

UNIVERSITETET FOR MILJØ- OG BIOVITENSKAP



Forord

Denne masteroppgaven er skrevet ved Instituttet for landskapsplanlegging, ved Universitetet for miljø- og biovitenskap (UMB) våren 2011.

Oppgaven er skrevet med bakgrunn i studiet Eiendomsfag, men går nok noe utenfor studiets retning. Oppgaven tar for seg eiendomsutvikleres tilnærings- og fremgangsmetode for akkvirering av potensiell utviklingstomt. Gjennom studiet på UMB har jeg tatt juridisk- og arealplanleggingsfag som jeg har hatt mye bruk for i oppgaven, men jeg har også lært mye underveis i skriveingen og ut ifra samtaler med eiendomsutviklere.

Jeg vil takke veilederen min, Einar A. Hegstad, for veiledning og generelt hjelp med oppgaven.

Jeg vil også takke alle informanter og støttespillere i forbindelse med oppgaveskrivningen. Dere har betydd mye for denne oppgaven.

Vøyenenga, august 2011

Erik N. Slettvold

Sammendrag

Denne oppgaven tar for seg eiendomsutviklernes fremgangsmåter og risikohåndtering ved akkvisisjon av potensiell utviklingseiendom

For personer som skal akkvirere utviklingseiendom, kan søkerfasen være lang og resurskrevende. Dette kommer av en kombinasjon av flere faktorer. Disse kan blant annet være krav som stilles til en potensiell tomt, eller grunneier, eller det kan være uavklart reguleringsstatus. Ettersom at akkvisisjonsprosessen kan være kostbar og tidkrevende er det viktig hele tiden å vurdere reell kjøpsinteresse opp mot rasjonell tidsbruk.

De fleste utviklere har sjekklister de følger når de skal akkvirere eiendom. Denne sjekklisten inneholder en del punkter som skal hjelpe eiendomsutvikleren til å gjøre en god akkvisisjon, samt at den kan fortelle noe om hvor og hvordan utvikleren ønsker å profilere seg i markedet. Det er imidlertid ingen garanti for en god akkvisisjon i seg selv, selv om man følger denne sjekklisten, ettersom hver akkvisisjon er forskjellig.

Denne sjekklisten kommer heller ikke til anvendelse før man har funnet en potensiell utviklingstomt man er interessert i. For å finne frem til interessante tomter finnes det en rekke fremgangsmåter. Eksempler disse fremgangsmåtene er når utvikler selv aktivt å søke etter potensielle tomter. Dette gjøres ved at utvikler tar direkte kontakt med grunneier når han har funnet en tomt han tror kan være gunstig som utviklingstomt. Denne tomten har utvikler som regel funnet ved hjelp av egne søk på finn.no, google maps, gulesider.no og liknende. Andre mer passive metoder for å finne en potensiell eiendom er ved at utvikler blir kontaktet av grunneier, eller får tilsendt prospekter av en mekler.

Når utvikler har funnet en egnet tomt, som også ser positiv ut på sjekklisten, gjenstår det fremdeles en del avklaringer før man kan gå til akkvisisjon av tomten. Det kan være en del mer eller mindre skjulte risikomomenter tilknyttet akkvisisjonen. Noen av disse vil bli avklart ved å følge sjekklisten, men denne listen kan ikke fange opp alle farene hver gang. Derfor utfører utvikleren gjerne en due diligence på eiendommen. Dette er en prosess hvor alle aspekter ved eiendommen skal avdekkes. Dette kan ta et par uker, men det er som regel en nødvendighet for å forsikre seg om at det ikke ligger noen uavklarte potensielt ødeleggende egenskaper ved tomten. Due diligence er spesielt viktig når man skal akkvirere eiendom

gjennom oppkjøp av et aksjeselskap, da man, i tillegg til den fysiske tomten, må gjennomgå selskapets finansielle kvaliteter.

En metode utviklerne kan benytte seg av til å hjelpe til med å holde kostnadene ved eiendomsutviklingen nede, er å bruke blanco skjøte når de overtar tomten fra grunneier. Dette er et salgsdokument som er underskrevet av grunneier, men ikke av utvikler. Salget er derfor ikke fullbyrdet før kjøpers signatur står på dokumentet. Utvikler bygger da ut tomten uten egentlig å eie den. Kjøpet blir først fullbyrdet når utvikler selger den ferdig utviklede tomten videre til en ny kjøper, som skriver under på salgsdokumentet. Dette gjør at man slipper å betale dokumentavgift på eiendommen to ganger. En av farene ved å gjøre det på denne måten er om selger skulle gå konkurs samtidig som utvikler bygger ut tomten. Utvikler har da ingen juridisk rettighet til eiendommen, som vil falle inn under konkursboet til selgeren.

De fleste utviklere kjøper heller ikke eiendom uten å ta en del forbehold i kjøpskontrakten. Med forbehold mener jeg vilkår som må være oppfylt før kontrakten signeres. Noen forbehold kan være generelle, som for eksempel forbehold om kontraktsenighet. Det vil si at partene må være enige om vilkårene i kontrakten før de undertegner den. Dette eksempelet kan virke veldig selvfølgelig, men kontrakten kan inneholde mange forskjellige forbehold. Disse er med på å forsikre utvikler mot å gjøre et dårlig kjøp ved at kontrakten kan sies opp dersom noen av forbeholdene ikke skulle være overholdt.

Intervjuene jeg gjennomførte til slutt i oppgaven er med på å bekrefte det som allerede står i teoridelen, men det kom også med et par nye risikomomenter og risikohåndteringsmetoder. Et av de risikomomentene som kom frem var tid. Tiden var alltid en risiko fordi man ikke kunne forutsi hvilken vei markedet ville svinge i fremtiden. Lobbyvirksomhet var en risikohåndteringsmetode jeg ikke visste om før jeg snakket med utviklerne. Dette er riktig nok ikke noe som står skrevet noe sted, at utviklerne skal snakke med politikerne for å minske risikoen ved prosjektet sitt, men det gjøres like fullt for å prøve å få størst mulig utnyttelsesgrad av eiendommen, eller for å forsikre seg om en kommende politisk avgjørelse som kan ha påvirkning på utviklingsprosjektet.

Abstract

This paper deals with real estate developers' practices and risk when acquiring potential development property.

For persons who are soliciting development property, the seeking stage can be long and resource intensive. This comes from a combination of several factors. These may include requirements for a potential site, the landowner, or it may be unclear regulatory status. Because the acquisition process can be costly and time consuming, it is important always to consider the real buying interest to the rational use of time.

Most developers have checklists they follow when they solicit property. This checklist contains a number of points that will help the developer make a good acquisition, and it can tell something about where and how the developer wants to promote itself in the market. However, there is no guarantee of a good acquisition in itself, even if they follow this checklist, as each acquisition is different.

This checklist, however, will not apply until they have found a potential development site of interest. To find interesting sites there are a number of ways to proceed. One example of these procedures is when the developer actively searches for potential sites himself. This is when the developer makes contact with the landowner directly after having found the site from searching the internet on finn.no, google maps, gulesider.no and the like. Other more passive methods of finding potential property is when the developer is contacted by the landowner, or gets prospects sent to him by a real estate agent.

When the developer has found a suitable property, which also looks promising on the checklist, there are still some clarifications to be made before proceeding to acquisition. There may be some more or less hidden risks associated with the acquisition. Some of these risks will be assorted by following the checklist, but this list may not capture all of the risks every time. Therefore, the developer usually performs a due diligence on the property. This is a process where all aspects of the property are to be identified. This process may take a couple of weeks, but is usually a necessity to ensure that there are no unresolved potentially devastating features on the site. Due diligence is especially important when soliciting property through the acquisition of a corporation, since in addition to the physical site, one has to review the company's financial qualities as well.

One method developers can use to help keep the costs of real estate development down, is to use a blanco deed when they take over the property from the landowner. This is a sales document that is signed by the landowner, but not the developer. The sale is not final until the buyers signature is on the sales document. Therefore the developer develops the plot without actually owning it. The sale will be consummated only when the developer sells the developed property on to a new buyer who signs the sales document. This is done to avoid paying stamp duty on the property twice. One of the dangers of doing it this way is that the original owner of the site may go bankrupt while the developer is in process of developing the property. The developer has no legal right to the property as the sale is not final, and the property will fall within the bankruptcy estate of the original owner.

Most developers do not buy property without some modifications of the purchase contract. With modifications I mean conditions that will have to be met before the contract is signed. Some modifications might seem general, such as contractual agreement. This means that the parties have to agree on the terms of the contract before signing it. This example may seem natural, but the contract can contain several different subjects. These subjects help the developer make sure he is not making a bad purchase, as the contract can be terminated if any of the conditions would not be met.

The interviews I conducted at the end of this thesis were intended to underline what I already had written in the theoretical section, but they also came up with a couple of new risks and risk management methods. One of the major risks that got revealed by the interviews was time. Time was always a risk because one could not predict which way the market would fluctuate in the future. Lobbying was a risk management method I did not know about until I talked with the developers. It is not written anywhere that developers should talk to politicians to reduce the risk of their project, but it is done nonetheless to try to maximize the utilization of the property, or to ensure a future political decision that may have impact on their development.

Innholdsfortegnelse

Forord	2
Sammendrag	3
Abstract	5
Tema for oppgaven	9
Formålet med oppgaven	9
Problemstilling.....	9
Oppgavens oppbygging	10
Eiendomssøk: Hvordan gå frem for å finne egnede eiendommer til utvikling?	11
Innledning.....	11
Søkeprosessen.....	11
Aktivt eiendomssøk	12
Tomtesøksmetoder – fordeler og ulemper.	14
Eiendommens planstatus	19
Søk etter eiendom i uregulerte områder.	21
Søk etter regulert eiendom	23
Hva er de viktigste forholdene og ta stilling til ved akkvisisjon av eiendom til utvikling og hvordan håndtere disse?	24
Innledning.....	24
Dokumentavgift.....	24
Litt om due diligence	26
Servitutter	27
Hvordan få oversikt over eksisterende servitutter	27
Budgivningsfasen og kontraktforbehold	29
Kontraktstyper/vilkår	31
Kort om opsjonsavtaler	34
Samarbeid mellom grunneier og utbygger	34
Verdifastsettelse og risikovurdering	35
Sammendrag og analyse av intervjuene.	40
Konklusjon.	42
Litteraturliste:.....	44
Vedlegg.....	45
Intervju med utvikler 1.	45
Intervju med utvikler 2.....	52

Intervju med utvikler 3	54
Intervju med utvikler 4	60

Tema for oppgaven

Jeg har valgt å skrive om akkvisisjonsfasen av eiendom til utviklingsformål fordi jeg syntes det virker som en spennende og avgjørende del av selve eiendomsutviklingsprosessen som helhet. Dette er også en fase i utviklingsprosessen vi ikke har fått så mye undervisning i. Dette kan selvfølgelig delvis skyldes i at jeg ikke går eiendomsutviklingsstudiet, men eiendomsfag, som generelt sett ikke har så mange eiendomsutviklingsfag i seg.

Formålet med oppgaven

Formålet med denne oppgaven er å forstå ut hvordan eiendomsutviklerne går frem når de skal finne egnede eiendommer til sine utviklingsformål, samt å identifisere de største risikomomentene som dukker opp i denne fasen, og hva som gjøres for å dempe disse.

Opgaven i seg selv er også en mulighet for meg til å utvide min egen faglige kompetanse på området ettersom denne oppgaven streng tatt ligger under eiendomsutviklingsfaget og ikke eiendomsfag.

Jeg syntes også at eiendomsutvikling i seg selv er et interessant fagfelt, og ville derfor benytte den muligheten det er å skrive en masteroppgave til å bli bedre kjent med temaet gjennom oppgaveskrivingen.

Problemstilling

Hovedproblemstillingen min er; *Hva er de viktigste utfordringene til eiendomsutvikler ved akkvisisjon av eiendom til utviklingsformål?* Underproblemstillingene jeg har kommet frem til, i samarbeid med veileder, er *1. Eiendomssøk: Hvordan gå frem for å finne egnede eiendommer til utvikling?*, og *2. Hva er de viktigste forholdene og ta stilling til ved akkvisisjon av eiendom til utvikling og hvordan håndtere disse?*

Jeg vil begrense meg i oppgaven til å omhandle de viktigste utfordringene en utvikler vil måtte forholde seg til ved akkvisisjonsprosessen. Jeg vil ikke gå nærmere inn på finansieringen eller utviklingsprosessen videre utover selve akkvisisjonen. Oppgaven dreier seg derfor om tilegnelsen av de eiendomsbaserte rettighetene og ikke om utbyggingen, videresalg eller drift av eiendommen.

Oppgavens oppbygging

Jeg vil først lage en teoridel for å danne grunnleggende kunnskap som senere kan drøftes opp mot den informasjonen jeg samler inn under intervjuene i del to. Teoridelen blir slik sett grunnmuren som resten av oppgaven vil bygges på. Denne vil bestå av to deler; den første dreier seg om eiendomssøket. Her vil jeg forklare hvordan eiendomsutviklere går frem for å finne potensielle utviklingstomter. I del to vil jeg se nærmere på hva som videre blir gjort når eiendomsutviklerne skal forsikre seg om at den eiendommen de har funnet vil være en god akkvisisjon til formålet sitt, samt hva slags risiko som er tilknyttet en akkvisisjon og hvordan utviklerne håndterer disse.

I del to vil jeg gjennomføre fire kvalitative intervjuer med eiendomsutviklere, for å kunne sammenlikne dette med de kunnskapene jeg har tilegnet meg gjennom den teoretiske delen. Intervjuobjektene vil være eiendomsutviklere som operer med eiendomsakkvisisjon på daglig basis.

Eiendomssøk: Hvordan gå frem for å finne egnede eiendommer til utvikling?

Innledning

Eiendomsmarkedet for utvikling i Norge er i hovedsak dominert av primæraktører. Det vil si at selger kan være en gårdsbruker eller grunneier som har vært eier av eiendommen over lang tid og kjøper er utvikler som selv har planer om å utvikle eiendommen. Et mellomledd av aktører som akkvirerer grunn for å forsyne utbyggingsmarkedet med byggetomter er nærmest ikke-eksisterende. Eiendomsutviklere må derfor selv akkvirere grunn til eget utbyggingsformål. (Biørn og Røsnes, ?)

For å få gjennomført et vellykket grunnervv til utbygging bør en få avklart sentrale risikofaktorer ved den aktuelle eiendommen med tanke på hva som er målet med akkvisisjonen. Akkvisisjon av eiendom betyr å tilegne seg rettighetene til eiendommen. Dette kan skje, for eksempel, gjennom avtale om kjøp (opsjonsavtale), eller ved direkte kjøp. (Norheim, 2007)

I denne oppgaven vil jeg holde meg til eiendomservv til utvikling generelt. Jeg vil ikke binde meg til erverv av eiendom til et spesielt formål, ettersom jeg da føler jeg legger litt for mange bånd på meg selv.

Søkeprosessen

Det er ingen fasitsvar for hvordan man bør gå frem ved en akkvisisjonsprosess av eiendom for utviklingsformål. Det kan allikevel være lurt å følge visse guideliner når man skrider til verket for å gjennomføre en effektiv akkvisisjonsprosess. Jeg vil nedenfor liste opp noen punkter det kan være greit å ha med seg i tankene for hvordan man går frem.

- Lage en akkvisisjonsplan
- Vurdere interessante tomter og områder
- Gjennomføre en bakgrunnsundersøkelse av tomten og grunneier
- Gjøre en grov forhåndskalkyle og skisse

- Ta kontakt med grunneier og nødvendige offentlige instanser
- Forberede et avtaleforslag med forbehold
- Forberede forhandlinger om pris og andre betingelser
- Gjennomføre en due diligence med teknisk gjennomgang av eiendommen
- Overtakelse og kontraktsignering

Aktivt eiendomssøk

Når man skal søke etter eiendom som egner seg til et utviklingsformål er dette ikke noe som er gjort utelukkende fra en kontorstol. Selv om internett og moderne datateknologi har gjort det enklere for akkvisitør å utføre forarbeider og undersøkelser fra sitt eget kontor, må han den aktuelle eiendommen fremdeles undersøkes ved hjelp av personlige møter og avklaringer. Nedenfor vil jeg presentere noen av hjelpemidlene akkvisitøren kan benytte seg av i det daglige.

