

**BØRSEN.**

# EJENDOMME

Onsdag 3. oktober  
2018

## BIG DATA-ANALYSER BAG NY BYDEL

*“Vi har fået bekræftet, at det ikke er nemt at ændre folks fordomme”*

Ole Bech Jensen, projektleder i Brabrand Boligforening

Side 2

## PORTRÆT

Realdania henter ny filantropidirektør fra arkitektfirma

Bagsiden



Kontor 343 m<sup>2</sup>  
Philip Heymans Alle 17, 1.  
2900 Hellerup

**NEWSEC**

Eksklusivt kontor i Waterfront Shopping Center

# Lille firma forudser fremtiden med big data

Analysefirmaet Exometric promoverer sig på intet mindre end at kunne levere “fremtidige data”. Kunderne er aktører i byggeriet, der søger viden om markedets krav og ønsker, og via et egenudviklet værktøj kombinerer firmaet big data med tusindvis af markedsinterview. “Ved at indsamle data kan man se nogle ting, reelt før de sker,” siger Exometric-direktør Nikolaj Pfeiffer. Side 4-6

Foto: Jonas Pryner Andersen

LEJEMÅL TÆT PÅ VESTERPORT ST. TIL MEGET ATTRAKTIV LEJE  
Fra 296-592 m<sup>2</sup> kontor med mulighed for momsfrigtage



TIL LEJE: JERNBANEGADE 4, 1609 KØBENHAVN V – SAGSNR. 12490, 12493



7023 6330 | WWW.LINOR.DK

**LINTRUP & NØRGART**  
ERHVERVSMÆGLERE

## Få kompetent rådgivning

Indsigt. Overblik. Analyser.



An International Associate of Savills



## SMÅT & GODT

Find kontorlejemål under  
500 kvadratmeter på  
[www.newsec.dk/mindrekontorer](http://www.newsec.dk/mindrekontorer)

NEWSEC ADVISORY A/S  
Tlf: 33 14 50 70 | [www.newsec.dk](http://www.newsec.dk)

**NEWSEC**

# Firma forudser fremtiden i byggeriet med big data

Virksomheden Exometric hjælper byggeplanlæggere med at tilpasse deres projekter til at tiltrække kunder. Ifølge virksomheden selv er markedet for dens produkt helt nyt og uberørt. Med en ny ejer og stor økonomisk kraft bag sig lægger firmaet nu an til vækst

Af Peter Høyer

Ejendomsbranchen har været langsom til at komme ind i en digital datadrevet virkelighed. Det mener analysevirksomheden **Exometric**, der udnytter potentialet i at kombinere big data med markedsinterviews for at forstå kunders adfærd bedre.



“Når man finder på noget nyt, så skal man først skabe markedet og så vinde markedet. Vi har siden begyndelsen prøvet at skabe markedet, og det mener jeg også, vi har gjort nu, fordi vi er nået dertil, hvor det at få lavet en analyse og arbejde med de her ting er blevet ret almindeligt i ejendomsbranchen,” siger direktør i **Exometric**, **Nikolaj Pfeiffer**.

Det, virksomheden tilbyder, er en analyse af et område eller projekt. Ved at samle big data fra f.eks. **Danmarks Statistik** og lave landsdækkende markedsinterview hvert kvartal med 5000 husstande estimerer firmaet, hvad kunderne er interesserede i i forhold til blandt andet pris, arkitektur og tidspunkt for køb af ejendom. Kunderne

spænder fra professionelle investorer som pensionskasser til kommuner og entreprenører.

Ifølge direktøren har virksomheden på nuværende tidspunkt ikke nogen direkte konkurrenter på området. Selvom store virksomheder i branchen selv laver analyser af kommende projekter, er der ingen, der krydser big data og

## 5000

husstande over hele landet interviewet Exometric hvert kvartal for at kombinere deres svar med big data til analyser

markedsinterviews på samme måde som Exometric.

