



UtviklingsABC – Del 3 – Innledende om kjøp av utviklingseiendom



Line Ravlo-Losvik
Partner, Dr. juris



Ellen Hestenes Merli
Fast advokat



Lasse Lillelund Innleggen
Fast advokat

I en serie artikler setter DLA Piper fokus på hva eiendomsutviklere bør være særlig bevisste på i ulike faser av et utviklingsprosjekt. Denne artikkelen er en innledende artikkel om hvordan kjøp av utviklingseiendom vanligvis skiller seg fra kjøp av ordinær eiendom.

Ved kjøp av utviklingseiendom må selger og kjøper finne en balanse mellom selgers ønske om høyest mulig kjøpesum og kjøpers ønske om trygghet for at kjøpesummen står i forhold til fremtidig tillatt utnyttelse av eiendommen. Dette medfører ofte særegen kjøpesumsberegning, andre forbehold og forutsetninger samt tidsfrister for å sikre ønsket fremdrift.

Generelt

Ved kjøp av kontantstrømseiendom er normalt utviklingen av eiendommen gjennomført, og det er den fremtidige kontantstrømmen fra leietakere i eiendommen kjøper betaler for. Ved kjøp av utviklingseiendom, så erverves en eiendom med et potensiale for å skape en fremtidig verdi. For å kunne realisere verdien må utvikler vanligvis gjennom tidkrevende og omfattende regulerings-, bygge-, og/eller salgsprosesser som kan ha avgjørende betydning for verdien eiendommen representerer.

Dersom selger ønsker å ta del i den fremtidige verdistigningen, eller tar forbehold om at en fremtidig kjøpesum skal være av en viss størrelse, forutsetter denne typen reguleringer skreddersøm i bud, budaksept og

kjøpekontrakt.

Grunnleggende om balansen i verdsettelsen

Selger ønsker gjerne en høyest mulig nåverdi av kjøpesummen. Kjøpesummen for utviklingseiendommer utbetales i mange tilfeller i form av fremtidige (del)betalinger. Forfallstidspunktet har stor betydning for nåverdien. For å sikre nåverdien av kjøpesummen, vil selger normalt kreve KPI-justering, minsteverdier eller minstepriser og krav om fremdrift.

Kjøper vil på sin side ofte måtte balansere kjøpesummens størrelse opp mot ulike risikofaktorer, og vil kunne ønske at selger er med på å ta risiko for enkelte faktorer. Mens en kjøper i en normal eiendomstransaksjon i nokså stor utstrekning kan gjennomføre en due diligence (juridisk, finansiell, teknisk og kommersiell) for å bekrefte sine forutsetninger, vil en kjøper i et utviklingsprosjekt vanligvis i begrenset grad kunne verifisere sine forutsetninger. Det vil derfor kunne måtte forhandles om hvem av partene som eksempelvis skal ta risikoen for grunnforhold og størrelsen på infrastrukturbidrag.

Avhengig av antall interessenter, vil høyest mulig kjøpesum noen ganger kunne oppnås i tilfeller hvor partene deler på konsekvensene av enkelte risikofaktorer.

Hovedfaktorer som er særegne for utviklingseiendommer

Det er flere viktige faktorer en eiendomsutvikler bør vurdere ved et potensielt kjøp av en utviklingseiendom.

Verdien av og risikoaspektet ved en utviklingseiendom er avhengig av hva utvikleren kan få tillatelse til å bygge på eiendommen. «Reguleringsrisikoen» omfatter normalt følgende elementer:

- hva utvikleren får lov til å bygge, eksempelvis bolig, næring eller forretning,
- hvor mange kvadratmeter det gis tillatelse til å bygge,
- hvor lang tid regulering og byggesak tar, samt
- hvorvidt utbyggingen utløser krav om infrastrukturkostnader/-bidrag til det offentlige.

En utvikler vil normalt se hen til den fremtidige verdien på eiendommen etter gjennomført utvikling. Dette er eksempelvis salgspriser på boligene, eller yieldet verdi av inntektene dersom det er næringsseiendom. Verdsettelsen av fremtidige verdier medfører betydelig usikkerhet.