Anvendelse av konsulenter

Når man skal akkvirere eiendom til utvikling kan det være nødvendig å benytte seg av hjelp til forarbeidene utenifra i form av juridisk og teknisk assistanse. Akkvisitøren har her mange faglig kompetente rådgivere innen eiendomsutvikling han kan bruke. Disse kan være med på å bidra med risikovurderinger og avklaringer.

Anvendelse av plan- og kartdata

Det finnes mye og lett tilgjengelig plan- og kartdata på internett. Her kan man finne planer med offentlig godkjenning som er oppdaterte, og det går an å søke etter relevant informasjon om den eiendommen man er interessert i. Mange kommuner har også lagt ut informasjon om utbygningspolitikken og henvisninger til aktuelle utbyggingsplaner på hjemmesidene sine. Selv om elektroniske kart kan være fine å bruke, bør de uansett alltid sammenliknes med analoge kart over samme område for å utelukke eventuelle mangler eller forskjeller.

Anvendelse av fly- og ortofoto

Fly og ortofoto kan være til stor hjelp i et tomtesøk. Det er mye lettere å se bolig mønstre, bebyggelsesstruktur og andre relevante variasjoner i et område enn ved bare å bruke kart. I den siste tiden har i tillegg en stor del av Norges bebygde arealer blitt tatt bilde av på denne måten, og gjort tilgjengelig på internett.

Anvendelse av offentlig registre

Det finnes store mengder digital informasjon om eiendommer og deres grunneier tilgjengelig. Dette kan være til stor hjelp ettersom informasjon om bare eiendommen uten informasjon om grunneieren kan ha begrenset nytteverdi for akkvisitøren.

Aviser

I lokalaviser kan man hente ut mye nyttig informasjon om hvor og når man bør igangsette en søkeprosess. I disse avisene kan man finne aktuelle og planlagte fremtidige utviklingsprosjekter med reguleringsvarsler. Det man kan være ekstra på vakt etter her er grunneiere som legger ut reguleringsvarslinger for å få oppmerksomhet rundt et foreliggende salg som enda ikke er avklart. Grunneier kan da ønske å etablere konkurranse rundt det aktuelle salgsobjektet fra utenforstående interesserte. Dette kan danne grunnlaget for at akkvisitøren oppdager nye og ukjente kjøpsmuligheter.

Salgskanaler på internett

Markedsføring over internett har blitt stadig mer populært i de senere år. Her kan eiendomsaktører markedsføre seg og sine tilbud innen bolig- og næringseiendom. Det kan også være interessant for eiendomsutviklerne å holde et øye med nettannonseringen med tanke på akkvisisjon av lokal eiendom til salg. Aktuelle eller allerede ferdigstilte utviklingsprosjekter kan også legges ut for salg her, enten helt eller delvis.

Profesjonelt nettverk

Å ha et profesjonelt nettverk kan være veldig fordelaktig for en eiendomsutvikler, da aktørene i dette nettverket kan komme med tips og råd om hvem som kanskje er på utkikk etter å selge noe akkvisitøren kan være interessert i.

Aktørene i dette nettverket kan være:

- Journalister i lokalaviser
- Politikere
- Eiendomsmeklere
- Banker og kredittinstitusjoner
- Offentlige eiendomsforvaltere
- Grunneiere og rettighetshavere

Samt mange fler som kan ha noen form for interesse i eiendomsutviklingsfaget.

Tomtesøksmetoder – fordeler og ulemper.

For personer som skal akkvirere utviklingseiendom, kan søkerfasen være lang og resurskrevende. Dette kommer av en kombinasjon av flere faktorer. Disse kan være krav som stilles til en potensiell tomt, eller om grunneier er villig til å selge eller ikke. Ettersom at akkvisisjonsprosessen kan være kostbar og ta så lang tid er det viktig hele tiden å vurdere reell kjøpsinteresse opp mot rasjonell tidsbruk. Dette er spesielt viktig i de tilfeller man har flere kjøpsmuligheter til samme tid.

Det er ikke alltid søket etter utviklingseiendom ender vellykket. Man kan for enkelthets skyld dele opp egenskapene ved en potensiell utviklingseiendom i to kriterier. Den ene er om tomten har gode egenskaper til formålet med utviklingen, og det andre er om betingelsene for anskaffelsen. Om man her kan krysse av for “god” på begge kriteriene vil det som regel være å anse som et godt kjøp.

Dette er selvfølgelig veldig forenklet, men illustrerer godt hvordan mange eiendomsutviklere bruker en sjekkliste når de skal gå til erverv av utviklingstomt.

Denne sjekklisten brukes som oftest for å få et forenklet og målrettet søk av eiendom, og gi søket en form for struktur. Innholdet i denne sjekklisten omfatter selvfølgelig mye mer enn de to kriteriene jeg skrev om ovenfor, og kan inneholde forhold ved tomten så vel som området rundt for øvrig.

Denne sjekklisten, eller akkvisisjonsplanen kan se ut som følger:

- Geografisk beliggenhet, gjerne med inndeling i primære og sekundære markedsområder.
- Sol- og utsiktsforhold.
- Min/max tomtestørrelse.
- Min/max antall enheter.
- Avstand til kollektivtrafikk, ev. reisemiddel og viktige transportårer.
- Regulert eller uregulert område.
- Bebygd eller ubebygd tomteareal, eventuelt utnyttelse og formål.
- Strøksstatestikk; f.eks. attraktivt stigende, stabilt, nedadgående.
- Markedssegmenter for mulig(-e) prosjekt(-er).
- Verdinivå, prisbilde og andre økonomiske karakteristikk.
- Konkurrentanalyse for å vurdere sammenfallende interesser i forhold til aktører og medaktører.
- Karakteristikk av mulige prosjekttyper (leilighet, enebolig, næring m.m.)
- Aktuelle avtaleformer og innhold i forhold til anskaffelse.
- Karakteristikk av eventuelle andre faktorer som inngår i ens forretningsidé, og som vil kunne få betydning for tomteakkvirering.

En reflektert akkvisisjonsplan kan være et viktig verktøy for å finne en god utviklingseiendom. (Kristoffersen, 2009).

Man kan, generelt sett, dele tomtesøksprosesser for å finne egnede eiendommer til utvikling opp i fire forskjellige metoder. Jeg vil her gjennomgå fordelene og ulempene ved disse fire metodene.

1. Akkvisitøren tar kontakt med grunneier

Denne fremgangsmåten er en aktiv form av søkerfasen, hvor akkvisitøren tar direkte kontakt med grunneier for å finne ut om han er villig til å selge.

Fordelen med denne fremgangsmåten er at akkvisitøren kan stille forberedt. Han har som regel sonert markedet etter en egnet eiendom til utviklingsformålet. Ved selv å ta kontakt med grunneier kan akkvisitøren også regne med at konkurrerende akkvisitører er relativt liten. Dette vil igjen utelukke de største budrundene og slik sett være med på å sikre en rimeligere pris for akkvisitøren.

Ulempen med denne metoden vil kunne være at grunneier kan bli mistenksom og kjøpsbetingelsene kan bli vanskelig å enes om. Dersom grunneier stiller seg villig til å selge vil han som regel ha best mulig salgsbetingelser for eiendommen sin, så han kan søke addisjonelle verdibekreftelser gjennom regulære budrunder.

At akkvisitør dermed opptrer oppriktig, ærlig og tillitsskapende kan dermed vise seg å være avgjørende dersom han ikke ønsker utenforstående konkurranse fra andre interesserte. Dette gjelder ikke bare ovenfor grunneier, men også i forhold til markedet utad, ved at han viser at han har en seriøs og respektabel forretningsprofil.

Utfordringen for akkvisitøren blir her å finne grensesnittet mellom et godt kjøp og en tilfreds grunneier. Det blir derfor av taktisk betydning å veie behovet om en rimelig pris for akkvisitør mot å opptre som en grunneiervennlig utvikler. En grunneier som selv opplever at han har gjort en god avtale vil som regel fortelle andre om sin handling. Fordelaktige avtaler for en grunneier kan derfor generere flere avtalemuligheter med andre grunneiere for akkvisitør, som en konsekvens av at grunneiere snakker med hverandre.

Ulemper ved denne metoden av en mer praktisk art, er at det kan være vanskelig å sondere en eiendom uten forhåndsavtale med grunneier. Gjerder, tett skog og bebyggelse kan gjøre tomten relativt ufremkommelig, og de fleste grunneiere setter neppe pris på at en akkvisitør sniker rundt på eiendommen hans uten grunneiers samtykke. En grundig gjennomgang av eiendommen er imidlertid nødvendig for å fastslå utviklingspotensialet før akkvisitør kontakter grunneier. Dette kommer hovedsakelig av rent tidsbesparende årsaker. Det er lite hensiktsmessig å kontakte en grunneier som ikke er villig til å selge, eller eier en eiendom som viser seg å være uegnet for utviklingsprosjektet.

Tomtesøksprosessen med formål om akkvisisjon er avhengig av mellommenneskelige relasjoner som i liten grad lar seg kontrollere eller forutsi utfallet av. Det betyr at man ikke kan ta det for gitt at en akkvisisjon lar seg gjennomføre bare prisen samsvarer markedstakst eller er lav nok. Det blir viktig å ikke se seg blind på at man må oppnå en avtaleinngåelse. Det er ikke avtaleinngåelsen som er målet, men akkvisisjonen av en velegnet tomt til akseptable kjøpsbetingelser.

2. Grunneier tar kontakt med akkvisitør.

Dette er en passiv form for av søkerfasen. Her kommer grunneiere med mulige utviklingseiendommer til akkvisitøren med tilbud om salg.

Fordelen med denne metoden er at grunneier som regel er veldig motivert for salg, ettersom det er de som på eget initiativ tar kontakt med utvikler. Her kan til og med gode utviklingstomter kunne akkvireres for en billig penge.

Det som kan være beklagelig ved denne metoden er at det ikke alltid bare er eiere av relevante og lett omsettelige eiendommer som velger å ta kontakt. Antallet problematiske eiendommer, gjerne uten positiv utviklingshistorikk, forekommer nok oftere gjennom denne metoden enn med de tre andre. Dette kan lett forstås, ettersom man ikke kan forvente at grunneier alltid kan forutse hvilke utviklingsmuligheter akkvisitøren er ute etter.

Akkvisitører som opererer ut fra ut ifra en akkvisisjonsplan må nok i praksis avvise de fleste tilbud av slik karakter, ettersom de ikke tilfredsstillende kriterier som stilles av utbyggingsprosjektet. En måte å forbedre oddsen for at tilbudet om en relevant eiendom skulle dukke opp, er å gjøre kjent hvilke kriterier som stilles til eiendommen. Dette vil være med på å luke ut de minst egnede tomtene på et tidlig tidspunkt, ettersom grunneierne til disse tomtene neppe vil ta kontakt.

3. Akkvisitør deltar i budrunde mot andre interesserte

Dette er en halvaktiv søkermetode hvor akkvisitøren blir gjort oppmerksom på en kjøpsmulighet selv, gjennom utlysning eller gjennom en tredjepart.

Fordelen med denne metoden er at høystbydende som regel vil få kontrakten, sett at betingelsene lar seg sammenlikne med de øvrige budene. Før akkvisitøren legger inn sitt bud på tomten bør han gjennomføre en selvstendig vurdering av tomten med tanke på egnethet og forutsetninger for gjennomføring av det tiltenkte utviklingsprosjektet.

Ulempen ved en slik metode er at det kun er høystbydende som mest sannsynlig får kontrakten. Her blir de menneskelige relasjonene nærmest ikkeeksisterende helt frem til kontraktsinngåelsen. Salg som resultat av en budrunde forekommer som oftest når selger har som mål å få utbetalt hele salgsbeløpet over en kort tidsperiode.

I slike tilfeller er det markedet som avgjør salgsprisen, men kan kjapt, for begge parter, bli dyrere enn ved direkte forhandlinger mellom akkvisitør og grunneier. Dette er fordi grunneier som oftest vil benytte seg av et fordyrende mellomledd, i form av advokat eller mekler, som hjelp for å forholde seg til de bydende partene.

Et annet aspekt med åpne budrunder, og da spesielt hvor det er snakk om attraktive tomter, er at de som oftest er over veldig fort. Det går her an å tegne opp en generell regel som sier at jo rimeligere prisen på den attraktive eiendommen er, jo kjappere kan budrunden være over. Slike eiendommer kan ofte også være noe overpriset i forhold til hva akkvisitøren er villig til å gi for den. Dette kan igjen by på praktiske problemer for akkvisitører som erverver med forbehold om at tilbudet han gir må godkjennes av direktør eller styret i egen organisasjon. Akkvisitør og organisasjonen vil her få et tidsmessig problem ettersom at salget kan gå fortere enn akkvisitør og hans organisasjon klarer å henge med siden akkvisitør hele tiden må ha godkjenning av organisasjonen sin for budet han gir. Det vil da være fordelaktig for akkvisitør å ha fullmakter fra styret til å gjennomføre akkvisisjonen.

4. Utviklingssamarbeid

Dersom akkvisitøren blir kontaktet av et annet eiendomsutviklingsfirma er dette en halvaktiv form. De som kontakter akkvisitøren kan være bedrifter med egne utviklingstomter eller konkurrerende utviklingsaktører. Begge disse har da som formål å foreslå et felles utviklingssamarbeid på et prosjekt.

Når man blir kontaktet på denne måten er det som regel forventet at man skal bidra med kapital og kompetanse. Selve utviklingsprosjektet er det de andre aktørene som tar seg av

gjennom deres utviklerrolle, og det er også de som gjerne har rettigheter gjennom eierskap eller eksklusive kjøperett.

Grunnen til at andre aktører tar kontakt for et slikt samarbeid er gjerne med den hensikt å fordele investering og risiko til prosjektet. Slike allianser oppstår kanskje hyppigere enn man skulle tro. Denne samarbeidsmetoden om et prosjekt, enten om det skjer i form av at et “single purpose” selskap som blir opprettet, eller som part i en mer langsiktig samarbeidsplan, kan være med på å øke partenes økonomiske frihet. Dette vil igjen kunne åpne for å frigi resurser til nye utviklingsprosjekter alene, i samarbeid med eksisterende allianse eller gjennom nye samarbeid.

I praksis kan en kombinasjon av alle disse fire formene for tomtesøk kombineres, enten ved tilfeldighet eller som en strategisk planlagt posisjonering. Det viktigste vil være å avgjøre om man skal innta en passiv eller aktiv tilnærming til akkvisisjonsspørsmålet.

Eiendommens planstatus

Det er viktig å få klarhet i eiendommens planstatus når man vurderer å akkvirere den til et utviklingsformål. Dersom man benytter seg av mekler er denne pålagt å skaffe disse offentligrettslige planene (reguleringsstatus/planer) til veie for akkvisitøren. Jf. emgll. § 6-7 andre ledd nr. 10. Dersom akkvisitøren, eller selgeren, ikke velger å benytte seg av mekler, må han ta kontakt med den aktuelle kommunen eiendommen ligger i for å få tak i denne informasjonen. Det er også viktig å undersøke om det foreligger opparbeidelsesplikt på eiendommen, da dette kan føre til betydelige ekstra kostnader for utbygger.

Opparbeidelsesplikt betyr at tomten bare kan utbygges dersom utbygger oppretter, for eksempel, offentlig vei, vann- og avløpsanlegg til eiendommen. Jf. pbl. §§ 18-1 og 18-2.