Virksomheden startede i 2015 med at levere analyser til ejerlejligheder, men har siden udvidet til alt inden for fast ejendom på nær lager og logistik. Direktøren, Nikolaj Pfeiffer, lægger vægt

på, at Exometric ikke er en konkurrent til andre aktører i ejendomsbranchen, men et supplement til alle, der var i branchen, inden Exometric kom til. Ifølge ham får ejendomsmæglerne via Exometrics analyseværktøj en indsigt, de ikke havde før.

### Værdi i fremtiden

At se direkte ind i fremtiden kan de naturligvis ikke, men alligevel promoverer Exometric sig selv på at levere “fremtidige data” med sine analyser, der ifølge Nikolaj Pfeiffer ikke tager noget parti og er uvildige. Deres analyseværktøj giver adgang til ny viden, der har værdi for f.eks. ejendomsinvestorer, kommuner, pensionskasser og projektudviklere.

“Man kan få en indsigt i ting, man ikke havde lagt mærke til. Ved at indsamle data kan man se nogle ting, reelt før de sker. Når vi kombinerer big data med interviews, kan vi se tendenser. Vi kunne for halvandet år siden se, at udfaldningen i prisudviklingen, som kommer nu i København, var på vej, da vi spurgte folk,” siger Nikolaj Pfeiffer.

Den viden kan omdannes til værdi, da det ifølge Nikolaj Pfeiffer giver mulighed for at reducere liggetider og optimere prissætningen. Han nævner, at han indimellem hører om nye ejendomme, der i løbet af meget kort tid bliver udlejet eller solgt. Det vidner ifølge ham om, at der kan være mulighed for at hæve prisen ved at finde ud af, hvor meget potentielle kunder er villige til at give for et specifikt byggeri eller område.

Ifølge Exometric skal deres analyseværktøj ikke ses som en løsning, der gør byggeudviklere eller ejendoms-mægleres egne erfaringer, logiske sans, mavefornemmelse eller fornuft ubrugelig. Det er supplementet til en branche, der har fungeret fint uden, men nu får potentialet til at blive endnu mere forbrugerorienteret. Nikolaj Pfeiffer nævner eksempelvis kunders ønske om en bestemt arkitektur.

“Vi lavede en analyse for **By & Havn** på et tidspunkt i forbindelse med **Amager Fælled**, hvor man prøvede at forstå, hvilken arkitektur de mennesker, der

### FAKTA Exometric ApS

STARTEDE I 2015

BRUGER BIG DATA og markedsinterviews til at forudse kunders adfærd i forhold til køb af ejendomme i hele landet.

BLEV SOLGT til NRGi i 2017. Har siden fordoblet omsætningen.

ADM. DIREKTØR er **Henrik Ulf Christensen**. Direktør er **Nikolaj Lasse Ferdinand Pfeiffer**.

HAR SYV ansatte

ville bo i Ørestaden, gerne ville have. Holdningen blandt nogle af arkitekterne var, at man skulle lave samme arkitektur som på Vesterbro og Nørrebro, fordi det var meget attraktive områder på det tidspunkt. Men da vi viste de mennesker, der kunne være interesserede i at flytte til Ørestaden, forskellig arkitektur, så viste det sig, at det, de ville have, i meget højere grad var **Bjarke Ingels**-arkitektur – Bjerget og 8-tallet eksempelvis. Man får en indsigt i, hvad det egentlig er, folk gerne vil,” siger han.

### Fra startup til vokseværk

Da Exometric begyndte i 2015, var det fire partnere, der tidligere havde arbejdet med analyser i reklamebranchen, som så muligheder i at bruge data i ejendomsbranchen. De havde dog brug for en erfaren direktør, der kunne udvikle virksomheden, hvilket var årsagen til, at Nikolaj Pfeiffer, der sammen med sin søster **Kamilla Sevel** står bag ejendomsmediet **Estate Media**, blev ansat i efteråret 2015.

“Jeg havde lyst til at prøve noget nyt, og jeg syntes, det her var helt vildt spændende. Jeg kommer fra en baggrund, hvor jeg har arbejdet meget med analyser. Det at gøre ejendomsbranchen mere transparent og få taget beslutninger, der er mere databaserede med udgangspunkt i de mennesker, der skal bruge det, synes jeg er spændende. At ændre måden, man bygger og byudvikler på, så man tager udgangspunkt i individet og ikke byggegrunden eller murstenene,” siger Nikolaj Pfeiffer.

