

I London er især priserne på boligejendomme pressede efter Brexit-afstemningen. Meget mere tvetydigt er billedet på butiksejendomme, vurderer Jan Hansen fra Habro & Finansgruppen. Det er netop for en stor del butiksejendomme, selskabet baserer sit projektsalg på. Billedet er fra Soho i London.

Foto: Scanpix

Små investorer flokkes om ejendomme

2016 ser ud til at blive det suverænt bedste år på denne side af finanskrisen for udbydere af ejendomme i kommanditselskaber. Men en sort sky tegner sig på horisonten: Blandt andet pensionskasser støvsuger markedet for attraktive dagligvareejendomme, og projektudbydere må lede efter andre muligheder til sine kunder – for eksempel fast food-restauranter.

Af Sten Thorup Kristensen

Hverken stigende priser eller uro omkring Brexit synes at have afskrækket danskere med middelstore formuer: De flokkes om ejendomsinvesteringer i selskabsform, som på intet tidspunkt siden finanskrisens udbrud for snart ti år siden.

Retfærdigvis er man endnu langt fra den tids bugnende salg af anparter i kommanditselskaber, der har ejendomme. I dag er det i højere grad sol- og vindenergi, der tiltrækker det segment af investorer, for hvem det blandt andet handler om at reducere topskatten.

Men det ændrer ikke på, at der også er høj vækst i stiftelsen af kommanditselskaber, der ejer ejendomme. Den førende udbyder i disse år er Blue Capital, der især har gjort sig

i dagligvarebutikker i nærheden af de større byer.

Fire af selskabets projekter var udbudt inden sommerferien, og af dem var de tre fuldttegnet på en uge, mens det fjerde skulle bruge to uger om at få kunderne i hus, oplyser adm. direktør Martin Kibsgaard Jensen.

Slår sidste års rekord

Fire projekter er ikke meget i sig selv, men det skal ses i forhold til, at den absolutte højsæson ligger op mod årsafslutningen.

”I år kommer vi op og øger vores omsætning med 50 procent i forhold til sidste år, som var et rekordår. Vi har også noteret os med tilfredshed, at der er kommet en væsentlig andel helt nye kunder, hvor det ellers har været sådan, at 30-40 procent

af salget var til eksisterende kunder,” siger Martin Kibsgaard Jensen.

Han oplyser endvidere, at der over de seneste snart to år er sket en ændring i, hvad kunderne dybest set ønsker. Det gamle ønske om at få et skattefradrag, som man kan bruge her og nu, er således ikke længere så fremtrædende. I stedet har kunderne en ledig kapital, som de skal have placeret, og de går op i, om den direkte forrentning er tilfredsstillende.

Kunderne har heller ikke glemt chokket oven på finanskrisen, hvor mange banker var kommet i uføre og sendte aben videre til deres kunder ved at opsigte lån. Det motiverer til ikke at belåne ejendommene helt op til skorstenen – så meget mere som kommanditselskabsformen indebærer, at

ejerne hæfter personligt, hvis det går galt, og man kommer ud i en situation med tab ved et tvangssalg.

Konkurrence om ejendommene

Bankerne syntes naturligvis heller ikke, at situationen efter finanskrisen var nogen fest. Så de er også blevet mere forsigtige med, hvor meget de belåner kommanditselskabernes ejendomme.

Det kan i nær fremtid skabe et konkret problem for Blue Capital og andre udbydere: Når man leder efter ejendomme at udbyde i projektsalg, er man nemlig i konkurrence med dels pensionskasser, dels meget velhavende privatpersoner, som kan betale kontant og altså ikke behøver nogen finansiering i det hele taget.



“
Vi begynder så småt at kigge på alternative ejendomme. Det kan være restaurations-ejendomme, for eksempel Burger King eller Sunset Boulevard. Det har vi nogle tætte dialoger om.

Martin Kibsgaard Jensen,
adm. direktør
i Blue Capital.

