



# UtviklingsABC – Del 7 – Salgsmodenhet og forundersøkelser



Line Ravlo-Losvik  
Partner, Dr. juris



Ola Nordvang Rundfloen  
Partner



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 tar for seg når et prosjekt kan regnes som salgsmodent og hvilke forundersøkelser og tilrettelegging selger bør gjennomføre før en salgsprosess igangsettes.*

Når en eier av et prosjekt igangsetter en salgsprosess, er det ønskelig å få best mulig pris og færrest mulig garantier, oppfølgingspunkter, skadeløsholdelser og andre haler, samt sikkerhet for oppgjøret. En enkel og smidig salgsprosess øker sannsynligheten for et vellykket salg. Timing for når et prosjekt er salgsmodent og tilrettelegging for salg kan påvirke både antall interessenter, salgspris og salgsprosessen som helhet.

## Generelt

Salg av et utviklingsprosjekt kan skje på ulike tidspunkter. Tidspunktet for realisasjon har stor betydning for hvilken verdi selger kan oppnå. Transaksjonsstruktur påvirker normalt hvilken risiko selger påtar seg i forbindelse med prosjektet. Eksempelvis vil en opsjonsavtale tilknyttet uregulert eiendom normalt inngås uten risiko for selger, mens ved forwardsalg av bygg under oppføring vil tilnærmet all risiko knyttet til oppføring og ferdigstillelse tilligge selger. Kjøpesummen som oppnås i disse situasjonene reflekterer risikoen. Tidspunktet for realisasjon vil derfor påvirke transaksjonsstrukturen og hvilke aktører som kan være aktuelle kjøpere.

Et utviklingsprosjektet kan eksempelvis deles opp med grunnlag i følgende milepæler:

- Eiendom som forutsettes (om)regulert
- Ferdig regulert eiendom
- Rammetillatelse
- Igangsettingstillatelse
- Inngått (total)entreprisavtale
- Signert leieavtale (næringsbygg)
- Forhåndssalg (boliger)
- Prosjekt under oppføring
- Ferdig oppført prosjekt

Sentralt i alle fasene er spørsmålet om hvilken andel av den totale fortjenesten kjøper og selger skal sitte igjen med, og hvordan risikoen forbundet med videre utvikling frem til ferdigstillelse og utløpt garantiperiode skal fordeles og prises.

### **Når er eiendommen og prosjektet salgsmodent?**

Det første spørsmålet som avgjør om et prosjekt er «salgsmodent» er på hvilket stadium eieren ønsker å realisere prosjektet. Dette henger sammen med om eieren har kapital og kompetanse til å kunne gjennomføre prosjektet helt frem til mål, og hvilken avkastning og risiko som forventes. Dette varierer fra aktør til aktør. Profesjonelle eiendomsutviklere ønsker gjerne størst mulig andel av gevinsten og er derfor sjelden villig til å realisere en investering på et tidspunkt hvor utvikleren ikke får en tilstrekkelig stor del av den fremtidige gevinsten.

Dersom utvikleren ønsker å selge en eiendom eller et prosjekt, blir spørsmålet om det er mulig å definere og overdra salgsobjektet. Dette kommer på spissen dersom utvikleren skal beholde deler av prosjektet selv. Ved salg av deler av et prosjekt eller en eiendom vil eksempelvis fradeling, seksjonering og fisjon kunne påvirke spørsmålet om det aktuelle prosjektet kan skilles ut som et salgsobjekt eller ikke.

Spørsmålet er også hva som egentlig skal selges. Skal det selges et potensiale som selgeren bare får delvis betalt for, eller skal det selges et prosjekt hvor selgeren sitter med hele eller store deler av gevinsten? Ved salg i form av forwardprosjekt (som innebærer at selger får fortjenesten som om bygget står ferdig), bør normalt både leiekontrakter for næringsbygg og entreprisekontrakter for oppføringen være på plass. Det er viktig at selger har et bevisst forhold til hvordan kjøpesum, salgsstruktur og risiko henger sammen slik at tidspunkt for salg er tilpasset forventet resultat av salgsprosessen.

