var stærk søgning på dyrere lejligheder i det centrale København. Men hvis målgruppen er begrænset, så bliver efterspørgslen hurtigt mættet, selvom der bestemt er ægtepar fra Nordsjælland, der har solgt deres hus og gerne vil ind til byen i en lejlighed, siger Nikolaj Pfeiffer, der indtil september var partner i Estate Media. Han har nu valgt at kombinere den store erfaring som direktør for branchens ledende medie med sin tidligere internationale salgs- og ledelseserfaring med de avancerede databaser som en række tidligere topprofiler fra reklamebranchen har lanceret i Exometric.

BOLIGUDBUDET I KØBENHAVN

(prisniveau, hvor betalingsevne og arealbehov møder hinanden)

Prisniveauer (kr.)	75-100 m ²	100-125 m ²	125- 150 m ²
1,5 millioner	19%	14%	12%
2 millioner	43%	32%	29%
3 millioner	33%	34%	33%
4 millioner	5%	18%	16%
5 millioner	1%	1%	8%
6 millioner	0%	0%	1%
7 millioner	0%	0%	1%
Total	100%	100%	100%

KILDE: EXOMETRIC

De blå og grønne tal i grafen viser, hvor efterspørgslen "knækker". Et blå tal viser, hvor stor andel af de boligsøgende, der leder efter lejligheder i prisniveauet op til 40.000 kr./kvm. De grønne viser andelen, der er villige til at betale en højere pris. Figuren indikerer, at der er risiko for, at en stadig større del af de boligsøgende bliver tvunget til at søge alternative prispunkter, eksempelvis i form af nybyggede lejligheder eller brugte lejligheder i København. Pt er det nemlig sådan, at en stor del af de nybyggede lejligheder rent faktisk udbydes netop til en pris tæt på cirka 40.000 kr. per kvm. eller mere. Markedet er allerede begyndt at underbygge købernes udsagn med stigende liggetider i visse områder, hvor prisniveauerne ligger over 40.000 kr. per kvm.

Lintrup & Norgart søger nye ejendomme til salg



1.430 m² boligudlejningsejendom
H. C. Ørstedsvvej 22,
1879 Frederiksberg



6.767 m² kontorejendom
Dampfærgevej 27-29,
2100 Kbh. Ø



1.798 m² kontor- og
boligudlejningsejendom
St. Kongensgade 62, 1264 Kbh. K



630 m² kontordomicil
Kildegårdsvej 20,
2900 Hellerup

Kontakt adm. direktør Stig Lintrup allerede i dag på mobil 4097 1717 eller send en mail til sl@linor.dk for yderligere oplysninger.

Kontakt os på 7023 6330 eller www.linor.dk

Lintrup & Norgart A/S | Århusgade 88, 2100 København Ø | Følg os på LinkedIn

LINTRUP & NORGART
ERHVERVS MÆGLERE



Horten Advokatpartnerselskab
Philip Heymans Allé 7
2900 Hellerup
København

Tlf. 3334 4000
info@horten.dk

Hortens fast ejendomsteam har mange års erfaring med køb og salg af erhvervsjendomme og som rådgiver på developerprojekter. Vi har et af landets største og førende ejendomsteams.

Læs mere på:
www.horten.dk

HORTEN

horten.dk