Dersom de offentligrettslige planene ikke tillater utbygging på eiendommen, kan utvikler søke dispensasjon fra planene. Eventuelt kan utvikleren utarbeide et forslag om en mindre eller fullstendig planendring. Sistnevnte er en omstendelig prosess og det er på ingen måte garantert at den nye planen vil bli godkjent av kommunen. Kommunen har eksklusiv reguleringsrett, og utenforstående forslag kan forkastes. Det er dette som blir omtalt som reguleringsrisiko.

Selv om en utbyggers planer skulle være i tråd med kommunens reguleringsplaner, kan det komme endringer i disse planene fra kommunens side senere som allikevel vil stride mot utbyggers planer. Det er derfor viktig å finne ut om det foreligger forslag om planendringer fra kommunens side.

Selv om det ikke skulle foreligge noen forslag til planendringer fra kommunens side, kan kommunen selv ønske å vurdere fremtidig bruk av eiendommen, og kan da nedlegge et midlertidig forbud mot tiltak på eiendommen. Jf. pbl. § 13-1.

Det er viktig for utvikler å kunne skille mellom de forskjellige plantypene og vite hvilke rettigheter han har overfor hver av dem. Derfor vil jeg liste opp de viktigste plantypene og litt om hva de gjør og rettighetene utvikler har i forhold til dem under.

Kommuneplanens arealdel

- Viser planlagt bruk av alle arealer i kommunen
- Ikke veldig detaljert, men varierer en del
- Kan ikke påklages
- Kan ikke fremmes som privat forslag, men man kan komme med innspill til den

Kommunedelplan

- Viser planlagt bruk av arealer for deler av kommunen
- Ofte mer detaljert enn kommuneplanens arealdel
- Kan nærme seg en reguleringsplan i innhold og virkning
- Kan ikke påklages
- Kan ikke fremmes som privat forslag, men man kan komme med innspill til den

Reguleringsplan

- Fastsetter arealbruken for et avgrenset område fra en enkel tomt til et større område
- Må foreligge før tillatelse til større bygge- og anleggstiltak kan gis
- Kan påklages
- Kan fremmes som privat forslag

(Bjaaland og Nielsen 2009)

det som tidligere het bebyggelsesplan, har nå i ny plb. §§ 12-2 og 12-3 blitt til henholdsvis områderegulering og detaljregulering. Disse hører da inn under reguleringsplanen.

Reguleringsstatus som utgangspunkt ved tomtesøk.

Når man skal søke etter utviklingstomter er det viktig å differensiere mellom arealer som er regulert til kommersiell utbygging og uregulerte arealer. Hvis man bare velger en av disse to mulighetene for søket sitt, kan tabellen under være til hjelp.

Egenskaper	Uregulert	Regulert
Beliggenhet	Rurale strøk	Urbane strøk
Bebyggelse	Sjelden	Ofte
Antall parter - berørte?	Få	Mange
Avtalemodell	Langsiktig	Kortsiktig
Inngangsbillett, pris	Lav	Høy
Reguleringsrisiko	Lav til høy	Lav til høy
Utviklingspremie	Liten til stor	Liten til stor

“Tabell 3: Eksempel på erfaringsbaserte karakteristikk av tomt etter egenskaper ved tomt, kjøpsituasjon, mulig prisnivå, reguleringsrisiko og utviklingsmuligheter i forhold til reguleringsstatus.” (Kristoffersen, 2009)

I tabellen kan vi lese at utviklingspremien, eller merverdien utvikler kan vente av det aktuelle utviklingsprosjektet er likt for regulert og uregulert eiendom. Det betyr at utvikler her må operere med stor variasjon fra liten til stor utviklingspremie for begge typer eiendom. Dette vil, i praksis, bety at utvikling i uregulerte arealer har muligheten til å gi store merverdier. Dette kommer av at det er utvikler selv som står for all verdiskaping, mens det i regulerte områder kan gi mindre avkastning fordi andre aktører som regel har vært med på denne verdiskapningen fra et tidligere tidspunkt i form av et foregående eiendomssalg.

Det kan også lønne seg å holde et øye med hva konkurrentene driver med, ettersom at de kan lede vei for utviklingsmuligheter der man selv ikke har sett det som fordelaktig å prosjektere utviklingsmuligheter. Det kan derfor, i noen tilfeller, være smart å henge seg på enkelte konkurrenter med det formål å utnytte deres innledende utviklingstrekk.

Søk etter eiendom i uregulerte områder.

Det jeg mener med eiendom som ikke er regulert her, er eiendom som ikke har noen endelig reguleringsformål, eller områder som er regulert til noe annet enn kommersiell bruk, som

LNFR-område. Når man søker etter uregulerte tomter til utvikling, kan man dele disse opp i tre forskjellige kategorier. Disse er som følger:

- Områder som grenser til regulerte områder. Akkvisitøren vil her være på leting etter områder som kan tilknytte allerede eksisterende, eller planlagt infrastruktur, eller som lett kan tilknyttes denne. Det er også fordelaktig om man kan knytte seg til allerede eksisterende eller planlagte fellesinnretninger som barnehage, skole m.m.
- Områder som grenser til bebygde områder. Her kan man konsentrere seg om områder som kan utvikles i sammenheng med, eller inntil, eksisterende eller kommende infrastruktur. Også andre relevante fellesinnretninger kan benyttes som utgangspunkt.
- Områder med egenskaper som kan være kommersielt fordelaktig med tanke på beliggenhet eller andre relevante kvaliteter. Akkvisitøren ser her etter naturgitte eller menneskeskapte forhold som kan være attraktive. Det er likevel viktig for denne typen områder, som for de øvrige, at det kan tilknyttes eksisterende eller kommende infrastruktur og andre allmenne interesser.

Tomtesøk utenfor allfarvei kan generelt være mindre komplisert i og med at det blir færre berørte parter å forholde seg til. Dette er normalt sett med på å minke den samlede risikoen. Men det er samtidig andre utfordringer som melder seg når man skal utvikle eiendommer i utkantstrøk. Hovedutfordringene kan komme i form av at det kan være vanskelig å tilegne seg eiendommen uten å bli stilt overfor reguleringsmessige eller privatrettslige forhold. Da gjerne i form av konsesjons-, jord-, friluft- eller odelslover. I tillegg kommer gjerne vernespørsmål omkring dyre- og planteliv. Disse utfordringene er så godt som ikkeeksisterende i urbane strøk. Selv om tomtesøk i utkantstrøk kan innebære færre bebygde eiendommer, kan man likevel måtte forholde seg til flere grunneiendommer og rettigheter samtidig, avhengig av de lokale eiendomsforholdene.

Søk etter regulert eiendom

Med regulert eiendom mener jeg her eiendom som er regulert for kommersiell utvikling. Søk etter regulert eiendom kan deles inn i to kategorier:

- Områder med kapasitet for videre utbygging. Det som er viktig å se etter her er områder som kan utnyttes til større grad enn det de allerede er. Eller med andre ord; en tomt med “positivt avvik mellom faktisk og potensiell grad av utnyttelse”. (*Strategier for effektivt tomtesøk*. Øystein R. Kristoffersen.)
- Områder som kan utnyttes bedre enn det de blir på nåværende tidspunkt. Altså områder med et høyere avkastningspotensial med en alternativ bruk. Dette kan være å omgjøre arealet fra kontor til bolig, eller økt arealutnyttelse gjennom fortetting av dagens bruk, om dette skulle være en mer lønnsom bruk av arealet.

Om man skal utvide eller endre bruken i et urbant areal, vil dette som regel medføre reaksjoner fra brukere, eiere eller begge deler. Man bør derfor være forberedt på sterke innvendinger fra disse, samt lokalpresse. Når man akkvirerer eiendom i tettbebygde strøk vil denne akkvisisjonen ofte omfatte mer enn én eiendom. Dette betyr at man er nødt til å forholde seg til flere parter samtidig, og kan være med på å komplisere ytterligere fremdriften i avtaleforhandlingene. Man bør derfor ha med i tankene at alle aktørene får like betingelser i avtalene sine for å unngå konflikter med misfornøyde aktører i ettertid.

Hva er de viktigste forholdene og ta stilling til ved akkvisisjon av eiendom til utvikling og hvordan håndtere disse?

Innledning

Når man har funnet en egnet eiendom til utviklingsformålet, gjenstår det fremdeles en god del avklaringer å ta stilling til før man kan gå til akkvisisjon. Jeg vil i følgende kapittel ta opp de jeg anser for å være de viktigste forholdene utvikler må ta stilling til før en eventuell akkvisisjon av eiendommen.

Dokumentavgift

Etter dokumentavgiftsloven § 6 må dokumentavgift betales når man tinglyser hjemmelsoverføring av fast eiendom. Denne avgiften er på 2,5 % av salgsprisen. Dette gjelder også for bygging og festerett til eiendommen.

Avgiftsgrunnlaget blir beregnet ut av salgsprisen på eiendommen, samt bygninger og andre faste anlegg som tilhører eiendommen. Det sier seg da selv at denne avgiften fort kan bli relativt høy. Spesielt gjelder dette i tilfeller hvor det erverves eiendom i pressområder hvor prisen på eiendommen kan bli høy.

Det skal betales dokumentavgift for alle tinglyste hjemmelsoverføringer. Det betyr at det kan være en god ide for partene å bli enige i en resolusjon som fører til at det bare blir aktuelt med én hjemmelsoverføring.

Fusjon (sammenslåing), fisjon (deling) og aksjesalg krever ikke dokumentavgift, men overdragelse av denne formen er bare mulig dersom eiendommen ligger i et aksjeselskap fra før av.

En måte å unngå å betale dobbel dokumentavgift på er å utsette tinglysningen til man har ferdigutviklet eiendommen, og har solgt den videre. Utvikler skaffer seg heller eiendomsretten ved å tinglyse en urådighetserklæring på eiendommen. I tillegg sikrer utvikler seg en fullmakt over eiendommen.

Urådighetserklæringen sier at hjemmelshaver, som fortsatt er grunneier, ikke kan disponere over eiendommen uten tillatelse fra utvikler. Fullmakten på sin side gir utvikler rett til å disponere over eiendommen på hjemmelshavers vegne.

En generalfullmakt gir utvikler råderett både faktisk og rettslig, mens en disposisjonsfullmakt gir en mer begrenset råderett for utvikler.

Et eksempel på en generalfullmakt kan se slik ut:

“Som hjemmelshaver gir undertegnede ugjenkallelig fullmakt til [navn, adresse, organisasjonsnummer/personnummer] til å disponere over eiendommen på enhver måte, herunder:

- *Tinglyse alle dokumenter, erklæringer mv. på eiendommen*
- *Begjære eiendommen delt*
- *Innlevere byggemelding*
- *Foreta overskjøting*
- *Pantsette eiendommen*
- *Undertegne ethvert dokument hvor hjemmelshavers samtykke er nødvendig, jf. tinglysingsloven § 13, 1. ledd i.f.*
- *Ethvert øvrig tiltak i forbindelse med utvikling utbygging eller salg av eiendommen”*

Urådighetserklæringen kan eksempelvis se slik ut:

“undertegnede [navn, adresse, organisasjonsnummer/personnummer], som er hjemmelshaver til [gnr., bnr., snr., kommune], erklærer herved ugjenkallelig at denne eiendommen ikke kan pantsettes, overdras eller forføyas over på annen måte uten forutgående samtykke fra [navn, adresse, organisasjonsnummer/personnummer].” (Advokatfirmaet Wikborg, Rein & Co, 2009)

Høyesterett fant, i en kjennelse fra 2007 et problem med disposisjonsfullmakten og generalfullmakten. Høyesterett fant at rettighetshaver til slike fullmakter ikke kunne anvende disse dersom hjemmelshaver var et selskap som ble oppløst. Fullmakten er nemlig ikke gyldig dersom hjemmelshaver ikke lenger eksisterer. Partene må derfor bli enige om at selskapet ikke skal oppløses så lenge dette er hjemmelshaver og det er behov for fullmaktene. (Rt.

2007:602, “Skanska-kjennelsen”) Dette utgjør allikevel en risiko ettersom selskapet som er hjemmelshaver fortsatt kan gå konkurs.

En annen måte å sikre seg at fullmakten ikke avvikles for utvikler, er å få utstedt et blanco skjøte som er undertegnet av selger, men ikke utbygger, og derfor kan signeres direkte av ny kjøper når utbyggingen er ferdig.

Litt om due diligence

Due diligence er en selskapsvurdering hvor man samler inn og analyserer informasjon om en bedrift eller et selskap i forbindelse med fusjon, oppkjøp eller andre strategiske endringer.

Due diligence er et engelsk begrep, og blir oversatt til fornuftig forsiktighet, men det engelske begrepet blir ofte brukt også i Norge, og forkortes gjerne med DD. Gjennomføringen av en due diligence blir gjerne overlatt til et konsultantselskap som det overtagende parten leier inn.

I noen tilfeller er eiendommen man er interessert i eid av et selskap. Gjerne da et såkalt “single purpose” selskap, som har som eneste formål å eie og forvalte denne eiendommen.

Dette selskapet er gjerne et aksjeselskap (AS) eller selskap med delt ansvar (DLS). Når man kjøper opp eiendom av denne typen, er det aksjene i selskapet man kjøper.

Eiendomsrettighetene følger i disse tilfellene selskapet. Slik sett kjøper man eiendommen gjennom å overta aksjene i selskapet.

Det er et par økonomiske fordeler ved å kjøpe eiendom på denne måten. En av grunnene som kan være spesielt aktuelle er at den skattemessige fritaksmodellen medfører at salg av aksjer ikke medfører gevinstbeskatning så lenge selgeren er et aksjeselskap. (Bjaaland og Nielsen 2009). Man slipper også unna dokumentavgift for tinglysning av eiendomsoverdragelsen, ettersom eiendommen ikke skifter hjemmelshaver, som fortsatt vil være aksjeselskapet.

Det er ved et slikt kjøp due diligence kan være særlig aktuelt. I tillegg til en gjennomgang av eiendommen er man gjerne interessert i å gjøre en undersøkelse om selskapets finansielle situasjon. Den fysiske eiendommen vil man som regel kunne ha en god forutsetning for å finne ut av hva er verdt, og således ha en god indikasjon på hva prisen vil bli ved et eventuelt kjøp. Denne verdien må imidlertid måtte korrigeres som følge av utkommet av selskapets gjennomgang. Eksempler som kan være med på å korrigere prisen på eiendommen kan være

kontanter og fordringer, som vil være med på å heve prisen på eiendommen, og dermed den endelige prisen. På tilsvarende måte vil forpliktelser selskapet har, for eksempel i form av gjeld, være med på å senke prisen totalt sett.

Servitutter

En eier av fast eiendom står ikke alltid like fritt til å disponere som han vil over eget areal. I Norge har vi mange lover som regulerer disponeringen over egen eiendom, som plan- og bygningsloven, naboloven og forurensningsloven, men også private avtaler kan være med på å innskrenke bruken videre, som servitutter.

servitutter er, som regel, avtaler som er inngått med grunneier, og som begrenser grunneiers disponering på egen eiendom, eller gi rett over en annen manns grunn. Servitutter kan være midlertidig eller evigvarende.

Det er derfor viktig at utvikler får klarhet i hvilke heftelser som hviler på eiendommen før han går til erverv. Det kan også være at servitutter er nødvendige for å få gjennomført et planlagt prosjekt. Om det finnes, eller ikke finnes, servitutter på eiendommen som kan være i veien for eller nødvendige for utviklingen, kan dette utsette, eller i verste fall hindre prosjektet helt.

Hvordan få oversikt over eksisterende servitutter

Jeg vil her gi noen eksempler på hvor man kan finne frem til om det hviler noen heftelser på eiendommen.

