



PRIVATISERINGSCASES: ERFARINGER FRA PRAKSIS

Smidigt frasalg af ejerlejligheder

Privatiseringscases – frasalg af individuelle ejerlejligheder - kan være en attraktiv strategi i et marked med stort delta på kvadratmeterpriserne i det private ejerlejlighedsmarked og for udlejnings-ejendomme. De seneste års udvikling på ejerlejlighedsmarkedet, særligt i København og omegn, har skabt et stort fokus på privatisering som investeringsstrategi og frasalgscase. For en smidig proces og eksekvering er der en række juridiske og praktiske forhold, som kræver forberedelse og planlægning.

Moalem Weitemeyer har rådgivet på flere privatiseringscases, og på den baggrund har vi i denne artikel samlet nogle af de forhold, der med fordel kan adresseres tidligt i processen for at sikre en vellykket gennemførelse af privatiseringscasen.

Aktører i privatiseringsprocessen

En privatisering medfører et ”kontrolskifte”, hvor ejendommen går fra en sædvanlig boligudlejningsejendom, hvor der bl.a. er fokus på optimering og lav tomgang, til en ejerforening, hvor ejeren gradvist mister kontrollen med ejendommen, efterhånden som de enkelte ejerlejligheder frasælges. Denne overgang indebærer et fundamentalt skift i styring og beslutningskompetence, og det er derfor afgørende at tænke en række scenarier igennem i god tid, da de ikke let kan ændres undervejs i frasalgprocessen.

For at sikre en smidig proces er det vores erfaring hensigtsmæssigt allerede i tilrettelæggelsesfasen at inddrage et tværfagligt team bestående af repræsentant for ejer, advokat, ejendomsmægler og ejendomsadministrator. Hver af disse aktører bidrager med værdifuld ekspertise fra deres respektive fagområder:

Advokat sikrer den juridiske ramme. Det omfatter udarbejdelse af særvedtægter, der på den ene side tager højde for ejerens strategi og samtidig skaber et solidt fundament for ejerforeningen. Det er i den forbindelse vigtigt at tage stilling til vetorettigheder, særrettigheder ved restejendomssalg og andre mekanismer, der kan beskytte ejerens interesser i overgangsfasen, men samtidig kan være fundamentet for en velfungerende ejerforening. Advokaten identificerer juridiske risici, håndterer ejendomsretlige forhold som servitutter og brugsrettigheder og sikrer, at alle nødvendige aspekter er håndteret.

Ejendomsmægler bidrager med markedsindsigt og praktisk erfaring fra salgsprocessen. Ejendomsmægleren kan indledningsvist verificere/vurdere prisniveauet, som er, hvis ikke det væsentligste, så et meget væsentligt fundament for strategien. Dertil kan ejendomsmægleren rådgive om, hvilke forhold der typisk vækker bekymring hos potentielle købere, og hvordan ejendommen bedst positioneres og præsenteres. Input fra mægleren er særligt værdifuldt i forhold til prisfastsættelse, udformning af salgsmateriale og kommunikation om eventuelle særlige forhold ved ejendommen. Mægleren kan også bidrage til at identificere, hvilke elementer i dokumenterne og ejerforeningsbudgettet der kan gøre ejerlejlighederne mere eller mindre attraktive for køberne.

Ejendomsadministrator har den praktiske erfaring med drift af ejendommen og ejerforeninger generelt og kan derfor give værdifulde input til at sikre en velfungerende ejendom og ejerforening, ligesom det sikres, at der tages højde for eventuelle særforhold ved den eksisterende drift af ejendommen. Ejendomsadministratoren kan rådgive om fordeling af fællesudgifter, realistiske budgetter for drift og vedligeholdelse samt praktiske løsninger på udfordringer relateret til forbrugsafregning, vedligeholdelse af fællesarealer og administration af eksklusive brugsrettigheder. Ejendomsadministratorens perspektiv sikrer, at dokumenterne og strukturen, der etableres, ikke blot er juridisk holdbar, men også praktisk anvendelige i den daglige drift.