Exometrics omsætning for 2017 var godt 4,7 mio. kr. med et årsresultat på minus 3,8 mio. kr. Det er dog ikke unormalt for en startup på et helt nyt marked, pointerer Nikolaj Pfeiffer. Virksomheden står dog heller ikke uden hjælp til at få vendt underskuddet. I starten af 2017 blev den købt af **NRGi**, der ud over at levere kapital til udviklingen af Exometric sørger for administrative services.

“Partnerne, der stod med selskabet, kunne godt se, der var stort potentiale, men der skulle bruges ressourcer på



Ifølge direktør i Exometric Nikolaj Pfeiffer er analysefirmaet ikke en konkurrent til andre i ejendomsbranchen, men et supplement. Foto: Jonas Pryner Andersen



Exometric med direktør Nikolaj Pfeiffer i spidsen har det egenudviklede database- og analyseværktøj "Exobase", som kombinerer historiske data og fremtidige data – og via en algoritme fremkommer med et resultat. Foto: Jonas Pryner Andersen

udvikling af produkterne, rapporterne, indholdet, analysemetoder og databaser. Samtidig var der et behov for at udvide virksomheden hurtigt, fordi vi havde efterspørgsel,” siger han.

Nikolaj Pfeiffer vil ikke fortælle, hvad han forventer omsætningen i 2018 lander på, men han påpeger, at virksomheden siden salget til NRGi har fordoblet omsætningen og medarbejderstaben og udviklet flere produkter.

#### Ekspanderer til udlandet

Med koncernen NRGi i ryggen og en stigende interesse for de analyser, Exometric tilbyder, ser virksomheden muligheder uden for Danmarks grænser.

“Mange kunder er aktive på det norske og svenske marked, så det vil være naturligt at kigge der også. Flere har efterspurgt, om vi kan tilbyde de services, vi har i Danmark, i Sverige og Norge også. Vi har de finansielle muskler og lavet indledende markedsstudier til markederne, og vi har også netværk i landene – så vi er klar. Jeg vil ikke endnu kunne sige hvornår, for det har vi ikke har lagt os fast på. Det kunne godt være inden for et år, hvis den rigtige mulighed byder sig, men der kan også gå flere år. Det er et spørgsmål om, hvornår vi synes det giver mening,” siger Nikolaj Pfeiffer.

Direktøren fortæller desuden, at det er blevet almindeligt i branchen, at når en projektudvikler vil sælge et projekt, så vil investoren have en analyse først.

peho@borsen.dk

*Ved at indsamle data kan man se nogle ting, reelt før de sker. Når vi kombinerer big data med interviews, kan vi se tendenser*

” Nikolaj Lasse Ferdinand Pfeiffer, direktør i Exometric

## Dansk Erhverv: Potentialiet i big data er slet ikke udnyttet nok

Af Peter Høyer

Der vil opstå mange flere nye markeder og forretninger med big data. Potentialiet i at bruge de meget omtalte og værdifulde data er desuden slet ikke brugt nok af virksomheder i Danmark. Det bekræfter fagchef for it og digitalisering i Dansk Erhverv Janus Sandsgaard.

“Jeg synes, big data er et forfærdeligt begreb. Det bliver lidt mytisk. Et par år tilbage kunne man drukne sig i invitationer til big data-konferencer, som handlede om alting og om ingenting. Professor Dan Ariely fra Duke University i USA ramte det med citatet: “Big data is like teenage sex – everyone talks about it, nobody really knows how to do it, everyone thinks everyone else is doing it, so everyone claims they are doing it.” Der, hvor det bliver interessant, er, når du finder nogen, der konkret bruger data til at understøtte deres forretning eller skaber ny forretning,” siger han.

Janus Sandsgaard fortæller dog, at der allerede er en masse eksempler på virksomheder, der har lavet en mere



Dansk Erhvervs fagchef for it og digitalisering, Janus Sandsgaard, mener, at der er stor værdi i brug af data. PR-foto

veldisurteret forretning eller har skabt en helt ny forretning på baggrund af big data. Et eksempel er Geomatic, der anvender offentlige data og opstiller menneskelige arketyper for at forstå kunders forventede adfærd.