Om man benytter seg av eiendomsmekler i transaksjonen, skal eiendomsmekler opplyse om tinglyste servitutter som følger eiendommen i salgsoppgaven. (Eiendomsmeglingsloven – emgll. § 6-7 andre ledd nr. 3), samt tilliggende rettigheter. (emgll. § 6-7 andre ledd nr. 4). Dette kan være servitutter over andre eiendommer, som veirett, fiskerett m.m.

I utskrifter fra eiendomsregisteret eller grunnboka står det hvilke servitutter som er tinglyst. Det går også an å henvende seg til Statens kartverk for å få de samme opplysningene. Det går også an å gå inn på www.startkart.no og www.tinglysing.no for å få tak i den samme informasjonen. (Bjaaland og Nielsen 2009).

Det er imidlertid noen fallgruver det kan være greit å være oppmerksom på hvis man benytter seg av denne metoden.

Det er ikke alltid nok å se på utskriften hentet ut fra grunnboka for å få et oversiktlig bilde over rettighetene og heftelsene som hviler ved en eiendom. Det kan ofte være nødvendig å hente inn også de bakenforliggende eldre dokumentene. Grunnen til dette er at ikke hele dokumentet er gjengitt i denne utskriften. Det er bare begrensede utdrag av deler av dokumentet som blir gjengitt i slike utdrag. For å få en fullstendig oversikt over rettighetene og forpliktelsene som hefter ved eiendommen må man se på hele teksten som er tinglyst i gjenpartsarkivet.

Dette er en tungvint prosess, men kan være helt nødvendig for å unngå senere ubehageligheter. Dette kan understrekes ved følgende dom fra Høyesterett som opphever lagmannsrettens dom i en situasjon hvor denne rettsforståelsen ikke var lagt til grunn.

“Utvalget finner at dette må forstås slik at lagmannsretten legger til grunn at bare det som fremgår av selve grunnboken kan anses tinglyst når det gjelder fast eiendom. Dette er ikke riktig. Det er de rettsstiftelser som fremgår av dokumentet, som tinglyses, for så vidt de går inn under det som etter tinglysingsloven § 12 kan tinglyses. Det som anmerkes i grunnboken/elektroniske register, er et utdrag av de viktigste punktene i dokumentet, jf. tinglysingsloven § 5.” (Bjaaland og Nielsen 2009).

Hvis eiendommen skulle være utskilt fra et annet gårdsnummer, kan det være lurt å ta en nærmere titt på hvilke heftelser som er tinglyst på bruksnummeret som eiendommen er utskilt fra. Det er ikke alltid en heftelse vil vise seg på den utskilte eiendommen. Her kan det skjule seg heftelser til eiendommen som er eldre enn fradelingsdatoen. Det følger da gjerne en generell påskrift som henvender seg til det originale gårdsnummeret. Eksempler på slike heftelser kan være strøksservitutter i eldre villastrøk i Oslo.

Rettigheter som tilkommer eiendommen, vil komme frem som en heftelse på den tjenende eiendom. Den tjenende eiendom vil si den eiendommen som blir berørt av en slik heftelse.

Dette kan for eksempel være at eiendommen har en veirett over naboeiendommen.

Naboeiendommen vil da være den tjenende eiendom, mens den som har retten vil være den herskende. Informasjon om disse heftelsene hentes inn på vanlig måte, som forpliktelser på den berørte eiendommen.

Dersom det finnes servitutter på en aktuell utviklingseiendom som utvikler ønsker endret, kan utvikler ha adgang til å endre eller muligens også opphøre servituttens eksistens. Dette er imidlertid ikke gjort “over natten”. Dersom utvikler ønsker å opphøre servituttens eksistens og det kan være tvil om vilkår for oppheving av servituttens eksistens er oppfylt, bør utbygger her ikke ta for gitt at så er tilfelle, og bør ta forbehold om dette ved kjøp av eiendommen.

Budgivningsfasen og kontraktforbehold

Når en eiendom skal selges, vil det som regel være utarbeidet et salgsprospekt for eiendommen. Dette vil gjerne følge som vedlegg til et kontraktutkast sammen med annen relevant dokumentasjon om eiendommen. (Bjaaland og Nielsen 2009)

Dersom kjøper aksepterer kontraktutkastet og gir bud på eiendommen uten å endre noe i kontraktutkastet, vil han være bundet av det som fremgår i kontrakten og øvrig vedlagt dokumentasjon hvis selger godtar budet. Dette er sett bort fra at selger har holdt tilbake viktig informasjon eller på annen måte opptrådt svikaktig. Det er derfor viktig å gjennomføre en skikkelig gjennomgang av prospektet og avtalevilkårene i kontraktutkastet, samt en fysisk gjennomgang av eiendommen før man legger inn et bud. Dersom man kommer over noe ved eiendommen, eller ved egne forutsetninger som kan være til hinder for et kjøp, eller noe er uklart i forhold til et forestående kjøp av eiendommen, kan man legge inn et bud med forbehold om disse forholdene.

Med forbehold menes her vilkår som må være oppfylt før kontraktsinngåelsen skjer. Noen forbehold kan være svært generelle som for eksempel forbehold om kontraktenighet. Det vil si at partene er enige om vilkårene for kontrakten før de undertegner.

En annen form for generell forbehold som man av og til kan komme innom er referanse til alminnelige kontraktsvilkår. Hovedsakelig anbefales det imidlertid at kontraktsvilkår som akkvisitør vil ta forbehold om uttrykkes eksplisitt. Dersom det blir fremlagt et kontraktutkast fra den ene parten som den andre ikke er fornøyd med, bør den misfornøyde parten konkretisere hva han ønsker endret. Dersom han ikke gjør dette, må han være oppmerksom på at de generelle forbeholdene lett kan feiltolkes. Den som utarbeider kontraktutkastet bør derfor presisere forbeholdene sine og konkretisere hva konsekvensene blir dersom disse ikke innfris. (Bjaaland og Nielsen 2009).

Forbehold om godkjenning fra styret

Utvikler er som oftest et selskap, der akkvisitør opptrer som representant for selskapet i en budprosess. Når dette er tilfelle tar akkvisitør gjerne forbehold om å få godkjenning fra styret i selskapet. Hvis det ikke står noen andre forbehold enn dette og selgeren aksepterer budet, står styret i selskapet fritt til å godkjenne eller forkaste tilbudet, ettersom selskapet heller ikke er bundet av budet.

Selger vil normalt sette ved en tidsfrist for styrets beslutning, ettersom han da kan tilby salget videre hvis ikke styret får tatt en avgjørelse innen denne tidsfristen.

Finansieringsforbehold

Det er ikke unormalt at budgiver tar forbehold om finansielle forhold. Dette er da som regel i form av at han får godkjent en søknad om lån for å finansiere kjøpet. Budgiver kan da være helt eller delvis avhengig av å stille eiendommen som sikkerhet for å få søknaden godkjent.

Hvis det er nødvendig med finansielle forbehold, bør det konkretiseres i kontrakten hvordan finansieringsvilkår man vil forbeholde seg til. Hvis man bare forutsetter generelle finansielle forbehold og man ikke får innvilget fullt så stort lån som man hadde sett for seg, kan det oppstå problemer.

Forbehold om konsesjon

Noen salg av eiendom kan utløse konsesjonsplikt, jf. konsl. § 2. Hvis salget av eiendommen er konsesjonspliktig, er det kjøper som må ta den risikoen det er å få konsesjon. Det er også han som må videreselge eiendommen for egen regning og risiko dersom han ikke får konsesjon. Det er derfor ikke vanskelig å se hvorfor det gjerne tas forbehold om konsesjon ved salg av slike eiendommer.

Det er kommunen som setter vilkår for konsesjon, jf. konsl. § 11. Forbehold om at det ikke stilles konsesjon ved salget kan derfor også være aktuelt.

Forbehold om forurensning

Om eiendommen har hatt en tidligere bruk som kan tilsi at det kan være forurensning i grunnen, som for eksempel ved tidligere industribruk, bensinstasjon eller liknende, kan det bli svært kostbart å utbygge eiendommen, ettersom dette må utbedres. Det er da lurt å ta forbehold om forurensning i grunnen.

Den som står ansvarlig for forurensningen i grunnen er den som har forurenset der, jf. forurl. Det er imidlertid ikke alltid den ansvarlige part kan oppdrives. Forurensningen kan for eksempel ha oppstått langt tilbake i tid, eller ansvarlige kan ikke være søkegod, så det ikke er noe å hente ut av den elles ansvarlige. Ansvarsdelen vil da gå over på nåværende eier, uavhengig om man er den som har forurenset eller ikke.

Forbehold om offentlig regulering

Å ta forbehold om offentlig regulering kan være spesielt aktuelt i de tilfeller hvor utbygger ikke har hatt tilstrekkelig tid til å gjøre seg kjent med eiendommens offentlige planstatus. Forbehold om offentlig regulering kan også inneholde forbehold om at planlagt regulering som ligger i nær fremtid blir godkjent, men ikke er gjort gjeldene enda.

Forbehold om due diligence

Jeg har tidligere i oppgaven skrevet litt om due diligence (anvisning til sidetall her..), så jeg vil ikke gå nærmere inn på det her, bare at det kan være lurt å ta forbehold om utfallet av en gjennomført DD med tilfredsstillende resultat.

Kontraktstyper/vilkår

Etter at kjøper har lagt inn et akseptabelt bud for selger, inngås det vanlig vis en skriftlig kontrakt. Her er det gjerne det originale utkastet til kontrakt som er lagt til grunn og blitt revidert gjennom forhandlinger mellom kjøper og selger før den blir undertegnet.

For bolig- og næringseiendom finnes det standardkontrakter som brukes ved salg av slike eiendommer, men for utviklingseiendom finnes det ikke slike. Ved vanlig kjøp av fast eiendom gjelder avhendingsloven (avhl.), men kjøp og salg av utviklingseiendom er ikke å anse som forbrukerkjøp etter avhl, og loven kan derfor fravikes etter avtale. Ved kjøp av utviklingseiendom blir kontraktene tilpasset hvert enkelt salgsobjekt og den risikoen partene må bære. Det er allikevel vanlig at utbygger får en kontrakt som har sitt utspring i alminnelige kontrakter og vilkår. Det er et antall kontraktstyper som er vanlig ved akkvisisjon av fast eiendom.

I følge avtalefriheten står partene rimelig fritt til å avtale det de måtte ønske seg imellom. Utbygger er interessert i å vurdere hvilke vilkår og forbehold som er interessante for han, mens selger naturlig nok er mest interessert i å begrense sitt ansvar gjennom kontrakten. Dette har ført til at det har oppstått en rekke forskjellige kontraktstyper, som jeg vil se litt nærmere på her.

Kontrakt uten særlig ansvarsfraskrivelse

Særlig ansvarsfraskrivelse er et annet ord for forbehold. Hvis kontrakten ikke inneholder disse, er det normalt sett avhendingslova som dikterer utfallet ved mangler eller mislighold av kontrakten.

En slik kontrakt vil som regel være en relativt velbalansert kontrakt hvor begge parter interesser skal være ivaretatt. Dette betyr blant annet at selger står ansvarlig for at eiendommen tilfredsstillende de krav som er listet opp i avhendingslova, jf. avhl. § 3-1 første ledd. Videre er selger ansvarlig for å oppgi riktig og viktig informasjon om eiendommen, jf. avhl. §§ 3-7 og 3-8. Dette gjelder imidlertid bare dersom informasjonen villet ha påvirket avtalen. Slike avtaler forekommer relativt sjelden uten ansvarsfraskrivelse næringsdrivende imellom. (Bjaaland og Nielsen 2009).

“As is” klausul

Eiendommer som selges med en “as is” klausul i kontrakten er rimelig vanlig. “As is”, eller “som den er” på norsk, betyr at selger ikke står ansvarlig for skulde feil så lenge de ikke er så grove at det strider mot det en vanlig kjøper burde regne med. Dersom feilene skulle være av

en mer vesentlig grad enn det en vanlig kjøper burde regne med, opphører denne klausulens virkning, og kjøper kan påklage kjøpet. Kjøper påtar seg i slike tilfeller en større risiko ved akkvisisjonen. “As is” klausulen er normalen når det kommer til salg av bebyggelse og brukte boliger.

Hva som regnes som vesentlig feil på eiendommen er en skjønnsavgjørelse, men det kommer av rettspraksis at en samlet kostnad på utbedringene av manglene på eiendommen til 3-4 % av kjøpesummen som regel vil være å anse som en vesentlig mangel. Slik underrettspraksis skal man imidlertid være forsiktig med å generalisere ut ifra. (Bjaaland og Nielsen 2009)

Utvidet “as is”

Med en utvidet “as is” klausul fraskriver selger seg i realiteten ansvaret for selv vesentlig mangler ved eiendommen. Denne kontraktsformen er ofte brukt blant eiendomsmeglere. Mangelfulle eller uriktige opplysninger om eiendommer faller allikevel utenfor denne klausulen, og kan påklages av kjøper. At eiendommen er ved vesentlig dårligere befatning enn kjøper hadde foresatt seg kan derimot ikke påklages.

Ingen reklamasjonsrett i kontrakten

Med kontrakt uten reklamasjonsrett har ikke akkvisitør rett til å påklage kjøpet. Dette betyr at kjøper må bære hele risikoen ved akkvisisjonen selv. Grovt uaktsomme eller urimelige forhold og avtalevilkår faller imidlertid utenfor her, og retten til reklamasjon gjenoppstår, jf. avtl. § 36.

I praksis vil denne typen klausuler som regel komme til anvendelse der selger har liten eller ingen kjennskap til eiendommen og kjøper er en profesjonell eiendomsutvikler eller liknende selger kan for eksempel ha kommet eiendommen til gode gjennom arv og er uinteressert i å forvalte den selv. I situasjoner hvor klausulen om ingen reklamasjonsrett anvendes vil det også som regel kunne avspeiles i prisen på eiendommen som selges, da denne vil være relativt billig ettersom kjøper ikke har noen rett til reklamasjon.

Kort om opsjonsavtaler

En opsjonsavtale gir en rett, men ikke plikt, til å kjøpe eiendommen innen en gitt tidsperiode, eller tilknyttet angitte begivenheter, som for eksempel at en byggetillatelse blir gitt. Ved å inngå opsjonsavtale vil kjøper kunne dempe en del risikofaktorer ved en senere akquisisjon fremfor et direkte kjøp. Opsjonshaveren kan få tid til en grundig gjennomgang av eiendommen og avklare eventuelle tvil rundt eiendommens reguleringsstatus, eller sikre seg tilgang til eiendommen i påvente av en planlagt reguleringsendring.

Ettersom grunneier må gi fra seg store deler av disposisjonsretten over eiendommen når han inngår en opsjonsavtale, er det vanlig at man avtaler en opsjonspremie som blir betalt månedlig under avtalens varighet, eller som et engangsbeløp ved inngåelsen av opsjonsavtalen. Om utvikler bestemmer seg for å kjøpe vil opsjonspremien som regel bli trukket fra i den endelige kjøpesummen, men dersom det ikke blir noe salg vil grunneier beholde opsjonspremien.

Samarbeid mellom grunneier og utbygger

Istedenfor å kjøpe og utvikle eiendommen på egenhånd, kan utvikler inngå en samarbeidsavtale med grunneier. Da vil risiko og fortjeneste fordeles mellom de to.

En samarbeidsavtale er en avtale som skisserer opp hovedtrekkene i samarbeidet, herunder målsettingen for samarbeidet, ansvarsfordeling og risikoforholdet mellom partene. Ettersom samarbeidsavtalens hovedformål er å formalisere og sette i gang prosjektet behøver den ikke å være veldig detaljert. Samarbeidsavtaler er ofte første skritt på vei mot etableringen av et eget prosjektselskap.

Det er ikke uvanlig at utvikler og grunneier går sammen og danner et utviklingselskap, eller prosjektselskap. Dette skjer som regel i form av et aksjeselskap. Grunneiers rolle i dette selskapet blir å stille eiendommen til disposisjon, mens utviklers ansvar er å bidra med utviklingskompetanse og ressurser for å få maksimalt ut av eiendommen.