Ved at samle forskellige kompetencer tidligt i processen skabes der et solidt grundlag for at identificere og håndtere potentielle udfordringer. Det tværfaglige samarbejde sikrer, at alle aspekter tænkes sammen, hvilket både letter salgsprocessen og sikrer et godt fundament for en fælles ejerperiode, hvor den oprindelige ejer fortsat ejer flere ejerlejligheder i ejendommen.

Privatiseringsprocessen

Vi har i det følgende opstillet et eksempel på en proceslinje for en privatiseringscase

Fase	Aktiviteter	Advokat	Mægler	Admin- istrator	Ejer
1. Forberedelse og planlægning	- Gennemgang af driftsforhold - Markedsvurdering - Tværfagligt opstartsmøde	✓	✓	✓	✓
2. Juridisk afklaring	- Undersøgelse af tingbogsforhold - Afklaring af servitutter og aftaler, f.eks. (erhvervs-)lejeaftaler - Beslutning om restejendomssalg/løbende salg - Strategi for veto- og særrettigheder	✓			✓
3. Udarbejdelse af dokumenter	- Udkast til vedtægter - Driftsbudget og vedligeholdelsesplan - Feedback på markedsforhold - Fordelingstal og budget - Godkendelse af dokumenter	✓	✓	✓	✓
4. Praktik	- Tingbogsregistrering af adkomst, evt. sikkerhed til ejerforening mv. - BBR-opdatering, hvis der er et efterslæb ifbm. konvertering til selvstændige ejerlejligheder - Myndighedstilladelser , hvis ombygnings-/renoveringsarbejder skal igangsættes ifbm. konverteringen	✓			✓
5. Salgsforberedelse	- Udarbejdelse af salgsmateriale - Prisfastsættelse - Markedsføringsstrategi		✓		✓
6. Etablering af ejerforening	- Stiftende generalforsamling - Valg af bestyrelse - Registrering af ejerforening	✓			✓
7. Salgsproces	- Markedsføring og salg - Købsaftaler og skøder - Information til købere - Koordinering mellem parter		✓		✓
8. Overgangsperiode	- Daglig drift og kommunikation - Ad hoc bistand - Gradvis overgang til selvstændig drift	✓		✓	✓

Vedtægter

Et centralt punkt er navnlig den kommende ejerforenings vedtægter, som bør afstemmes og reflekteres i forhold til ejers strategi for de omhandlende ejerlejligheder. Det omfatter bl.a.:

- Fordeling af fællesudgifter: Fordelingsnøglen for fællesudgifter har stor betydning for ejerlejlighedernes attraktivitet og salgbarhed. Det er derfor vigtigt at sikre en ligelig og transparent fordelingsmodel, så det afspejler den faktiske brug og værdi.
- Stemmerettigheder: Stemmerettighedernes fordeling afgør, hvem der reelt har indflydelse på ejerforeningens beslutninger. Det kan f.eks. for sælger være strategisk vigtigt at sikre tilstrækkelig stemmewægt til at beskytte sine interesser i væsentlige beslutninger om vedligeholdelse, renoveringer og økonomi, indtil et vist antal ejerlejligheder er solgt.
- Regler for brug af fællesarealer: Klare regler for fællesarealerne sikrer transparens for nuværende samt fremtidige ejere, for fællesarealernes benyttelse, formål mv.
- Vedligeholdelsesforpligtelser: En præcis afgrænsning af vedligeholdelsesforpligtelser mellem den enkelte ejer og ejerforeningen er afgørende for at undgå fremtidige tvister og uforudsete omkostninger. Dette påvirker også budgetlægningen for ejerforeningen og dermed de løbende udgifter for ejerne.

