

Ejendomsudvikler lokker med 15 pct i afkast



Invester mindst 750.000 kr. i projekt kollegieværelser her i Skandinavisk Tobakskompagnis gamle hovedkontor og få 15 pct. i årligt afkast. Sådan lyder tilbuddet fra Gefion Group, der er specialister i københavnske boligejendomme. Men risikoen er svær at gennemskue, mener investeringsekspert. Side 4-5

Photo: Jonas Prymer Andersen



Gefion
GROUP

Tilbud til private: 15 pct afkast på ejendomme

Ejendomsudvikleren Gefion Group, som er specialister i storkøbenhavnske boligejendomme, stiller privatinvestorer en høj rente i udsigt, men risikoen kan være svær at gennemskue for en almindelig investor

Af Mads Gravesen

En fast rente på 15 pct. årligt for at stille kapital til rådighed er ikke hverdagskost for danske investorer. De har måttet finde sig i nulafkast på obligationer og bankindeståender eller søge mod aktier.



Men ejendomsudvikleren **Gefion Group** inviterer nu private med i sit næste projekt, som er 171 kollegieværelser i **Skandinavisk Tobakskompagnis** gamle hovedkontor i Søborg ved København. En investor skal stille med mindst 750.000 kr., men får til gengæld en fast rente på 15 pct. årligt i afkast med en risiko, som Gefion selv beskriver som lav.

"Der er ikke en 100 pct. garanti eller statsgaranti for et afkast på 15 pct. Men i føler, at det er et sikkert afkast, og let er det sædvanlige afkast, vi tilbyder vores investorer," siger **Thomas W. Færch**, adm. direktør i Gefion Group. Han stiftede Gefion i 2013 sammen med projektudvikleren **Henrik Nissen**, og de satser på det københavnske boligmarked, hvor efterspørgslen er større end udbuddet.

"Det vil den også være de næste mange år frem," siger Henrik Nissen.

"Den her investering er et kollegi-

Vi føler, at det er et sikkert afkast, og det er det sædvanlige afkast, vi tilbyder vores investorer

Thomas W. Færch, adm. direktør, Gefion Group

um, og mens efterspørgslen på boliger i København er stor, så er den endnu større på kollegier. De studerende har i årevis stået i kø, og de har måttet leje enkeltværelser hos fremmede familier til meget høje priser. I den kontekst er investeringen ret sikker," siger han.

Sådan skal pengene passe

Her er regnestykket i runde tal: Den gamle tobaksbygning fra 1950'erne er købt for 70 mio. kr., og med ombygning og finansiering bliver de samlede omkostninger 165 mio. kr. Heri er indregnet de 15 pct. årligt i rente til investorerne i projektet, som ventes at have penge ude at svømme i 18 måneder.

Det springende punkt er hvilken pris, det færdige projekt kan opnå. Her vurderer Gefion, at en institutionel investor vil stille sig tilfreds med en forrentning på 4,5 pct. I forhold til hvilken leje, kollegiet kan indbringe, er der så sat en salgspris.

"Vi har sat en salgspris på 210 mio. kr., men vi skal bare have 165 mio. kr. for ejendommen, så er investorernes penge hjemme," siger Henrik Nissen.

Gefion har tilbudt denne type investering siden starten i 2013, men har hidtil kun udbudt dem til velhavende familier.

Tobaksbygningen er det første projekt, hvor Gefion søger investorer, som selskabet ikke kender i forvejen.

Som investor skal man dog holde ørerne stive, advarer investeringschef **Johanny Madsen** hos **Dansk Formue- og Investeringspleje**.

"Regnestykket afhænger helt og holdent af, om lejeniveauer og omkostninger er realistiske, og om man kan sælge til den forventede pris, når det står færdigt," siger han.

Derfor skal investoren gøre sit hjemmearbejde og undersøge tallene nøje. "Det er ikke noget risikofrit projekt,

FAKTA OM Gefion Group

EJENDOMSUDVIKLEREN GEFION BLEV etableret i 2013 med advokaten **Thomas W. Færch** og projektudvikleren **Henrik Nissen** ved roret, begge med 15 års erfaring.

DERES SPECIALE ER konvertering af erhvervs- eller kontorejendomme til boliger, som derpå bliver solgt.