Etter at partene har inngått i et prosjektselskap, vil forholdet dem imellom reguleres av selskapsrettslige dokumenter gjennom prosjektselskapets vedtekter. Det kan også være lurt for aksjonærene i selskapet å inngå en aksjonæravtale.

En aksjonæravtale kan hovedsakelig defineres som en avtale mellom aksjonærene eller mellom aksjonærene og en tredjepart som omhandler bestemmelser om selskapet som partene må forholde seg til. Aksjonæravtalens innhold kan variere stort fra en enkel avtale om fordeling av styreverv o.l., til detaljert regulering av selskapets virksomhet med alt det medfører. (Andenæs, 2006)

Vedtektene til selskapet er et offisielt dokument for selskapet. Disse skal ha et selvstendig innhold, og skal være utfyllende. Man skal ikke måtte ha behov for å gå til andre dokumenter for å fastslå innholdet i vedtektene. Vedtektene vil normalt inneholde selskapets formål, avstemmingsregler, omsetningsberegninger og pantsettelsesforbud.

Alternativt til prosjektselskap kan partene inngå en avtale om samarbeid og gevinstdeling. Utvikleren står da ansvarlig for utviklingen på eiendommen, mens grunneier får medvirkningsplikt på utviklingen. Etterpå deler partene gevinsten seg imellom etter forutsatt avtale.

Verdifastsettelse og risikovurdering

Hvis man bruker forhåndskalkyler når man skal finne verdien på en potensiell utviklingseiendom, er det helt avgjørende hvilket utviklingspotensial og hvilken markedspris man kan få for det ferdige produktet på utviklingstomten. Det finnes imidlertid ingen universell matematisk formel for å fastslå dette. Det er derfor viktig ikke å forholde seg til bare en formel, men kryssjekke resultatet av denne med alternative formler for verdifastsettelse.

Kort fortalt er fremgangsmåten for verdifastsettelsen og risikovurderingen som følger:

“Det hele starter med å klargjøre formålet med verdifastsettelsen for så å gå inn på hvordan egenskaper ved tomten og den påtenkte bebyggelsen, samt gjennomføringen og markedssituasjonen, kan bidra til å påvirke verdifastsettelsen. Deretter, vurderingen av den økonomiske realiserbarheten i prosjektet, gis det eksempler på forhåndskalkyler, fulgt opp

med følsomhetsberginger og alternativbetraktninger. Til slutt drøftes verdifastsettelsen i forhold til fremdriften mot eventuelt oppgjør, hvor spørsmål om avbruddstrategi, oppgjørsvilkår, skatt, endelig verdifastsettelse og total tomteportefølje i forhold til byggeaktiviteten inngår.” (Meel, 2009)

Dette høres relativt innviklet og vanskelig ut for en som ikke har noe særlig høyere utdanning i økonomiske fag, men jeg skal nå prøve å forklare noe av prosessen nevnt over litt nærmere.

Hva er formålet med eiendommen?

Når man skal finne verdien til en utviklingstomt, må man først og fremst finne ut hva formålet med verdifastsettelsen er, altså hvem som skal være bruker av verdifastsettelsen. Bruker kan være en kjøper, en investorgruppe, selger eller skattemyndighet m.m.

Man regnet tidligere med at tomteverdien for boliger lå mellom 10 og 15 prosent av salgsprisen for nybygd bolig. Denne prosentandelen har steget noe i de senere årene ettersom investorgrupper med flere deltakere, hvor hver enkelt av deltakerne tar på seg en liten del av risikoen i investeringen, har vært med på å presse opp prisene på tomter.

Tomtens reguleringsstatus

Som vist i tabellen nedenfor, avhenger mye av risikoen til utbyggingen av tomtens reguleringsstatus.

Verdiskala	Reguleringsstatus
10	
9	
8	Tomt regulert i medhold av reguleringsplan, herunder områderegulering og detaljregulering
7	
6	
5	
4	Tomt innenfor byggområde i kommuneplanens arealdel
3	
2	
1	Tomt utenfor byggområde i kommuneplanens arealdel, dvs. i uregulert område eller i LNFR-område
0	

“Figur 6: Skala for anslag av tomteverdi avhengig av reguleringsstatus” (Meel, 2009 s. 80.)

Tabellen ovenfor er hentet ut av Eiendomsutvikling i tidlig fase, side 80. (Med noen egne justeringer for å møte kravene i den nye plan- og bygningsloven.)

Reguleringsstatusen til en tomt har en klar innvirkning på verdien. Dette er synliggjort av tabellen over med en skala fra 0 til 10, der null innebærer mest risiko og 10 innebærer minst.

Dersom tomten er ligger i uregulert eller LNFR-område vil verdien ligge mellom 0 og 2. Tomten kan allikevel ha verdi for som en langsiktig investering.

Om tomten skulle være regulert med utbyggingsformål vil verdien kunne ligge mellom 3 og 6.

Hvis tomten har områderegulering eller detaljregulering ligger verdien på mellom 7 og 10. Reguleringsplaner på detaljert nivå er juridisk bindene. Er området detaljregulert kan det være noen av føringene ikke passer inne i planene til utbygger, og må derfor omreguleres før utbyggingen kan starte. Dette medfører risiko, så her vil tomten ha en verdi på 7-8. Er det derimot flateregulert uten videre detaljer, vil verdien ligge helt oppe i 9-10 på skalaen.

For en komplett verdivurdering av en tomt er der flere faktorer enn reguleringsstatus som må undersøkes. Noen av disse faktorene kan bare finnes i offentlige registre og ved en befaring på tomten. Noen eksempler på disse faktorene er som følger:

Eierforhold og hjemmel

I Matrikkelen finner man eieform og hjemmel til eiendommen. Matrikkelen er det riksdekkende registeret med informasjon om Norges grunneiendommer, deres eiere, adresser og bygninger.

Heftelser og konsesjon

Heftelser som er tinglyst finner man i Grunnboken for fast eiendom. Grunnboken forvaltes nå av Tinglysningen som er styrt av Statens Kartverk på Hønefoss. Det forekommer imidlertid, som nevnt tidligere, at ikke alle opplysninger om heftelser som tilkommer eiendommen er å finne i de elektroniske registrene, og man bør derfor være varsom med å sette sin fulle tillit til at alt sammen står der.

Hensikten med tinglysningssystemet er å gi rettsvern. Man kan da gå ut ifra at det som står i grunnboken er riktig (at det har faktisk troverdighet). Men grunnboken har også blitt tillagt rettslig troverdighet. At den er rettslig troverdig vil si at den som opererer ut ifra at det som står i grunnboka er riktig, ikke skal lide tap om det skulle vise seg at det som står der ikke er korrekt.

Det skilles her mellom positiv og negativ troverdighet.

Positiv troverdighet betyr at det som står i grunnboka er riktig. Rettslig positiv troverdighet betyr at de som går ut ifra at det som står tinglyst er riktig, skal stilles som om det tinglyste er riktig.

Grunnboken har også negativ troverdighet. Dette vil si at alle rettslige forhold skal være beskrevet i grunnboka. Det betyr at man ikke behøver å innrette seg etter forhold som ikke står skrevet der.

Grunnboka har imidlertid ikke full rettslig troverdighet, verken i positiv eller negativ forstand. Reglene er et kompromiss. Det betyr at jo større troverdighet dokumentet har, dess strengere krav stilles det til dokumentets utforming. Som en del av kompromisset er at staten har et begrenset erstatningsansvar der det er mangler på troverdigheten, jmf. tgl. § 35. (Falkanger og Falkanger, 2007)

Offentlige rammebetingelser

Rekkefølgebestemmelser er føringer kommunen har laget som er ment for at utbygninger skal skje i takt med kommunens egne bestemmelser ut ifra investerings- og boligbyggeprogram m.m. rekkefølgebestemmelsene skal også sørge for at gitt teknisk infrastruktur og sosial service skal være tilrettelagt før utbygging av en eiendom kan gjennomføres.

Hjemmel for rekkefølgebestemmelser finner man i Plan- og bygningsloven §§ 20-4 andre ledd bokstav b. og 26.

Rekkefølgebestemmelser for et område kommer av reguleringsplanen. Bestemmelsene kan gå ut på, for eksempel, tidsrekkefølge på ferdigstillelse av teknisk infrastruktur, som vann og kloakk, adkomstvei, bussholdeplass m.m., eller sosial service som barnehage, park, skole m.m. skal være ferdig før eller samtidig som utbyggers egen bebyggelse. (Ot.prp. nr. 22 (2004-2005))

Dette kan bety betraktelige ekstrakostnader for utbygger, men utgiftene til dette legges som regel inn i prisen bruker må betale ved overtagelse av ferdig produkt, som for eksempel ved kjøp av en leilighet i det nyoppførte bygget.

Sammendrag og analyse av intervjuene.

Det kommer frem av intervjuene, som i teoridelen, at det ikke er én fremgangsmåte som er den riktige for akkvisisjon av en utviklingstomt. Eiendomsakkvisisjon kan gjøres på flere måter, og det er ikke gitt at en måte er bedre enn den andre. Det som kanskje er den mest avgjørende faktoren for hvordan man går frem er hva man akkvirerer til; altså hva eiendommen skal brukes til når den er ferdigstilt.

En annen viktig faktor for akkvisisjonen er akkvisisjonsplanen og sjekklisten.

Akkvisisjonsplanen er en oversikt over hvordan utvikleren skal gå frem under akkvisisjonen, men også et internt strategidokument som sier noe om hvor og hvordan bedriften vil etablere seg i markedet. Underlagt akkvisisjonsplanen ligger sjekklisten for akkvirering av tomt.

Når man vet hvor og hva eiendommen skal brukes til, er neste trinn å søke etter eiendom som kan tjene dette formålet. Her er det heller ingen fasitsvar på hvordan man skal gå frem. Flere av intervjuobjektene svarte her at det var vanlig å bruke finn.no, gulesider.no og google.no med flyfoto for å finne egnede tomter, for så selv å dra ut på befaring på eiendommen.

De fleste utviklerne jeg intervjuet fikk også regelmessig tilsendt prospekter fra eiendomsめklere og grunneiere som ønsket å selge dem eiendom. Det var også denne passive akkvisisjonsformen de foretrakk, ettersom det utgjør mindre arbeid for akkvisitøren, selv om, som utvikler 3 svarte, at det var ved egne søk de ofte gjorde de beste akkvisisjonene.

Det overrasket meg litt at tid var den alle intervjuobjektene oppnevnte til det største risikomomentet. Det var en risikofaktor jeg ikke hadde sett i noen av de kildene jeg brukte da jeg skrev teoridelen av oppgaven.

Samtlige utviklere svarte at de største risikomomentene var tid og regulering. Tiden er en risiko fordi det ofte koster relativt mye å akkvirere og drive utvikling på en eiendom, samt hvis eiendommen ikke er ferdig regulert kan det ta enda lengre tid før man får startet på byggeprosessen, og lånet man tok opp for å kjøpe eiendommen vil hele tiden stå og forrente seg til man kan begynne å tjene penger på akkvisisjonen. Reguleringen, eller mangel på regulering, til tomten utgjør en risiko dersom man vil omregulere eller bygge ut over hva gjeldende regulering tillater.

Tiden er selvfølgelig en risiko som ikke gjør seg gjeldene før lengre ute i prosjektets gang. Det sier seg selv i og med at det er hvor lang tid prosjektet vil ta, men det er noe utviklerne tenkte på allerede i akkvisisjonsfasen i henhold til om tomten var ferdig regulert m.m. for å spare tid.

Utviklerne jeg snakket med sa at metodene de brukte for å dempe på reguleringsrisikoen var blant annet lobbyisme, forbehold om regulering i kjøpskontrakten og å ha en tett dialog med kommunen.

Lobbyvirksomhet var noe alle utviklerne hadde et forhold til, og var et relativt vanlig risikoreguleringsverktøy. Det var derimot ikke alle som virket like komfortable med å snakke om det, uten at jeg kan si hvorfor.

Denne typen risikohåndtering overasket meg også. Heller ikke dette kom frem av de kildene jeg brukte i teoridelen. Jeg måtte riktignok spørre eksplisitt om lobbyismen til utviklerne, men i og med at alle visste om eller gjorde det selv forundrer det meg litt at dette ikke var med i noen av kildene.

Markedet var en annen risikogjenganger uttalt av intervjuobjektene. Dette har sammenheng med at hele utviklingsprosjektet som regel tar flere år fra start til ferdigstillelse, og at man da ikke har kontroll over hvordan markedet vil se ut i fremtiden. Også her kommer altså tiden inn som et risikomoment, men rettet mot leie- og salgsmarkedet denne gangen. Det var bare utvikler 3 som sa at de aktivt hadde gjort tiltak for å prøve å dempe på denne risikoen ved å prøve å forutsi fremtidsmarkedet ved hjelp av en grundig makroanalyse av dagens marked.

Konklusjon.

Så, hvordan går eiendomsutviklere frem for å finne egent eiendom til utvikling? Svaret på dette spørsmålet er at det ikke finnes noe fasitsvar. Det er ingen riktig eller gal måte å finne eiendom på. Utviklerne brukte alle verktøy tilgjengelig i søkerfasen. De bruker internett for å søke etter eiendommer med potensial for utvikling, de har en tett dialog med kommunene for å finne ut hvor disse ser for seg at det kommer omregulering med utbyggingspotensial og de blir kontaktet av grunneiere som er interessert i å selge, enten direkte eller gjennom eiendomsmekler. Dette er tre av de vanligste metodene, men jeg fikk inntrykk av, gjennom samtalene jeg hadde med intervjuobjektene, at det ikke var så viktig hvordan man fant eiendommen, så lenge man gjorde en grundig jobb med å sørge for at det var et godt kjøp før man skulle gå til akkvisisjon av den.

En av metodene man gjerne brukte for å forsikre seg om dette var ved å gå over eiendommen med en sjekkliste. Jeg skrev i teoridelen at sjekkliste og akkvisisjonsplan var det samme, men gjennom intervjuene kom det frem at det dette var to forskjellige ting. Akkvisisjonsplanen vil som regel være underlagt en overordnet bedriftsutviklingsstrategi. Det vil si at det som regel inngår i akkvisisjonsplanen hvor bedriften ønsker å etablere nye eiendommer, eller forsterke en allerede eksisterende geografisk tilstedeværelse. (intervju med utvikler 1)

Sjekklisten kan være nokså omfattende og er ment for å luke ut de eiendommene som ikke møter kravene til en god akkvisisjon tidelig i prosessen.

Utvikleren bør også gå på befaring på tomten han har sett seg ut. Dette vil hjelpe til med å gi et inntrykk av hvordan nabolaget, så vel som tomtens fysiske struktur ser ut.

Dersom den aktuelle utviklingstomten ser ut som en god akkvisisjon på sjekklisten, så vel som fysisk, utføres en due diligence før man eventuelt legger inn et bud på den. Prosessen med å gjennomføre due diligence blir gjerne gitt til et eksternt selskap, og utføres ikke av eiendomsutvikleren selv.

Dersom budet på eiendommen blir møtt, er skrittet videre etter dette er å forme et førsteutkast til en kjøpskontrakt, som vil inneholde en rekke forbehold som må bli møtt av selger før utvikler undertegner kontrakten. Disse forbeholdene kan inneholde en rekke punkter som er

ment for å fange opp gjenværende risikomomenter tilknyttet akkvisisjonen. Det tjener også som en forsikring ved akkvisisjonen ved at utvikler kan heve kjøpskontrakten dersom det skulle vise seg at forbeholdene ikke er overholdt. Kjøpskontrakten blir som regel utformet av advokat.