- Særlige rettigheder og forpligtelser: Klarhed omkring særlige rettigheder, f.eks. til parkering eller fremtidig udbygning, skal sikres gennem vedtægterne. Ligeledes kan der være behov for at fastlægge særlige forpligtelser, der (f.eks.) afspejler ejendommens karakter, vedligeholdelse mv.
- Sikkerheder til ejerforeningen: For at beskytte ejerforeningen mod manglende betalinger og sikre økonomisk stabilitet bør der etableres passende sikkerhedsmekanismer i vedtægterne. Dette skaber tryghed for alle ejere.

Det er vigtigt, at foreningens vedtægter reflekterer, at ejendommen fortsat skal kunne benyttes som (delvis) udlejningsejendom uden gene for ejeren, som løbende frasælger, ligesom foreningen skal kunne fungere selvstændigt – også efter ejerens endelige exit. Uhensigtsmæssigheder i indretningen i ejerforeningen er vanskeligere at rette op på senere i processen, hvor vedtægtsændringer kræver kvalificeret flertal blandt alle ejere. En utilstrækkelig gennemgang af vedtægterne kan føre til konflikter senere i processen og skabe usikkerhed for både den oprindelige ejer og fremtidige købere.

Dertil kommer, at både administrator og mægler bør involveres i udarbejdelsen af vedtægterne for at give et praktisk perspektiv fra deres respektive udgangspunkter. Det understøtter driften frem til salg og de efterfølgende salgsprocesser.

Parkeringsforhold

Parkeringspladser kan være en kompleks problemstilling, og fordelingen heraf – eller mangel på samme – afhænger af den konkrete ejendom. Følgende bør overvejes tidligt i processen:

- Er der tale om en ejendom med erhvervslejemål, bør det undersøges, om erhvervslejerne via erhvervslejekontrakterne er tildelt et bestemt antal parkeringspladser til kunder og personale mv.
- Hvordan skal parkeringspladserne fordeles mellem boligerne, herunder i det tilfælde at der er flere eller færre parkeringspladser end ejerlejligheder?
- Skal parkeringspladser følge bestemte ejerlejligheder som eksklusive brugsrettigheder, der er indeholdt i købesummen for ejerlejligheden, eller skal ejeren beholde dem og sælge til tredjemand?
- Hvordan håndteres gæsteparkering?
- Skal parkeringspladser, der ikke anvendes, udlejes til tredjemand?
- Det er ofte hensigtsmæssigt at lade ejerforeningen stå for ren- og vedligehold samt fornyelse af parkeringsarealet.
- Skal ejerforeningen håndhæve parkeringsregler på området via indgåelse af en aftale med et parkeringskontrollfirma?
- Skal der etableres ret til etablering af ladestandere, og skal ejerforeningen stå for dette, eller skal hver enkelt ejer/brugshaver til parkeringspladsen selv stå for dette?

Fælles faciliteter

I ejendomme med gårde eller fælles faciliteter, der f.eks. deles med naboejendommen, bør forhold relateret til sådanne fælles faciliteter reguleres i vedtægterne, f.eks, men ikke begrænset til, følgende:

- Rettigheder og forpligtelser i relation til fælles gård eller andre arealer.
- Rettigheder og forpligtelser i relation til adgangsforhold.
- Vedligeholdelse af snitflader, f.eks. fælles tag, fælles brandmur, fælles installationer (f.eks. varmeanlæg, ventilationssystemer, elevatorer, vandforsyning, kloakering mv.).
- El samt fordeling af drifts- og vedligeholdelsesomkostninger.
- Beslutningskompetence ved renovering eller udskiftning af fælles installationer.
- De eksisterende lejers rettigheder over for de kommende ejeres. Skal alle have samme ret, eller skal der være forskelle, f.eks. brug af fælles tagterrasse?