GEFION ER BASERET I hovedstaden og har ingen aktuelle planer om at udvide forretningen til ejendomme uden for Storkøbenhavn.

men det siger sig selv, at når man opererer med et forventet afkast på 15 pct., så er der også en vis risiko i det. Det kan da være et godt projekt og en risiko, man har lyst til at tage. Man skal bare vide, at man tager en kalkuleret risiko. Man får ikke 15 pct. med lav risiko," siger **Johanny Madsen**.

En investor skal også være opmærksom på, at man binder sine penge i en længere periode. Hvis man vil ud før tid, skal der findes en anden investor, som vil overtage. Den manglende likviditet betyder, at f.eks. **Saxo Bank**, som har masser af privatinvestorer som kunder, ikke er meget for ejendomsprojekter.

"Ejendomsudvikling er ikke på Saxo Banks radar af den enkle årsag, at de kunder, som jeg har i tale, gerne vil have daglig likviditet," siger Saxo Banks investeringsdirektør **Teis Knuthsen**.

"De fleste mennesker vil synes, at 750.000 kr. er mange penge at binde, og det vil være et spørgsmål for dem, hvordan de kan likvidere deres investering. Det kan man normalt ikke gøre hurtigt med ejendomme, som er et ret illikvidt aktiv. Det er netop det illikvide aspekt, der gør, at man kan opkræve en risikopræmie og dermed et afkast," siger han.

Hvorfor nye investorer

Hvis risikoen reelt er meget lav, bør Gefion nok også kunne skaffe billigere finansiering andre steder.

Har I ikke tilstrækkeligt med tungere investorer i netværket, som kan opfylde jeres kapitalkrav?

"Vi startede for ca. fire år siden og har haft en ret stærk vækst som følge af det boomende ejendomsmarked i København. Så vi har brug for at udvide vores investorskare. Det er årsagen til, at vi går bredere ud. Vi vil gerne opbygge vores egen investorplatform og

få en direkte kontakt med investorerne. *Hvad nu, hvis ejendommen ikke kan sælges?*

"Vi kan give rabat helt ned til en pris på 165 mio. kr. Men som markedet er i øjeblikket, er det en usandsynlig risiko. Vi solgte et lignende kollegium på Ib Schönbergs Allé i Valby lige før jul til en kvart mia. kr. Med den pris får køberne et årligt afkast på 4,5 pct. på de faste, sikre lejeindtægter i ejendommen. Så produktet er kendt i det professionelle marked, som efterspørger investeringsprodukter," siger Henrik Nissen.

God placering

I Gefions optik er placeringen af projektet med til at skabe en interesse i sig selv.

"Hvis man sammenligner med, hvad private investorer ellers kan sætte penge i, fra solceller til kommandit-selskaber med ejendomme i Tyskland, så har vi her et produkt i København, og man kan komme hen og sparke til murstenene og se, hvad det er for en ejendom," siger Henrik Nissen og kalder kollegiemarkedet i hovedstaden for boomende.

Gefion vil reklamere for at skaffe investorer, men har egentlig de største forventninger til folks netværk.

"Det bedste for os er, når en investor har fået sine penge tilbage og siger til sit eget netværk, at det var en god oplevelse. Det kommer først til at vokse for alvor, når den første private investor siger til sin nabo, at han har fået sine penge tilbage plus 15 pct., og "kollegiet står derude, kom med ud og se det i eftermiddag." Det er der nok et par år til," erkender Henrik Nissen.

Tilladelse på plads

Det velkendte problem med byggeri, nemlig forsinkelse, er der taget højde for i planerne.

OVERBLIK: En række færdige projekter og 15 nye på vej

DET AKTUELLE PROJEKT er **Skandinavisk Tobakskompagnis** gamle hovedkontor i Søborg (foto), som skal konverteres til 171 kollegieværelser. Der er i alt 15 projekter til en samlet værdi på ca. 4 mia. kr. undervejs hen over **Gefion Groups** skriveborde. Her er nogle af Gefions hidtidige projekter:

NØRRE VOLDGADE 48 med 18 ejerteligheder og en enkelt erhvervsjertelighed. Ejendommen var tidligere en kontorejendom på 2000 kvadratmeter, og stod færdig i 2015.

LIPKESGADE 5 I det københavnske ambassadekvarter på Østerbro. Ejendommen



Foto: Jonas Prymer Andersen

var førhen et pensionat, men blev i 2015 konverteret til 19 ejerteligheder og har fået tilføjet en ekstra etage og en enorm tagterrasse.