Utvikler trenger imidlertid ikke å kjøpe eiendommen for å bygge den ut. Akkvisisjonen kan gjøres på flere forskjellige måter. En av disse måtene å akkvirere eiendom på er ved å tilegne seg eiendommen med et blanco skjøtet, urådighetserklæring, eller generalfullmakt. Ved å benytte seg av disse metodene hopper man over ett ledd med hjemmelsoverføring, som er dokumentavgiftspliktig. En annen metode for å akkvirere eiendom som ikke krever dokumentavgift er ved fusjon, fisjon og aksjekjøp, men dette krever at eiendommen allerede er underlagt et aksjeselskap.

Når grunneier og utvikler er fornøyd med kontraktsvilkårene og undertegner kjøpskontrakten, eller grunneier undertegner en annen form for kontrakt som gir utvikler råderett over eiendommen, vil akkvisisjonsprosessen være ferdig.

De største risikomomentene ved en akkvisisjonsprosess er, i følge intervjuobjektene, tid og regulering. Risikoen rundt tid henger gjerne sammen med at ingen vet hvordan utleie- eller salgsmarkedet vil se ut når utviklingen er ferdig og klar for bruk, samt at det er dyrt for utviklerne å ha lånet som de tok opp for å akkvirere og bygge ut eiendommen stående og forrente seg i banken. Denne risikoen er det ikke så mye man kan gjøre noe med, utenom å jobbe kontinuerlig og fort for å gjøre tidsperioden fra akkvisisjon til ferdigstillelse så kort som mulig. Det var bare en av utviklerne jeg intervjuet som sa at de hadde gjort forsøk på å danne seg et bilde av fremtidsmarkedet, som et middel for å dempe på tidsrisikoen.

Reguleringsrisikoen gjør seg gjeldene dersom eiendommen som skal akkvireres ikke er regulert, eller må omreguleres for å møte utviklingsformålet. Dette vil igjen ta tid. En måte utviklerne bruker for å prøve å dempe reguleringsrisikoen på, er å ha en tett dialog med kommunen som står for reguleringsgodkjenningen. Det drives også aktiv lobbyvirksomhet fra utviklernes side for å forsikre seg om at reguleringen vil bli til fordel for dem, eller for å overbevise beslutningstakerne at utviklingseiendommen tåler mer enn det som er angitt i en allerede eksisterende reguleringsplan.

Litteraturliste:

Advokatfirmaet Wikborg, Rein og Co. (2009) Direkte eller betinget kjøp. (red.) Eiendomsutvikling i tidlig fase, s. 130-144. Senter for eiendomsfag. 1. utgave 1. opplag.

ISBN 978-82-998006-0-0

Andenæs, M. H. (2006) *Aksjeselskaper og allmennaksjeselskaper*. Calax AS, Oslo.

Bjaaland M. R. og Nielsen J. E. (2009) *Eiendomsprosjekter*. Cappelen Damm AS.

Biørn J. og Røsnes A. E. (?) *Utbyggers akkvirering av utviklingseiendom – fremgangsmåter og reguleringsrisiko*.

ISSN 0047-3278

Falkanger, T. og Falkanger, A. T. (2007) *Tingsrett*. Universitetsforlaget AS, Oslo.

Johansen, John A. (2010) Styring og verdsetting av usikkerhet i tidligfasen i eiendomsutviklingsfasen. Masteroppgave, Ås, Universitetet for Miljø- og Biovitenskap.

Kristoffersen Ø. R. (2009) Strategier for effektivt tomtesøk. (red.) *Eiendomsutvikling i tidlig fase*, s. 43-57. Senter for eiendomsfag. 1. utgave 1. opplag.

ISBN 978-82-998006-0-0

Meel, B. (2009) Verdi- og risikovurdering av utviklingseiendom. (red.) *Eiendomsutvikling i tidlig fase*, s. 78-96. Senter for eiendomsfag. 1. utgave 1. opplag.

ISBN 978-82-998006-0-0

Norheim, H. (2007) *Akkvisisjonsprosessen i eiendomsutvikling*. Masteroppgave, Ås, Universitetet for Miljø- og Biovitenskap.

Internettreferanser:

Regjeringen (2011) Ot.prp. nr. 22 (2004-2005) *Om lov om endringer i plan- og bygningsloven* [internett] Tilgjengelig fra:
<http://www.regjeringen.no/nb/dep/krd/dok/regpubl/otprp/20042005/otprp-nr-22-2004-2005-/2/3.html?id=394619> [lest 04.04.2011]

www.lovdatab.no

www.jusstorget.no

Vedlegg

Intervju med utvikler 1.

Meg: Hvordan går dere frem for å akkvirere eiendom til utvikling? Har dere sjekklister, akkvisisjonsplan eller eiendomsporteføljer?

Utvikler: Det kommer litt an på hva vi skal kjøpe. Hvilken type eiendom vi er på jakt etter. Før så var det ikke så vanlig å utvikle bolig og næring i samme prosjektet. Nå ser vi, på grunn av plassmangel, så blir det mer og mer av den typen utvikling. Typisk eiendommer for det er kjøpesenter. Der hvor du har kjøpesenter er det ofte du vurderer å legge boliger i tilknytning til det. For eksempel et senter som vi har drevet siden 60-tallet. Der er det en stor eiendom på X mål som har et lite senter på Y kvm, som ikke går spesielt godt. Og da ser vi på; hva er det vi kan gjøre med det senteret for å styrke det? Da bygger vi boliger i tilknytning til det senteret, så nå kommer det et antall boliger i tilknytning til sentere, som gjør da at boligene styrker nærsenteret, og området blir vitalisert, og du har større rom for å gi noe tilbake til innbyggerne, for eksempel ved å skape torg og møteplasser.

Så, hvordan går vi fram for å kjøpe eiendom? Jeg kan ta to eksempler. Et på hotell og et på kjøpesenter. Det første vi gjør er at vi har strategidokumentet til vårt forretningsbygg. Det har analyser på; hvor ønsker vi å vokse, og hva ønsker vi å vokse i. Strategidokumentet våres sier at vi ønsker å vokse i Oslo, Trondheim, Stavanger og Bergen. Det er de områdene vi ønsker å bli større på og det er fordi at vi har bygningsmasse der fra før, også er vi tjent med at vi får mer på de plassene vi allerede har noe, for det da er lettere å finne synergieffekter mellom de forskjellige byggene, for eksempel driftstjeneste.

Hotell; nå skal vi forhåpentligvis sette i gang å bygge et hotell neste måned. Det er et hotell som er på mange hotellrom og det er noen andre som skal drive det for oss. Det ligger i en av Norges største byer. Hvordan vi klarte å komme frem til den tomten, for vi eide den ikke. Vi måtte kjøpe den. Da var det jeg som var sent ut. Sent ned til Bergen. Da var det å gå og søke i gata der; hvor var det egnet til å bygge hotell? Og da var det aktiv feltjobbing for å finne et egent sted.

Meg: Så da var du fysisk ute og tittet på eiendommer?

Utvikler: fysisk ute og kikka, og, vi illustrerer mye selv med enkel tegning for det handler først og fremst om å finne volumet. Er volumet stort nok for oss sånn at vi kan bygge hotell, og når man bygger hotell, så.. Det er mange tommelfingerregler i eiendomsutvikleryrket, og en slik tommelfingerregel når man bygger hotell er at det bør være 200 rom. Med en gang et hotell blir mindre enn 200 rom er det vanskelig å hente ut stordriftsfordelene ved driften av det. Nå er det sånn at det er mange hotell på 40, 50 og 60 rom og det går jo også, men du får ikke den avkastningen som det vi ønsker å ha av et prosjekt. I den byen, i forbindelse med det hotellet, så søkte vi aktivt, fant en del tomter som vi ønsket å forsøke å få kjøpe. Da var det ganske enkelt at vi tok kontakt med grunneier og forespurte; kan vi få komme igjen om en del år og få kjøpe tomte di? I det her tilfellet så var vi heldig. Som oftest er vi ikke det. Men vi var heldig og fikk kjøpe en tomt som var ferdig regulert til boliger, men det hadde ikke hotellformålet i seg. Da måtte vi, når vi kjøpte den tomte, se hva er planene for kommunen for dette området? Da måtte vi ta kommunedelplanen og alle reguleringsplaner for å se; lå det egentlig innenfor over rammen for kommunen i forhold til bruksformål, og det gjorde det jo. Hotell var ønsket i sentrum av byen, og det er det i alle byer. Og så sjekket vi handelsområde; hvilket behov er det for hotell? akkurat når det gjelder denne byen hadde vi jo visst i mange år at det er det beste hotellmarkedet i hele landet. Likevel for å være helt sikre tar vi noen søk og bygger opp under fakta i forhold til hvilke hotell vi ønsker å bygge der nå. Men, vi tok da kontakt med grunneier, kom i forhandlingsposisjon og ble enige om en sum penger. Det som skjer når du da kommer frem til avtalen og blir enige om pengestørrelsen, er at da må du gjennomføre en due dil (due diligence) av eiendommen. Og da var det ikke, i det her tilfellet, så interessant å se på den tekniske verdien eller tilstanden på bygningene, for vi ville rive alt. Alt skulle rives, så det var uvesentlig, men det som var viktig da, var den økonomiske delen av eiendommen. Hvilke heftelser er det her? Er det noen skattemessige ting som kan komme? Så da brukte vi en måneds tid og leide inn advokatkontor i byen som tok den sjekken for oss. Når det var gjort, og litt mer forhandling, kjøpte vi eiendommen og satte vi i gang med å arbeide straks med omregulering. Så det var sånn vi kjøpte tomte til hotell.

Når det gjelder det andre eksempelet; vi holder akkurat nå på med å bygge et kjøpesenter i en annen kommune. Der var ikke vi aktivt ute og søkte. Der kom det prospekt. Den som jobber med eiendom får veldig mange prospekt tilsendt via eiendomsmeglere. Og da fikk vi tilsendt et prospekt hvor her var over 200 boliger som kunne bygges på denne eiendommen pluss et kjøpesenter. Da er det jo sånn at vi driver kjøpesenter, og en annen del av firmaet igjen driver boliger så da satte vi oss ned og tok en prat om prosjektet om vi skulle kjøpe tomte sammen

og bygge begge deler på den. Det fant vi ut at ville være fornuftig så da gjorde vi det, og fikk.. Det var en formålsregulering der, så manglet det en detaljregulering. Så da gjennomførte vi den detaljreguleringen så vi fikk på plass eksakt det vi ville i enighet med kommunen så er det snart ferdig et kjøpesenter der om et års tid. Så det var sånn vi fikk tak i den tomta. Det var prospekt. Det var ikke feltarbeid.

Meg: Når du var ute og søkte i Bergen; hvordan gikk du frem. Du kjører vel ikke bare rundt og ser på tomter? Så du på noe plankart, eller kart i det hele tatt over byen?

Utvikler: Ja, vi bruker veldig mye Gulesider og Google med flyfoto der, så vi har en ide over hvor vi ønsker å være lokalisert hen, så vi vet hvor vi vil ha, sånn cirka, nye bygg i forhold til type bruk. Det kommer jo mye an på bruken. Men så setter vi oss selvsagt inn i kommunedelplanen. Det er den som er viktig. Reguleringsplannivå er ikke så viktig i forhold til akkurat hotellformål, for det er sjelden at du har det, men det er kommunedelplanen som er viktig, for hvis du er utenfor rammene til kommunedelplanen så er det vanskelig å få igjennom en regulering.

Meg: Bruker dere blanco-skjøter, disposisjonsfullmakt eller sånne ting?

Utvikler: Veldig mange av de eiendommene som selges er jo et aksjeselskap, så da kjøper du selskapet, ikke eiendommen

Meg: Ja, da er det vel litt viktigere med due diligence?

Utvikler: Veldig viktig. Du kan ikke kjøpe uten å ha gjennomført en due diligence.

Meg: Opsjonsavtaler; er det noe dere vanligvis bruker?

Utvikler: Tja, ikke i så stor grad. Det er mest fordi at vi kjøper og utvikler selv. Det er mange som gjør det men ikke akkurat vi. For eksempel, se for deg et område som ikke er regulert og kanskje ligger utenfor kommunedelplanen –spesielt hvis den ligger utenfor kommunedelplanen- som det da blir et veldig langsiktig løp som vi ikke har lyst til å bruke penger på eiendommen siden det er så mange risikofaktorer inni det, da er det hensiktsmessig å inngå en opsjonsavtale, men vi har ikke gjort det. Men vi gir en del opsjonsavtaler til folk som kommer og ønsker å utvikle noe på noen av våre små eiendommer. Vi har noen så eiendommer som blir for lite til vi får noe avkastning, men du har mindre firma som driver med “eplehageutbygging” som får en gevinst av det, også er det en del usikkerheter, så da hender det at vi gir noen opsjonsavtaler.

Meg: Hender det at dere går inn i samarbeidsavtaler, eller oppretter single-purpose selskaper med grunneier?

Utvikler: Ja, vi har veldig mange single-purpose selskaper, vi.

Meg: Rekkefølgebestemmelser i reguleringsplanen for utvikling; kan det være en deal-braker for dere?

Utvikler: Ja, du har jo mange typer rekkefølgebestemmelser. Det er noen som kan være kostbare, også er det noen som bare sier noe om hva du kan bygge først, før du kan bygge alt. Det kommer jo an på type rekkefølgebestemmelser, men den type rekkefølgebestemmelser som sier at; før du får byggetillatelse, så må du bygge en bro, det er sånn kostbare rekkefølgebestemmelser. De liker vi ikke. Men vi er veldig vant med rekkefølgebestemmelser, og alt blir analysert på forhånd. En rekkefølgebestemmelse kommer sjelden overraskende på deg. Det er noe som kommer som følge av at du holder på å regulere, og da vet vi det i en tidligfase hva som kommer til å komme, så har vi kalkulert det inn i beregningene.

Meg: Om det er rekkefølgebestemmelser i tilknytning til boligbygg, er det da mulig å sette opp prisene på boligene for å tjene inn igjen de utgiftene som er brukt på å følge rekkefølgebestemmelsene? For eksempel at du må bygge en barnehage for få byggetillatelse.

Utvikler: Det er veldig sjelden man må bygge en barnehage før man får byggetillatelse, men det har skjedd. Det er ikke nødvendigvis en årsak til at det må bli dryere boliger, for enten så selger du den til en privat barnehagedriver, så den finansierer seg selv, eller så leier du den til det offentlige så finansierer den eierkostnaden.

Meg: Har det hendt at dere har opphevet en servitutt noen gang, hvis dere har funnet ut at den er en ulempe for dere?

Utvikler: Det er en kollega av meg som har et prosjekt på et lite kjøpesenter hvor det er en heftelse ved eiendommen. Nå har ikke jeg alle fakta her, jeg har bare fått referert sånn sporadisk av enkelte, men det er et borettslag som eier dette her sammen med oss. Det borettslaget består vel av en 7-800 seksjoner, og hver gang det skal være et byggetiltak skal alt det her varsles, så det er en voldsom prosess. Det er en heftelse som han prøver og slette, og det har han visst jobbet med i et par år for det har vært komplisert. Der har vi jurister som

jobber med det. Det som er mest komplisert er å få tak i nok folk i forhold til borettslaget. Det blir så veldig mange personer involvert, også er det ikke like mange som er interessert.

Meg: Da er jeg egentlig ferdig med mine spørsmål, men har du noe du syntes jeg manglet i spørsmålene, eller har du noe du har lyst til å tilføye?