Sådanne investorer er blevet mere aggressive, oplever Martin Kibsgaard Jensen, og de vil ofte være villige til at betale en højere pris for en ejendom end den, som en bank vil acceptere som belåningsgrundlag. Forskellen kan være så stor som 15 procent.

Pensionskasserne og de rige privatpersoner har blandt andet set sig varme på netop den type butiksejendomme, som også Blue Capital har baseret sine projekter på. For eksempel en Rema 1000 i nærheden af en større by vurderes at kunne modstå både konjunkturelle tilbageslag og skift i moden, og dermed er det en god kunde for en ejer af en butiksejendom. Men netop derfor bliver disse ejendomme revet væk af de mest kapitalstærke købere.

”Vi begynder så småt at kigge på alternative ejendomme. Det kan være restaurations-ejendomme, for eksempel Burger King eller Sunset Boulevard. Det har vi nogle tætte dialoger om,” siger Martin Kibsgaard Jensen, som oplyser, at man har ejendommene i hus til at udbyde her i år. Det er først næste år, problemet kan blive påtrængende.

Brexit skaber usikkerhed

Habro & Finansgruppen er en anden stor udbyder - for så vidt meget større end Blue Capital, men det er fordi man sælger til en

bredere målgruppe, der rækker helt op i det institutionelle segment.

Habro & Finansgruppen fokuserer på britiske ejendomme, og som sådan har man fået indlagt en forhindring, der virkelig tester kundernes risikovillighed. Som bekendt har Brexit-afstemningen i juni skabt betydelig usikkerhed om netop det britiske ejendomsmarked.

Ifølge adm. direktør Jan Hansen har det dog ikke ført til et skuffende salg. Kunderne har naturligvis haft ekstra anledning til at tænke sig om, men de har ikke reageret ved blot at vende markedet ryggen.

”Vi følger markedet meget tæt og afstemmer vores aktiviteter i forhold til det. For øjeblikket er der usikkerhed om, hvilken vej det skal gå. Men vi har slet ikke set de negative konsekvenser af Brexit, som man frygtede, bortset fra at pundet er faldet,” siger Jan Hansen.

”Der er en korrektion på Londonmarkedet, specielt omkring boligejendomme, ligesom der har været et prisfald på developerprojekter inden for kontorer. Men på det, som vi arbejder med, som især er butikker og shoppingcentre, er vores vurdering, at markedet er stort set uændret, uddyber han.

Højere bud end ved årsskiftet

Nye tal for erhvervstilliden i Storbritannien

understreger, at det langt fra er sort i sort: August-målingen viste det største hop opad i indekstets 25-årige historie. Det skal naturligvis også ses i forhold til det umiddelbare chok over folkeafstemningsresultatet. Men erhvervstilliden er altså et pænt stykke oppe i det positive felt igen.

”Det er klart, at købere i markedet altid vil forsøge at bruge Brexit som en løftestang til at få priserne ned. Men sælgerne til det er der ikke. Vi kan også se, at vi får bud ind på nogle af de ejendomme, der ligger i vores K/S-selskaber (kommanditselskaber, red.), og disse bud ligger højere, end de gjorde ved årsskiftet,” siger Jan Hansen, som også anfører, at for investorer udefra er den lavere kurs på pundet ensbetydende med, at man skal have færre penge op af lommen, når man køber ejendomme i Storbritannien.

”Vi tror ikke, at ejendomspriserne vil falde, og det gør vores kunder heller ikke. Men det er klart, at vi er i en situation, hvor der er langt større usikkerhed end tidligere. Det havde været meget bedre med klarhed. Så havde der været langt flere aktører i markedet. Men usikkerhed åbner altså også op for muligheder,” siger Jan Hansen, som er spændt på, hvad der sker, når de britiske ejendomsfolk vender tilbage fra ferien, som derovre almindeligvis afholdes i august.