STORE KONGENSGADE 53-55 husede en kontorejendom på 5500 kvadratmeter, men er omdannet til 50 ejerteligheder ved en kombina-

tion af renovering og nybyggeri. Stod færdig 2016.

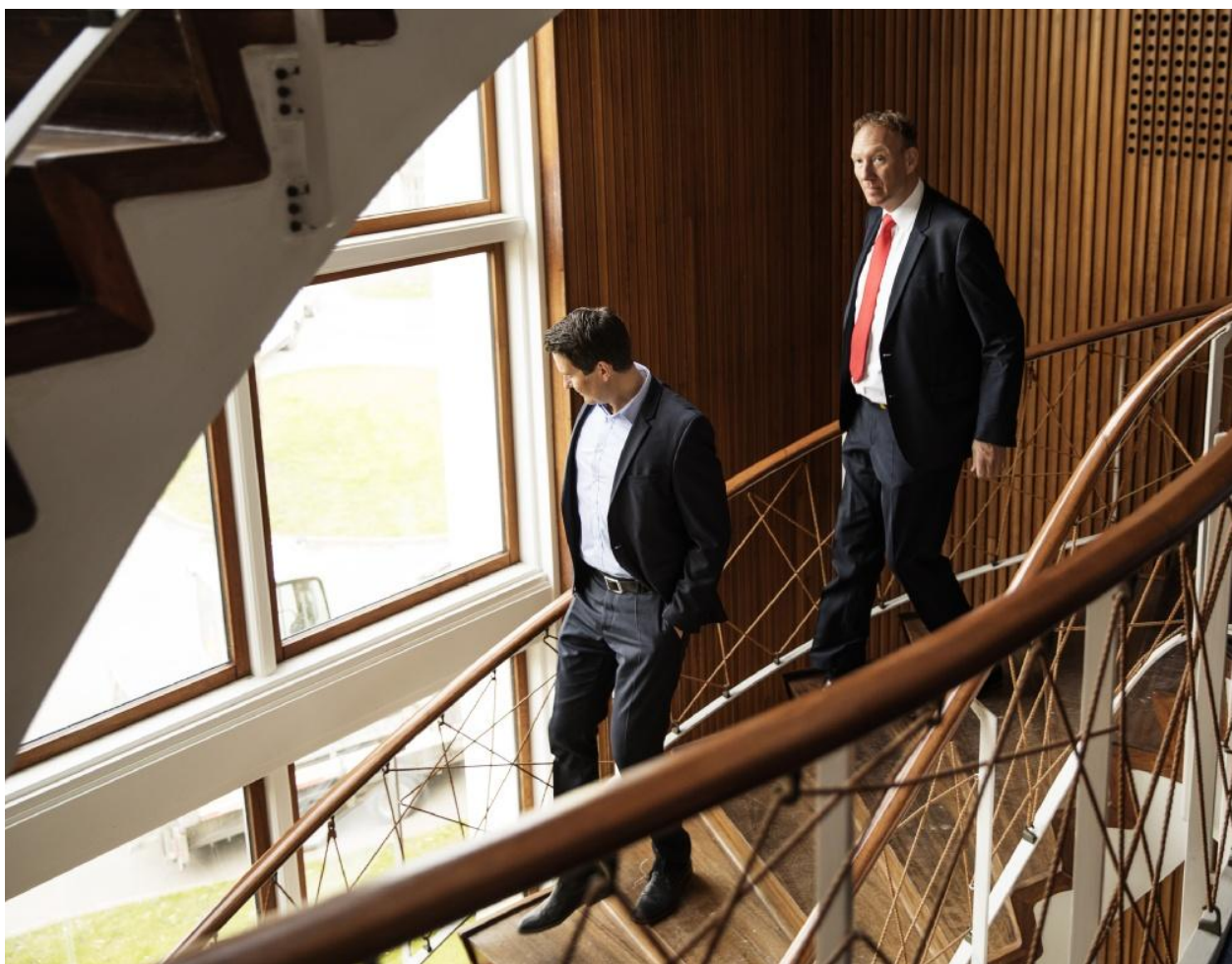
STOCKHOLMSGADE 59-61 MED udsigt over parken Østre Anlæg. Her er en kontorejendom i gang med at blive konverteret til 35 lejligheder, og også her bliver der etableret tagterrasse, som er noget af et varemær-

ke for Gefion-projekter. Ventes færdig næste år.