Utvikler: Tja, eiendomsutvikler han finner eiendommen, han bygger ting på eiendommen enten det da er bolig, hotell, kjøpesenter, kontor. I noen tilfeller er eiendommen ferdig regulert, da er alt trygt og godt. Da kan du bygge opp til reguleringen. Av og til er det ikke regulert. Da er det jo en risiko; tør du ta risikoen ved regulering? I et prosjekt, nå skal ikke jeg si hvor det var hen, var det en eiendom som vi kjøpte og betalte fryktelig mye penger for den, som var uregulert. Men det var en kommunedelplan der som var lagt til grunn. Og når man da regulerte gikk man litt over de rammene som var fastlagt i den kommunedelplanen. Og den eiendommen kjøpte han nå for 4 år siden, og man har fremdeles ikke klart å få på plass en ny reguleringsplan. Det var en risiko man tok da man kjøpte eiendommen som da var uregulert. Man skulle regulere og man var litt over grensene i kommunedelplanen. Da er risikoen tid. Det tar så fryktelig lang tid, mens lånet som du da har på eiendomskjøpet, det står jo og forrenter seg hele tiden. Så risikoen der er jo at når man på et eller annet tidspunkt får på plass en regulering og får bygd der, er jo at man har tapt det man har begynt å bygge fordi man har tapt investeringen, fordi du har betalt så mye renter på et så stort lån at du ikke klarer å hente inn igjen alt. I bestefall går man kanskje i null eller du får en liten avkastning. Så risiko er alfa og omega over alt.

Meg: Hadde det ikke her vært lurt å gjøre en opsjonsavtale fremfor å kjøpe den tomten med en gang? Eller hatt med forbehold i kontrakten?

Utvikler: Grunneier skulle selge med en gang til høyeste budgiver. Han skulle selge fort med en gang. Og der ble vi oppsøkt, eller han søkte opp mange potensielle kjøpere.

Når du driver med eiendomsutvikling må du være langsiktig. Ting går ikke veldig fort. Og mye av grunnen til det er jo at alt tar tid uansett hva det er for noe. Kjøpe tomt tar tid. Det er jo ikke sånn at man går rett på reguleringen, for hvis man skal regulere må man jo finne ut prosjektet ditt, hente inn arkitekt, du må få tegnet ut en skisse, og du må regne på skissen; klarer jeg å regne meg hjem? Selv vi som er så store må få den indre aksepten. Er dette her noe hele konsernet går for? Slik at det er en del avklaringer som skal skje. Til sist er det styret som skal vedta at; jepp, det her skal vi gjøre. Alle sånne her prosesser tar veldig lang tid. Også

skal du begynne å jobbe da med reguleringsplanen, og da har det allerede gått ett år. Og reguleringsplanen tar, i beste fall, ett og et halvt, eller to år. I Oslo opplever man at det tar tre, fire og fem år å bare regulere eiendommen. Voldsomt tidkrevende. Men etter at eiendommen er regulert, da begynner ting å løsne litte grann. Da setter man av et halvt år, eller 7-8 måneder til selve byggesaksbehandlinger, for du skal detaljprosjektere det og så skal du få det godkjent. Så er den siste delen som da er selve byggingen. Alt det her tar fryktelig lang tid, så du må være veldig langsiktig. Eiendomsutvikleryrket er et maratonløp. Også er det det at du får veldig mye nei. Du får jo nei uansett hvem du måtte spørre om ting, eller.. naboene, da, når du skal bygge. Naboene vil jo alltid syntes det er bedre uten noe. Alt, uansett hvor vi skal bygge, så får vi stor motstand i fra beboere som mener at det blir for langt, eller det blir for høyt, eller det tar utsikten; "Vi har alltid kunne sett der". Du har motstand fra grunneierne rundt deg, og det vil du alltid ha. Også har du motstand når sakene dine går rundt i det offentlige saksapparatet. Det er veldig, veldig mange offentlige instanser som skal mene noe om prosjektet ditt. Det kan være enten være at; her er det noe fauna, eller et gammelt tre, eller dyretråkk, eller biologisk mangfold. Sist vi var borti det her var det spissnutefrosk og krusfrø, så plutselig oppdager du at en tredjedel av tomta di må du gjerde inne for det er sjelden forekomst av krusfrø. Så det er jo ikke morsomt når det skjer. Så du har dem som sier nei, og så har du samferdselsetaten som veldig mange ganger sier.. de sier jo ikke nei til avkjørsel, men det kan hende de mener at den skal være en annen plass, eller du får ikke det nødvendige antall avkjørsler fra tomten din, så det blir veldig mye jobbing der. Også har du da politikerne som.. det er jo litt interessant, da; bydelspolitikere kontra rådhuspolitikere. Det er to forskjellige politikerraser. Bydelspolitikere er jo litt mer opptatt av å være litt mer på linje med beboerne i området, for de bor jo der selv, og de møter jo de som protesterer høyest daglig eller ofte. Mens rådhuspolitikere våre i byutviklingskomitéen, Oslo spesifikt, men dette gjelder alle store byer, men det styringssettet som vi har i Oslo, da, som er parlamentarismen, så opplever en at politikerne er mer.. de klarer å se saken i fra en annen vinkel enn det bydelspolitikere gjør. De ser utfordringen, for eksempel med at Oslo trenger boliger. Oslo mangler fryktelig mange boliger i forhold til.. allerede i dag så mangler vi boliger i Oslo i forhold til den tilflyttingen som kommer, så skal det bygges helst 6000 hvert eneste år, og det blir bygd 1-2000, så vi har et voldsomt underskudd. Bydelspolitikere ser ikke så nøye på det med behovet for Oslo for at det skal være nye boliger. De skjønner jo at det må komme boliger, men det trenger ikke komme akkurat her, tenker bydelspolitikere, men det skjønner politikerne i byutviklingskomitéen de skjønner at her må vi se Oslo under ett.

Han gir meg så et eksempel som han ber meg ikke å referere til ettersom det er en pågående regulerings sak.

Andre ting med eiendomsutvikling er at ingen kommuner er like. Alle kommuner har jo det samme basis regelverket i bunn. Plan- og bygningsloven er jo for hele landet, og den praktiseres ganske likt også over hele landet, men det er opplevelsen av hvordan du blir tatt imot i en kommune som er forskjellig. I enkelte kommuner, som for eksempel Stavanger, der blir vi møtt med åpne armer av politikerne fordi de syntes det er fint at en stor aktør ønsker å utvikle og bruke penger og gi et tilbud til innbyggerne i den kommunen. Alternativet var at ingen gjorde det. En merker da at man får en god følelse med politikerne og en god følelse med administrasjonen i kommunen fordi de er serviceinnstilt og de tenker at; Yes, det her skal vi få til, og vi skal også få det til raskt.

I Oslo er det litt mer motsatt ettersom det er ingen som tar imot med åpne armer. Vi må på en måte albue oss fram for å få prosjektene på plass. Vi har ingen særfordeler når vi utvikler. Tvert imot er det det motsatte. Også tar det lang tid. Å regulere tar fryktelig lang tid.

Utvikler gir et eksempel til som er under regulering nå, men det han vil fram til med eksemplet er at reguleringen i Oslo tar lang tid.

Etter at båndopptageren ble slått av viste han meg et par prosjekter som de prøvde å få igjennom nå, og han røpte et par ting han ikke ville si når båndopptageren sto på. Dette var at lobbyvirksomhet ikke var uvanlig i denne bransjen, og om man ville ha et nei til et ja, måtte man møte politikerne ansikt til ansikt. I telefonen er det lett å si nei, men om man tok en kopp kaffe med dem og fikk lagt frem sine argumenter på en god måte ville dette ofte vinne gjennom. Man måtte ikke sende noe skriftlig i form av brev eller e-mail til dem. Han var litt uklar på hvorfor ikke da jeg spurte han om det.

Intervju med utvikler 2

Intervjuobjektet i dette intervjuet ville ikke at jeg skulle bruke båndopptager, så svarene jeg har skrevet nedenfor er ikke ordrett slik utvikleren sa det, men det er så nærme jeg kommer med notatene jeg tok sammen med det jeg husker han sa.

Meg: Hvordan går dere frem når dere skal finne egnede eiendommer til et utviklingsformål?

Utvikler: Det kan gjøres på flere måter. En av måtene vi foretrekker er etterspørsel. Når vi, for eksempel, har leid ut kontorlokaler til en kunde som vil si opp leiekontrakten fordi de er i en ekspansjonsfase og derfor trenger større lokaler, kan vi utvikle større lokaler og ta med i beregningene for inntekten på disse lokalene den prisen som kunden ga for arealet i den forrige kontorbygningen. Etterspørsel er den formen som gir minst risiko. Dette er selvfølgelig en veldig passiv form for eiendomsutvikling.

Vi ser også etter beliggenhet når vi skal akkvirere eiendom. Slik vi ser det kommer det til å bli dyrere å kjøre bil til og i byen. Sammen med at NSB får nye lokaltog nå i 2012, og et generelt bedre kollektivtilbud, vil vi prøve å konsentrere veksten av kontorlokaler i sentrum nær Oslo S. Dette betyr at folk kan bo lengre unna byen og allikevel gå til jobben når de kommer av toget eller bussen. For fem år siden var alt bilbasert, så byen strekker seg nå ut i alle kanter med næringsseiendom langs motorveiene. Vi vil sentrere dette, og på den måten samtidig få ned bilbruken.

Meg: Hva er de største risikomomentene i akkvisisjonsfasen, og hva kan gjøres for å dempe disse?

Utvikler: Tiden er den største risikoen. Tiden fra kjøp av eiendom til leieinntektene kommer inn. Denne tiden bør være så kort som mulig. Vi taper penger hele tiden det tar til leieinntektene begynner å komme inn. Hvis vi for eksempel kjøper ett bygg til hundre millioner, står det lånet og forrenter seg hele tiden. Regulering er også en risiko. Regulering kan ta veldig lang tid.

Naboer og leiemarked er også risiko. Om det tar lang tid å få regulert eiendommen, kan markedet ha snudd seg før vi får mulighet til å drive utleie.

Ha dere en akkvisisjonsplan dere følger, og kan du i så fall fortelle meg litt om den?

Utvikler: Ja, som de fleste store eiendomsselskaper har vi en akkvisisjonsplan som vi retter oss etter. Dette er en vekststrategi som sier at ”der” og ”der” vil vi bygge, eller utvide allerede eksisterende eiendommer.

Meg: Bruker dere blanco-skjøter, disposisjonsfullmakter eller slike ting i akkvisisjonsprosessen? I så fall i hvilken sammenheng?

Nei, i utgangspunktet ikke. Vi liker å gjøre opp for oss med en gang. Men det har forekommet.

Meg: Er lobbyvirksomhet noe som forekommer ofte i eiendomsbransjen?

Utvikler: Ja. Lobbyvirksomhet er veldig viktig. Vi må forklare beslutningstakerne hva vi kan tilføye byen. Dette blir ikke bare gjort over en kopp kaffe på en kafé, men også i møter med dem. Disse møtene blir da som forberedende saksgang, og er allment akseptert. Dette er spesielt viktig når det er forskjeller mellom offentlige føringer og prosjektet man vil ha igjennom.

Meg: har du noe du vil tilføye på slutten?

Utvikler: Ja, jeg syntes du burde spurt meg om hvordan man får tak i eiendom. Dette er det vanskeligste ved å drive eiendomsutvikling. De som selger eiendom til eiendomsutviklingsfirmaer vet som oftest hva de sitter på, og priser inn utbyggingsgevinst. Forhandlingene rundt prisen på eiendommen kan da være vanskelig å komme overens med. Selgeren vil ha risikofri betaling, men det vet vi at det veldig sjelden er risikofritt å utvikle en eiendom.

Intervju med utvikler 3

Meg: Hvordan går dere frem når dere skal finne egnede eiendommer til et utviklingsformål?

Utvikler: Det vi tidligere har gjort, for ett år siden, så laget vi et strategidokument for hvordan vi tror markedet går fremover, og hva vi tror på av kvadratmeterpriser i fremtiden, hva vi tror på av leiepriser, for både næring og bolig. For hvordan vi tror renten går, hvordan yield'en går – det er avkastningskravet til investor. Hvis du putter hundre millioner inn i en investering, og du får seks millioner ut hvert år i leie etter å ha betalt utgifter, da er det yielden; seks millioner. Det var egentlig det vi gjorde for ett år siden. Vi tok en grundig analyse av markedet, helt makro. På bolig fant vi områder med lave priser og høyere inntekter. Man må gå ganske grundig til verks for å finne dette. Så fant vi et par satsningsområder. De områdene vi hadde mest tro på og hva vi skulle satse på i de ulike områdene, og når vi hadde kommet frem til det og på en måte spikret det, det at nå tror vi på markedet, nå tror vi at det skal opp, så er det bare å gå i de områdene. For eksempel i høst, så gikk vi rett nedi her og fant ut hvor mye potensial det var i de eiendommene der nede og om de var til salgs. Du kan jo begynne med Google maps egentlig og se om; er det fullt utbygd i forhold til nabobygget, så kan du gå videre. Hvis du vet at det er en lav leie der i dag, så kan du jo alltid spørre eieren. I hvert fall da, så gikk vi en ganske god runde i de forskjellige områdene og fant objekter i de områdene som vi rett og slett trodde at hadde potensial. Også har vi en sjekkliste til tomtekjøp som er ganske seig. Det første du må sjekke er potensialet. Det er det overordnede; hva er potensialet i denne eiendommen? Og det potensialet finner du ved å finne ut om det som står der i dag, hvis det står noe, om det kan bygges større enn det er i dag, om det er en ledig tomt du kan bygge på også går det bare mer og mer i detalj nedover; hva er salgsprisen i området, hva er utleie på næring, hva er utleie på bolig. Og når du har gått gjennom en sånn sjekkliste som det her, så inngår du dialog med eier, eller det kan du gjøre tidligere før du har gått gjennom sjekklisten også. Da du har inngått en dialog med han får du rett og slett vite om du får kjøpt eiendommen for en fornuftig pris eller ikke. Og da er det jo rene forhandlinger.

Denne sjekkisten er for når du har funnet en tomt. Da går du rett på denne. Det er for å være sikker. For eksempel vannledninger over en tomt kan koste flere millioner å legge om hvis tomten er litt større. Så hvis du ikke vet det på forhånd, om det ligger en vannledning der eller ikke, så kan det koste dyrt på resultatet ditt i etterkant.

Meg: Hva ser du på som de største risikomomentene i en akkvisisjonsprosess?

Utvikler: Dårlig tid. Hvis du klarer å gå gjennom en god sjekkliste. Hvis du klarer å ta de forbeholdene du trenger. Du kjøper kanskje på et prospekt og blir enig om en pris. Så går du gjennom en DD prosess (due diligence), så det er viktig at du tar forbehold om det. Hvis ikke kan du gå på litt av hvert av smeller. Det klart, at hvis du noen ganger vet at det er skikkelig billig, og du vet at du må handle raskt, så kan du jo ta litt større risiko, men som sakt; å ha dårlig tid er vel den største risikoen, for målet med DD prosessen er at du skal avdekke ting du ikke vet om.

Meg: Hva kommer det av at det er tiden som er den største risikoen?

Utvikler: Det kommer av at du må rekke å gå igjennom den sjekklisten. du må rekke å gå igjennom alle detaljer, hele bygningen, hele tomten. Grunnforhold og slikt. På ett av byggeprosjektene våre, visste vi at det var dårlig grunn. Vi visste at det var masse løsmasser, men jeg tror ikke vi var klare over at det var så løst og så langt ned til fjell, for eksempel. Hvis du ikke vet nok om grunnen, så er det en stor risiko. Ja, det er kanskje en av de største risikoene, for det er ikke sikkert du finner det ut heller. Enten må du ta forbehold om det, for det er ofte selger vil ha hevet de forholdene, eller begynne å ta tester på grunnen og slikt, det er ikke alltid du får til det. Så du må gjøre en jobb på forhånd med de geologiske forholdene på området. Det er ikke alltid det stemmer sånn du tror det er, men da er du i hvert fall nærmere sannheten. Forurenset grunn kan også bli ganske dyrt. Så man må ta forbehold om en hel del i avtalen. Før jeg kom hit var jeg nok en mye større cowboy enn det jeg har blitt oppdratt til mens jeg er her nå. Jeg var veldig kjapp i avtrekkeren når jeg fant gode avtaler. Det er klart; man kan jo lett gå på trynet hvis man er cowboy, og det ser man også at det er mange som har bygd seg opp skikkelig som har kastet bort alt fordi de ikke vet hva de har kjøpt, så det er en sånn iver man må være veldig forsiktig med. Hvis man tar forbehold, hvis man gjør research, hvis man går gjennom prosjektet nøye, da stiller du mye bedre over tid. For over tid skal du egentlig gå på en smell, hvis du kjøper inn hva som helst. Noe som syntes å være billig kan fort bli dyrt. En Statoilstasjon vi så på, jeg vet ikke hvor mange millioner det var i opprensing av grunn der, men hvis du ikke tar forbehold om at de skal betale for forurensningen, så kan du være ute å kjøre. Ta som et eksempel at du selger leiligheter; du selger hundre leiligheter til en pris og så får du entreprenøren på plass. Du har prisen på den, du tenker at nå tjener du mye penger, og så graver entreprenøren ned i bakken, også finner entreprenøren masse forurenset masse, og siden det kanskje er på en fast pris, så er entreprenøren utrolig villig til å prise den forurensede massen utrolig høyt, så da kan du lett gå på en smell.