Eierkostnadene i utviklingsfasen påvirker kjøpers avkastning, både med hensyn til krav til egenkapital og mulighet for belåning. Ved behov for fremmedkapitalfinansiering oppstiller bankene typisk krav om et visst antall solgte boliger eller utleiegrad før utbetaling kan finne sted. Dette kan påvirke byggestart.

Hva det koster å utvikle og ferdigstille den ønskede bygningsmassen vil videre være en viktig faktor. En utvikler må blant annet vurdere kostnadene opp mot den potensielle verdien på eiendommen. Kostnadene består ofte av entreprisekostnader, byggherrekostnader og infrastrukturkostnader – herunder både rene kontantbidrag og realytelser forbundet med rekkefølgekrav.

Budgivningen

Ettersom den fremtidige utnyttelsen normalt er en usikkerhetsfaktor i utviklingsprosjekter, vil bud tilknyttet utviklingseiendom normalt være knyttet opp mot kvadratmeterpriser for ulike former for byggerier og en tenkt utnyttelse. Selger ønsker vanligvis minimumspriser, og det er viktig å få avklart begge parter rettigheter dersom prosjektet trekker ut i tid, eller dersom ønsket utnyttelse ikke oppnås. Det er viktig å ha et bevisst forhold til hvilke usikkerhetsfaktorer som kan avklares i forbindelse med en due diligence, og hvilke usikkerhetsfaktorer som må forventes videreført og regulert i en kjøpekontrakt.

Ulik grad av binding

Som en naturlig følge av utviklingsprosjekters kompleksitet og mangfold, fra kontantstrømseiendommer med noe utbyggingspotensiale til uregulerte og ubebygde områder som må reguleres og som kanskje aldri vil la seg utbygge, er det mange ulike former for avtaler tilknyttet erverv av utviklingseiendom. De enkleste strukturene er rene opsjonsavtaler uten noen form for forpliktelse for kjøperen, men med mulighet for utvikling og erverv dersom kjøperen lykkes. Dernest kommer betingede kjøpekontrakter hvor kjøperen er forpliktet til å kjøpe eiendommen dersom betingelsene oppfylles. Videre finnes ulike former for kjøpekontrakter som selv om de er bindende, inneholder noen utveier for partene hvis fremtiden ikke blir som forutsatt.

Kjøpekontrakten – ingen standard

Selv om partene i utviklingsprosjekter ofte tar utgangspunkt i en av meglersstandardene, vil det normalt måtte foretas langt flere tilpasninger enn ved ordinære eiendomstransaksjoner.

DLA Piper erfarer at kjøpesumsberegningen kan være nokså annerledes både hva gjelder beregning og forfallstidspunkter, noe vi vil komme tilbake til i en egen artikkel. Videre er skatterabatten som regel annerledes og høyere enn for kontantstrømseiendommer, og forfall, oppgjør og overtakelse er ofte spesialtilpasset.

Ettersom kjøpesumsberegningen er basert på forutsetninger tilknyttet fremtidige forhold, vil mange kjøpere ønske å videreføre forutsetninger i selve kjøpekontrakten, eksempelvis forutsetninger om kostnader forbundet med håndtering av grunnforhold, forurensning og størrelsen på infrastrukturbidrag. Selger vil på sin side sikre nåverdien av kjøpesummen, og at kjøpesummen får en viss størrelse.

I noen tilfeller er det ikke mulig for noen av partene å ta risikoen fullt ut for ukjente forhold. Det kan da tenkes at begge parter har rett til å trekke seg fra avtalen dersom gitte forutsetninger ikke blir oppfylt. Ettersom avtalestrukturene i stor grad er skreddersydd, er det fort gjort å glemme hva som er viktig i den konkrete transaksjonen. Et klassisk eksempel er selgeren som vil ha en enkel avtale uten bruk av rådgivere og som ender med å selge eiendom med fremtidig oppgjør, men hvor skatten forfaller lenge før selger får frigjort noe kapital. For kjøpere er det ofte viktig å sikre seg tilleggsfrister dersom forsinkelser ligger utenfor kjøpers kontroll.

Se også: [Samleside for "UtviklingsABC"](#)



Fagområder Fast eiendom, Planning, Zoning and Building

Bransjer Real Estate