Veto- og særrettigheder for oprindelig ejer

I mange privatiseringscases kan det være relevant at overveje, om den oprindelige ejer skal have veto- eller særrettigheder i ejerforeningen, indtil et vist antal ejerlejligheder er frasolgt. Det kan være relevant for at sikre den fortsatte kontrol over væsentlige økonomiske dispositioner eller bevare værdier hos oprindelig ejer og for at gennemføre nødvendige beslutninger uden forsinkelser.

Veto- og særrettigheder kan også være relevant at have i en eventuel situation, hvor den oprindelige ejer ikke har frasolgt samtlige ejerlejligheder, men ønsker at sælge den tilbageværende rest (restejendommen) på én gang. Her kan det have værdi for en fremtidig køber at have visse veto- og særrettigheder, og det er i så fald væsentligt at sikre, at den oprindelige ejer kan overdrage sådanne veto- og særrettigheder sammen med restejerlejlighederne, når de sælges samlet.

Veto- og særrettigheden bør dog afgrænses klart i vedtægterne, og i det mindste bør følgende forhold adresseres:

- Hvilke konkrete beslutninger omfattes af veto- eller særretten – f.eks. veto mod ændringer af vedtægter, større økonomiske forpligtelser?
- Hvordan sikres balancen mellem den oprindelige ejers interesser og købernes indflydelse? Skal der f.eks. være ret til at udpege et eller flere bestyrelsesmedlemmer, skal en køber af restejendommen ”arve” eventuelle vetorettigheder, og/eller skal en køber tildeles vetorettigheder ved køb af restejendommen?

- Hvornår udløber veto- eller særretten?
- En ikke ualmindelig mekanisme er, at når f.eks. flere end 10 ud af 20 ejerlejligheder er solgt, bortfalder de vetorettigheder, der følger af vedtægterne for den oprindelige ejer, dvs. sælger af ejerlejlighederne.
- Det kan også være relevant med en blødere variant, hvor f.eks. den oprindelige ejer altid har ret til at udpege et vist antal bestyrelsesmedlemmer og/eller formanden, så der bevares en vis indflydelse uden at have egentlige vetorettigheder.

En særret kan også være, at den oprindelige ejer fortsat kan råde over evt. ikke-udnyttede byggeretter samt f.eks. retten til (uden at spørge ejerforeningen) at konvertere evt. erhvervslejligheder til boliger og evt. i den forbindelse at ændre fordelingstal og antal af ejerlejligheder (f.eks. hvis en erhvervslejlighed opdeles i flere boliglejligheder).

Afsluttende bemærkninger

The EU's Privatisering af udlejningsejendomme kan som nævnt være en kommercielt attraktiv strategi, men kræver grundig forberedelse og opmærksomhed på en række juridiske og praktiske forhold.

De centrale læringspunkter fra vores erfaringer er:

- **Start tidligt:** Identificer særlige forhold og potentielle udfordringer, før salgsprocessen påbegyndes.
- **Involver de rette rådgivere:** Ejer, mægler, administrator og advokat skal arbejde tæt sammen.
- **Gennemgå vedtægterne grundigt:** Vedtægterne er fundamentet for den fremtidige ejerforening.
- **Tænk fremad:** Overvej scenarier som restejendom og vetorettigheder allerede fra starten.

Kontakt



Andreas Hvid Risvang Clement

Partner, Head of Real Estate & Infrastructure

andreas.clement@moalemweitemeyer.com



Simon Winther Bjerregaard

Partner

simon.bjerregaard@moalemweitemeyer.com



Philip Kusk

Senior Associate

philip.kusk@moalemweitemeyer.com

Hvis du har spørgsmål eller brug for yderligere information om noget af det ovenstående, er du velkommen til at kontakte os.

Ovenstående udgør ikke juridisk rådgivning, og Moalem Weitemeyer garanterer ikke for nøjagtigheden af oplysningerne. Med ovenstående tekst har Moalem Weitemeyer ikke påtaget sig noget ansvar af nogen art som følge af læsers brug af ovenstående som grundlag for beslutninger eller overvejelser.