Hvis du har en tomt som er uregulert er kanskje tiden den viktigste risikofaktoren sammen med reguleringen som kanskje er den viktigste av dem alle. Plan- og bygningsetaten sier noe også er det ikke sikkert at det gjelder før det er skriftlig. Jeg hadde senest nå en sak hvor de sa at de lovte og sa at ”det her er greit. Her skal du få rammesøknad”. Det skal jo ikke være noe problem når enhetslederen sier det, men så får vi avlag fordi saksbehandleren bruker for lang tid, selv om det er bestemt at vi skal få rammesøknad på det. Plan- og bygningsetaten vet jo ikke hvor lang tid de bruker, og man vil jo gjerne yield’e seg opp så langt som over hode mulig innenfor visse rammer som banken tillater, så finansieringskostnadene blir ganske store hvis plan- og bygningsetaten gir det et par år ekstra med ventetid før du får lov til å bygge prosjektet. Kanskje de gode periodene er over.

Markedet, selvfølgelig er også en stor risiko. I dag vet man ikke helt hvor markedet skal gå. Vi visste for ett og et halvt år siden, eller i 2009 var i hvertfall jeg ganske trygg på at det skulle gå opp. Og i 2010 var vi hundre prosent sikre på at det skulle gå opp, men i dag når det har gått så mye opp, og da snakker jeg boligsiden, så er det vanskelig å forstå at realboligprisen skal noe særlig opp. Så markedet er helt klart en stor risiko, du kjøper jo en tomt i dag, så har du ett til to år, kanskje mer til regulering, ett til to år kanskje mer til bygging, så underveis til du får igjen pengene dine kan baken ha spist dem opp.

Meg; men du sier at tid er en stor risiko samtidig som du må være grundig med sjekklisten, DD osv. Du må prøve å finne en balanse mellom de to da eller?

Utvikler: Ja, du må jobbe hardt. Det gjelder å bare gå knallhardt gjennom. Og det rekker vi som regel, men man samtidig ta seg god tid til å gå gjennom sjekklister og gå gjennom eiendommen for å være helt sikker på at du får det du kjøper og at det ikke kommer noen spøkelses, for å si det sånn. Det vi som regel gjør er å gå gjennom eiendommen før vi legger inn bud, samt en prosess til i etterkant også, for den tiden må du ha.

Meg: Er lobbyvirksomhet noe som forekommer hos dere?

Utvikler: Et firma vi jobber for har en mann som er ekstremt flink til å påvirke myndighetene. Du kan kanskje kalle det lobbyvirksomhet. Vi har jo som regel åpen dialog med plan- og bygningsetaten. Hvis du skal bygge ut noe stort, da må du jobbe med politikere. Da må du treffe et hjerte som jobber for din sak i et parti som styrer. Det er klart at da er det jo veldig greit å kjenne nok mennesker. Hvis du kan få bygd én etasje ekstra så har det en kjempeverdi i seg selv. Hvis du bare kan overtale politikerne til at det her er lurt, det her er riktig for stedet,

og det tåler å bli bygd større, det tåler å bli bygd høyere. Vi gjør jo det helt klart lobbyvirksomhet sånn sett. Jeg har ikke gjort det, men jeg vet at vi har sånne folk hos oss som er veldig flinke til det; å få en etasje ekstra. Hvis det er sånn at du på forhånd har overtalt politikerne til å få bygge litt høyere eller mer, har du jo redusert risikoen din betraktelig. Det du også kanskje tenker på med lobbyvirksomhet er forhåndsuttalelse med plan- og bygningsetaten. Eller du på forhånd snakker med plan- og bygningsetaten. Du ser på en tomt og så snakker du med plan- og bygningsetaten om; hva kan vi gjøre med den tomten? Så kan de komme med en forhåndsuttalelse. ”Ja, vi tror at dere kan gjør det og det” og ”Vi er ganske sikre på at det kan bygges større enn i dag” og ”Følg reguleringen til nabotomten” for eksempel. Det tror jeg er veldig lurt å ta den dialogen. Den står også som ett av punktene i sjekklisten vår.

Meg: Bruker dere blanco-skjøter, disposisjonsfullmakter og slike ting?

Utvikler: Ja, du senker jo risikoen ved å bruke et blanco-skjøte hvis du tar en del forhåndsregler. Det er klart at hvis en som selger en eiendom godtar at du kan få blanco-skjøte, også går han konkurs i ettertid så kan jo banken ta eiendommen fra deg. Men hvis du gjør en del avtaler på forhånd, skriver et førsteprioritetslån på en del større enn eiendommen, det er mye du kan gjøre for å redusere den risikoen, men det må du se an. Hvis selger er en kjemperøver som har mye trøbbel, da er det antageligvis ikke blanco-skjøte du skal gå for. Men blanc-skjøter benyttes som regel ved mindre investeringer etter min oppfatning. Det er mer mot bolig. Vanligvis kjøper du kanskje et aksjeselskap. Men hovedsakelig brukes blanco-skjøter til å unngå dokumentavgiften.

Meg: Da er egentlig jeg ferdig med mine spørsmål, men er det noe du har lyst til å tilføye?

Utvikler: Ja, du må snakke med veldig mye fler mennesker enn de som kommer til deg. Det kommer en del meklere til oss, men de beste kjøpene gjør vi utenom. Det er der vi går direkte til selger. Du går for eksempel på infoland.no, så kan du finne ut hvem som eier tomten. Da kan du ringe direkte og høre hvilke planer eieren har med tomten. Hvis de da har planer om å selge kan du foreslå en pris. Med en gang de går gjennom mekler går de ut på det åpne markedet og det blir som regel konkurranse som gjør det dyrere. Det er faktisk bemerkelsesverdig mange som ikke går ut på det åpne markedet, og får de et tilbud så tenker de; ja, hvorfor ikke?

Så, gå på infoland. Snakk med folk du vet driver med eiendom. Kanskje er din rekkevidde femti millioner, men med en investor på laget, så kanskje det kan være to hundre millioner. Snakk med investorer. Det kan også ditt leteområde. Let mye.

Meg: Har du da et prosjekt i tankene allerede når du leter etter eiendom, eller leter du etter eiendom generelt og ser på hav det kan brukes til etterpå?

Utvikler: Vi satser på eiendommer med mer enn femti leieligheter og da må du se etter ledige tomter. Og spesielt ved nye reguleringsplaner er det kjekt å være først inne og vite om den nye reguleringsplanen. Hvis du vet at et jorde er omregulert til, eller kommer til å bli omregulert til bolig, så må du ha alle antenner ute. Du må vite om nye reguleringsplaner, være tidlig ute med et bud der til en gårdseier. Høre med kommunen. Hvor de tenker å åpne opp, hvor de satser på at nye boliger skal komme fremover, for det har velig mye å si. Lete på Google maps. Der har jeg funnet mye. Der kan du finne tomter i byen også så du slipper å løpe rundt. Så, finner du en tomt er det bare å høre om de er interessert i å selge.

En annen ting er hvis du er mye ute og snakker med folk i eiendomsbransjen, eller med firmaer for eksempel, så kan du spørre dem hvor har dere tenk til å bo eller holde til neste år? Og hvis de svare at de ser på muligheten til å flytte på seg, altså hvis du får et firma du kan hjelpe til å få en ny eiendom, så ha du allerede der et potensial til å få en ny leietager. Da blir det et annet søk igjen. Da søker du på en måte for det selskapet. Der må du som regel være utrolig rask, for de går som regel til en søkemekler ganske tidlig. Men hvis du kan tilby dem et lokal hvor du sier at det har jeg nettopp fått opsjon på å kjøpe for eksempel, der kan dere flytte inn. Hvis du kan møte kundens behov, så kan du i hvert fall senke risikoen og lage potensial. For det er det handler om; å lage et potensial.

Meg: Opsjonsavtaler; er det noe dere bruker ofte? Jeg har fått inntrykk av at andre ikke bruker det noe særlig i Oslo.

Utvikler: Bruker du det ofte blir du sett på som useriøs.

Meg: Er det noe grunn til det?

Utvikler: Det er jo en liten by, og hvis du går rundt i byen og gjør mye dumt, da nytter det ikke å jobbe her i byen. Det har jeg fått klar beskjed om. Pass på hva du gjør og sier til hvem. Hvis du går rundt og får opsjonsavtaler og bryter dem hele tiden, så går det ryktet fort. Det er

ikke veldig mange salgsmeklere, så da mister du kanskje muligheten neste gang det kommer et godt prosjekt i fanget på deg.

Intervju med utvikler 4

Meg: Hvordan går dere frem når dere skal finne egnede tomter til utvikling?

Utvikler: Det gjør vi på flere måter. Sånn i utgangspunktet, så bruker vi ofte kommunene. Vi ser på arealplanen til kommunen, hvor de vil ha utbygging, og hva slags type utbygging de ønsker på de forskjellige stedene, og den går jo ofte over en fireårs periode. Da er det primært boligområder vi er interessert i, så da ser vi på det, og ut ifra det, tar vi kontakt med grunneiere. Det er en kommune som nettopp er ferdig med rulleringen av kommuneplanen nå, og da ligger det også på hjemmesiden til kommunen innspill fra grunneier som ønsker å omregulere eiendommen sin. Ofte har vi brukt det også for så å ta kontakt direkte med grunneiere. Ofte har vi sett at de kanskje er interessert i å inngå en opsjonsavtale med oss før reguleringen er ferdig, fordi de der ofte amatører når det gjelder å utvikle eiendom, så da ser de det som en fordel å ha en avtale med oss hvor vi hjelper dem igjennom den prosessen der. Så det er en måte. Ellers så har vi mange henvendelser fra grunneiere som tar direkte kontakt med oss og sier at de har områder som de vil selge, og det kan være ferdigregulert og det kan være uregulerte områder. Så det er primært de to måtene det foregår på. Ellers så oppsøker vi noe gjennom finn.no også, men det er veldig lite.

Meg: Så dere får ikke tilsendt noe fra meklere eller slikt?

Utvikler: Nei, det er sjelden. Vi føler at vi må oppsøke det. En kommune hadde nå et salg på et område, og der var vi litt i forkant, kan du si. Vi sa vi var interessert i området, og de var interessert i å selge, men så går det gjennom en mekler. Det ble solgt på det åpne markedet. Det er sjelden meklere kontakter oss direkte og sier de har noe på salg. Det er vel kanskje fordi vi følger såpass godt med i markedet også. Det er mest større områder vi er interessert i, og ofte da i en tidlig fase områder som ikke er regulert.

Meg: Hva ser du på som de største risikomomentene i en akkvisisjonsfase?

Utvikler: Det verste er jo å ikke får det omregulert. Men ofte har vi kontrakter med forutsetning. Vi inngår avtaler med grunneier med forbehold om å få det godkjent, så sånn sett er ikke risikoen noe særlig stor for oss. Det er vel kanskje noe hvis vi betaler noe i forkant på et område, også viser det seg at det her ikke er snakk om å omregulere. Det er vel først når vi begynner å bygge, at vi har kjøpt for dyrt, eller at det er andre forhold som gjør at det blir mye dyrere å bebygge tomta. Den største risikoen er at kalkylen vår ikke holder.

Meg: Hva med tid? Utgjør det noe risiko for dere?

Utvikler: Ja, det gjør jo for så vidt det. Når det gjelder akkvisisjon; vi kjøper både tomter som er ferdigregulerte og ofte områder med et langt perspektiv på, opp til ti-femten år, men det er vi jo klar over; at det tar såpass lang tid. Det er klart det er risiko, man vet jo aldri markedet fremover, så tiden er jo også en risiko, ja.

Meg: Hva kan du gjøre for å dempe på disse risikomomentene?

Utvikler: Man må prøve å jobbe kontinuerlig med prosjektene. Vi har tett dialog med kommuner og myndighetene. Vi tar ofte i forkant et møte med dem, og ser hvordan de stiller seg til en utbygging.

Meg: Har dere en akkvisisjonsplan dere følger?

Utvikler: Ja, det har vi. Jeg har et excel-ark hvor jeg har alle prosjektene liggende som jeg kontinuerlig oppdaterer etter hvert, og fører status på dem.

Meg: Hva med sjekklister?

Utvikler: Ja, det har vi også. Det er egentlig et statusark vi har med de aktuelle tomtene med gårds- og bruksnummer, også skriver vi navnet på eier og hvor stort området er, antall enheter vi eventuelt kan bebygge og så har vi reguleringsstatus og kommentarfelt hvor vi følger opp sånn noenlunde kontinuerlig. Og så highlighter vi de som er interessante, og faser ut de som er uinteressante. Ellers så har vi sjekklister som går på innhenting av alle opplysninger og slikt. Vi har også en sjekklister ved kjøp, som vi kaller det med avklaring av arealet, innhente kart og opplysninger, målebrev, regulering og så videre, rekkefølgebestemmelser, veistruktur og infrastruktursom må på plass før vi kan bygge og masse slike forhold. Og da veier vi opp det positive med det negative for å se om vi går videre med det, eller om vi skal legge det fra oss.

Meg: Bruker dere blanco-skjøter eller disposisjonsfullmakter og slikt noe særlig?

Utvikler: Ja, det gjør vi.

Meg: I hvilken sammenheng, da?

Utvikler: Det er med avtaler med grunneieren. Det inngår i kjøpekontrakt med grunneier så vi slipper dokumentavgift to ganger, så da går det direkte over fra grunneier til kjøperne.

Meg: Det kan vel være litt risiko involvert med dette også?

Utvikler: Nja, vi har vel regulert det der i avtalen, som sakt. Vi har en jurist som utarbeider de avtalene, men det er mulig det er en viss risiko ved det, ja.

Meg: Er lobbyvirksomhet noe som forekommer ofte hos dere, og i så fall i hvilke situasjoner?

Utvikler: Nja, nei, jeg vil si i liten grad. I forbindelser med møter med kommunen kan det hende vi drøfter noen andre ting, ikke sant, spørre litt om hvordan det ligger an i litt andre steder, men jeg vil si i liten grad, ja.

Meg: Så dere prøver ikke å påvirke litt for å få litt ekstra ut av eiendommen?

Utvikler: Du tenker da på mot kommunene for å få omregulert større deler, eller utnyttelsesgrad eller slike ting? Nei, jeg vil si i liten grad.

Meg: Har du til slutt noe du har lyst til å tilføye? Er det noe du føler jeg burde ha tatt opp som jeg ikke har tatt opp?

Utvikler: Tja, si det? Jeg er egentlig ganske fersk med dette selv. Jeg har bare jobbet her i et halvt år. Tidligere har jeg holdt på med drift, så jeg har ikke den store erfaringen enda med akkvisisjon. Jeg kan jo si at det er ikke noe som skjer over natta. Man må ha litt langsiktig perspektiv på det. Det gjelder å jobbe kontinuerlig med det for å holde liv i det.