IB SCHÖNBERGS ALLÉ 1 er et nybygget kollegie i Valby med 228 værelser. Solgt for en kvart mia. kr. kort før jul og et udtryk for Gefions interesse for kollegier, som der er særlig stor efterspørgsel på i København.



Gefion
GROUP



“Hvis projektet skulle blive forsinket, så vil vi typisk lave en forlængelses- aftale, og så får investorerne deres 15 pct., frem til projektet bliver afleveret. Forsinkelser er sandsynlige i den slags projekter, og det er typisk byggetilla- jelsen, der bliver forsinket.

Men i det her projekt har vi allerede byggetilladelsen, så risikoen for for- sinkelse er meget begrænset,” siger Henrik Nissen.

Målgruppen er alle private investo- rer, som er klar til at lægge 750.000 kr. et projekt, hvor pengene er bundet i typisk 18 måneder.

18

måneder er investorenes penge typisk bundet i.

“Man kan bruge alle typer midler til den her investering. Det kan være virksomhedsskatteordningsmidler, holdingselskabsmidler, pensionsmid- ler og privat opsparing.

Så det er rettet mod alle typer investo- rer, der ønsker en ejendomsinveste- ring som en risikospredning i forhold til deres aktiver,” siger Thomas W. Færch. Der er endnu ikke fundet en køber til kollegiet i tobaksbygningen, som er en del af en stor kollegiepakke hos Gefion.

“Vi er i gang med at lave en kollegie-

pakke på fire kollegier, og vi har lavet en aftale med CBRE, den største er- hvervejendomsrådgiver i verden, som skal sælge de fire kollegier. Vi forven- ter, at de kan sælge dem i løbet af seks måneder,” siger Thomas W. Færch, og køberen er sandsynligvis fra udlandet.

Gefion har måttet løse nogle juridi- ske udfordringer i projektet, men har fået Finanstilsynets ord for, at det er i orden, hvis man holder sig over 750.000 kr. som minimumsinvestering og der- med ikke skal udarbejde et prospekt. Selskabet **Nordic Trustee** skal vare-

Adm. direktør i Gefion Group Thomas W. Færch (forrest) og projektdrivers Henrik Nissen i Skandinavisk Tobaks- kompagnis gamle hovedkontor, som de er ved at udvikle til kollegieværelser. Foto: Jonas Pryner Andersen

tage investorenes interesse over for Gefion, og den model regner Gefion med at kunne bruge ved en række fremtidige projekter.

magr@borsen.dk

Flere muligheder for danske ejendomsinvesteringer

Af Mads Gravesen

Står man som privatinvestor og gerne vil sætte nogle af pengene i danske ejendomme, er der flere veje at gå.

På aktiemarkedet finder man en god håndfuld selskaber inden for ejen- domsdrift eller ejendomsudvikling i Danmark. De største er TK Develop-

ment og Jeudan, hvor sidstnævnte har en markedsværdi på 7,5 mia. kr.

Vil man vil selv købe en ejendom i hovedstadens boligmarked, hvor prisen på boliger er steget støt de senere år, og ejendommene er dyre, kræver det normalt mange mio. kr.

Gefion Group tilbyder private, at de kan komme med i gruppens næste udviklingsprojekt, hvor **Skandinavisk Tobakskompagnis** tidligere hoved-

kontor i Søborg skal konverteres til kollegieværelser.

“Det kan være alle slags folk, som måske har arvet, har tjent penge på deres virksomhed, har solgt deres bolig eller på anden vis har nogle penge,” si- ger projektdrivers Henrik Nissen hos Gefion om hvilke investorer, han har i kikkerten.

Private investorer kan også mindske indsatsen ved at gå sammen.

Der er en del, der udbyder ejendomsprojekter

” Johnny Madsen, investeringschef

“Der er en del, der udbyder ejendoms- projekter, hvor man kan gå med og købe andele. Vi har selv lavet noget til vores kunder, hvor vi typisk puljer kunderne med en 10 pct. ejerandel og så koster hver andel måske 2 mio. kr., men der er ti investorer, der går sam- men om det,” siger investeringschef **Johnny Madsen, Dansk Formue- og Investeringspleje**.

magr@borsen.dk



Gefion
GROUP