Dersom selger eksempelvis skal ha gevinsten tilknyttet leiekontrakter som ikke er inngått, bør selger klargjøre hvilke leiegarantier som gis. Dersom selger skal ha rett og plikt til å gjennomføre prosjektet etter overtakelse, bør selger også sikres fleksibilitet. DLA Piper erfarer ofte at partene ikke har samme oppfatning av hva som var forutsetningene for en transaksjon, og salgsprosessen kan da trekke ut i tid og i ytterste fall strande.

### **Forundersøkelser**

For å forenkle salgsprosessen og optimalisere muligheten for best mulig pris vil god tilrettelegging for salg være viktig. Det er sentralt å vurdere om selger selv skal foreta forundersøkelser for å tydeliggjøre risikobildet og spare kjøperen for deler av due diligence-kostnadene. Dette kan gi flere interessenter ettersom deler av

usikkerhetsfaktorene forbundet med prosjektet i enkelte tilfeller kan elimineres. Et eksempel på en undersøkelse er avklaring av hvor langt det er til fjell. Dersom dette er avklart, vil kjøpere kunne gjøre mer nøyaktige kalkulasjoner av kostnadene forbundet med fremtidig bygging, være villige til å betale mer per kvadratmeter, og inngi bud uten eller med færre forbehold. DLA Piper erfarer at selgere som kjenner salgsobjektet godt, ofte oppnår bedre pris og vilkår enn selgere som ikke gjør det.

Nedenfor følger noen eksempler på relevante forundersøkelser som en selger kan vurdere å gjennomføre:

- Undersøkelser av grunnforhold for å avklare hvor langt det er til fjell, hva grunnen består av (alle jordmasser mellom bakken og fjell), om det er kvikkleire eller lignende i grunnen. Undersøkelsene kan avklare hvordan fundamentering kan løses og hvilke kostnader som er forbundet med fundamenteringen.
- Undersøkelser av miljømessige og tekniske forhold, herunder om det forekommer grunnforurensning, farlige stoffer, forninner, teknisk infrastruktur og lignende på eiendommen.
- Undersøkelser tilknyttet grunnvannsforhold.
- Tekniske undersøkelser dersom det er bygningsmasse på eiendommen, herunder om forskriftskrav er oppfylt.
- Undersøkelser av tinglyste heftelser i grunnboken, og om heftelsene skal beholdes eller slettes.
- Undersøkelser av offentligrettslige forhold tilknyttet eiendommen, herunder den arealplanmessige situasjonen.
- Undersøkelser av naturmangfold og naturtyper, herunder om det finnes en bestemt type fauna i området.
- Undersøkelser av eiendommens historikk, blant annet knyttet til tidligere virksomhet. Dersom det for eksempel har vært drevet bensinstasjon vil dette kunne ha betydning for eiendommens utviklingsmuligheter og kostnadene ved en eventuell utvikling.
- Undersøkelser av eiendommens utviklingspotensial, for eksempel gjennom innhenting av mulighetsstudier eller annen rådgivning.
- Undersøkelser av markedet, for eksempel gjennom innhenting av verdivurderinger, vurdering av aktuelle leilighetsstørrelser og priser, og vurderinger av hvilke aktører som kan være aktuelle kjøpere av eiendommen.
- Innhenting av generell juridisk og finansiell informasjon i et datarom for å kvalitets sikre informasjon i prospekt eller salgsoppgave, og slik at det er tilrettelagt for rask due diligence etter budgivning.

Det er viktig at selger sikrer seg at rapporter utarbeidet av andre enn selger selv ikke er underlagt konfidensialitetsklausuler. Rådgiverne bør gi såkalt «reliance» overfor kjøper, og bekrefte at kjøper kan gjøre tilleggsundersøkelser ved bruke av samme rådgiver uten å måtte bestille og betale for hele prosessen på nytt.

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



---

Fagområder      Fast eiendom, Planning, Zoning and Building

---

Bransjer          Real Estate

---