Og ifølge Janus Sandsgaard er der værdi i data, fordi de findes overalt.

“Alle de steder, vi færdes i vores samfund, sætter vi digitale fodspor. Det har været svært for menneskets hjerne at overskue potentielle sammenhænge, men vi begynder at kunne arbejde med data, fordi teknologien er mere tilgængelig nu,” siger Janus Sandsgaard.

### Køge Kommune udbyder erhvervsgrunde til salg med unik placering ved det nye Køge Nord stationsområde

Køge Kommune sætter nu erhvervsgrunde til salg i området ved den nye Køge Nord Station. I første etape udbydes 50.000 m<sup>2</sup>, der primært er målrettet til kontor- og hotelbyggeri.

Grundene udbydes som byggefelter med byggeret på 10.000 – 20.000 m<sup>2</sup> pr. enhed.

Grundene udbydes i overensstemmelse med bestemmelserne i Indenrigs- og Sundhedsministeriets bekendtgørelse nr. 799 af 24. juni 2011, om offentligt udbud ved salg af kommunens henholdsvis regionens faste ejendomme.

Grundene udbydes uden en fastsat pris. Med tilbud på køb af grundene skal medsendes et skitseprojekt.

Tilbud på køb af grundene indsendes senest den 16. november 2018 til

**Køge Kommune**  
Teknik- og Miljøforvaltningen  
Torvet 1  
4600 Køge

Yderligere oplysninger kan findes på koege.dk eller ved henvendelse på telefon 56 67 24 00



KØGE KOMMUNE

# “Det er altid spændende at drøfte folks bosætningsmønstre”

## HVEM

Ole Bech Jensen, projektleder i Brabrand Boligforening

## HVAD

Arbejder med udviklingen af en ny bydel ved Gellerup og Toveshøj

## HVORFOR

Har brugt firmaet Exometric's big data-analyser under udviklingen af den nye bydel

---

Af Stephanie Kjær

---

### Hvad laver I?

“Vi bygger en ny bydel ved Gellerup og Toveshøj med plads til en masse nye mennesker derud. I dag bor der ca. 6000, og når vi er færdige, er der plads til ca. 14.000 mennesker.”

### Hvorfor har I brugt big data-analyser?

“Vi bygger til rigtig mange mennesker, og derfor er vi selvfølgelig meget interesserede i, hvad der er for nogle målgrupper, der skal flytte derud. Der har **Exometric** jo så bl.a. et kvantitativt apparat, som ud fra en masse parametre kan gå ind at afprøve forskellige markedsføringsstrategier og undersø-



ge, hvad folk vil have. Exometric har adgang til forskellige grupperinger, som de så tester markedsføringsstrategier af over for. Så kan man begynde at finde ud af, hvilke mennesker, der vil flytte derud, i hvilken rækkefølge, hvor mange der er, og hvilke boligtyper, de vil have.”

### Hvad har I fået ud af analyserne?

“Det er altid spændende at drøfte folks bosætningsmønstre og hvordan man kan påvirke dem ved så store projekter. Det har vi ikke specielt meget viden om. Jeg kender til mange større ejendomsselskaber, som også laver sådan nogle undersøgelser, før de beslutter sig for at gå ind i et område. Vi har fået en viden om, at det er en stor udfordring at få folk til at flytte ud ved Gellerup og Toveshøj, fordi de fleste har fordomme omkring området. Når man kigger på en prioriteringsliste, som man kan have, når man vil flytte, ligger vi i bunden.”

### Vil I gøre brug af det igen?

“Vi har ikke planer om det lige nu, men jeg synes, det har været brugbart. Vi har fået bekræftet, at det ikke er nemt at ændre folks fordomme. Når man har et område, som har udviklet sig skævt og er blevet socialt udsat, og som man vil gå ind og ændre, så går der et stykke tid, før det går op for folk, at det faktisk er et spændende sted at bo.”

Ole Bech Jensen, projektleder,  
Brabrand Boligforening.  
PR-foto.