

Före, under och efter försäljning



Rätt förberedd ger bäst resultat

FÖR EN SEGLARE SOM SKA KORSA ATLANTEN krävs självfallet en hel del förberedelser. Farkost, utrustning, mat, teknik, säkerhet, etc. Allt måste planeras, in i minsta detalj. En elitidrottare som står inför ett mästerskap lämnar inget åt slumpan. Få studenter kommer till en tenta utan att vara pålästa. Att bygga en altan går fort när man väl börjat skruva trallan men förarbetet kan vara enormt. Noggranna förberedelser är självklarheter. Allt kan givetvis inte förutses, och en del av resan är äventyret, det oförutsedda.

En fastighetstransaktion kan ta år i förberedelser, men själva försäljningen kan gå fort. Gemensamt är att goda förberedelser, ordning, reda, dokumentation och historik alltid ger det bästa resultatet med färre obehagliga överraskningar, merarbete och kostnader i efterhand. Listan på åtgärder kan göras oändlig. Ibland sker det oförutsedda, ibland kanske timingen är fel. Vissa saker går inte alltid att påverka. Sunt förnuft och gott omdöme är inte sällan en bra början till en lyckad affär!

*Patrik Ageman
Bjurfors Näringsliv*



Kattrumpa, off-market, index, moms, skalbolagsdeklaration och OVK. Det finns mycket att hålla ordning på, att förbereda och planera inför, under och efter en transaktion. När det gäller privatbostäder har homestyling blivit mer och mer utbredd de senaste åren. Även om det inte är så aktuellt när det gäller kommersiella fastigheter så finns det mycket annat som en säljare bör tänka igenom och förbereda inför en försäljning för att få bästa möjliga ekonomiska resultat.

Det gäller även för att få en enkel och smidig process utan obehagliga överraskningar och merarbete under eller efter överlåtelsen.

Vid försäljning av en fastighet med låga ingångsvärden är paketering av fastigheten i bolag ofta en skatteeffektiv lösning som gör att vinsten skjuts upp skattefritt i ett moderbolag. För säljaren innebär en paketering att man bör ha ett långsiktigt perspektiv klart för sig, då en försäljning via bolag ofta innebär att pengarna landar i ett moderbolag. Vad som därefter ska ske skiljer sig mycket från fall till fall. Konsekvensen för köparen är bl.a. att denne slipper lagfartskostnaden men att avskrivningsunderlaget blir lägre jämfört med

vid en fastighetsöverlåtelse. En separat diskussion som ofta uppstår är beaktande av latent skatt. Diskussionen varierar från tid till annan och medför ibland en reduktion av köpeskillingen för aktierna. Försäljningsprocessen via bolag blir oftast mer utdragen. En paketering innebär ett mer omfattande avtalspaket som för den oerfarne kan vara svårt att förstå alla delar av, vilket i sig ibland kräver ytterligare hjälp från revisor, jurist eller liknande.

Vakanser i en fastighet, hur skall dessa hanteras? Det givna svaret torde vara att man bör fylla vakanser, att fokusera på detta för att göra fastigheten



mer attraktiv för en investerare. Dock är inte alla fastigheter mest lämpade för överlåtelse till en investerare, utan till en "brukare". I de fallen bör man tänka precis tvärtom, d.v.s. frigöra ytor och göra dom tillgängliga för en potentiell köpare. Beroende på fastighetstyp

och köpare kan svaret också variera. För vissa är det helt avgörande att en bostadsfastighet har vakanta lägenheter, för andra är det helt oviktigt. Oavsett vilket bör samtliga hyresgäster informeras om förestående försäljning.

För att maximera värdet på fastigheten finns

en del saker som bör göras före försäljningen. En enkel och självklar sak är att städa och röja och att slutföra mindre reparationer. Första intrycket har betydelse, och ett välkött hus vittnar om ordning och reda i övrigt. En annan viktig sak är att ha kontroll på formalia och dokumentation. OVK-besiktning och energideklaration bör vara utförd. Protokoll från hissinspektioner, bygglov, ritningar och taxeringsunderlag bör finnas tillgängligt. I förekommande fall förhandlingsöverenskommelse och lokalhyreskontrakt. Drift- och intäktshistorik är alltid efterfrågat. Utförda reparationer och renoveringar bör kunna redogöras för, gärna skriftligt, liksom eventuella lämnade garantier på utförda arbeten. Många köpare uppskattar även att få reda på kommande renoveringsbehov. Köparen har en lagstadgad undersökningsplikt och tar kanske hjälp av besiktningsman, jurist eller revisor.

En annan sak att tänka igenom är om man vill ha en publik försäljning med annonser på internet, i press och via utskick eller om man hellre vill ha en försäljningsprocess "off-market", d.v.s. en mer diskret och anonym process med marknadsföring till en "exklusiv" skara utvalda spekulanter. En variant är att börja smalt och, om inte önskat resultat uppnås, senare utvidga till bredare marknadsföring. Under själva marknadsföringen är det viktigt att vara tillgänglig för att kunna svara på frågor, tillhandahålla kompletterande information, eventuellt delta på visning och diskutera avtalsfrågor.

Huruvida en traditionell process med utgångspris och budgivning skall användas, eller om ett anbudsförfarande är att föredra är den viktig fråga att ta ställning till. I ett så tidigt skede som möjligt bör bägge parter få ta del av avtalsutkast, då diskussioner kring detta ofta tenderar att dra ut på tiden. Att hålla tempo i processen är alltid fördelaktigt.

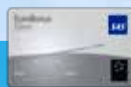
Inför tillträdet ställs ytterligare krav på framtagande av handlingar, som skall överlämnas och presenteras för köparen. Återigen, bra kontroll på dokumentation och historik förenklar processen och minimerar frågetecknen. Ordning och reda kan vara avgörande i vissa fall, och påverka priset i andra. Inte minst inför ett tillträde kan köparens bank komma att vilja ha svar på många frågor. Är den bästa köparen den som betalar mest? Inte alltid. Det krävs förmåga att genomföra ett köp, inte minst finansiellt. Erfarenheten säger att ju mer erfaren köpare, i en process där man klargjort alla möjliga frågeställningar, ger desto mindre efterarbete och skapar färre problem för säljaren efter genomförd affär.

Som synes är det många saker som bör gås igenom för att få en lyckad försäljning och här ställer vi på Bjurfors Näringsliv gärna upp med vår kunskap och erfarenhet för att optimera den enskilda affären.

Torbjörn Persson
Bjurfors Näringsliv

KOMMERSIELLA FASTIGHETER & LOKALER

Ta din fastighetsaffär till nya höjder med Bjurfors Näringsliv!



SÄLJ MED OSS
OCH FÅ UPP TILL
60.000 POÄNG

BOKA EN KONSULTATION PÅ
BJURFORS.SE/
NARINGSLIV/SAS

Bjurfors Näringslivs höga ambitioner och omfattande kontaktnät är nyckeln till att hitta rätt köpare. Det ger dig rätt betalt för din fastighet eller lokal.

Efter avslutad försäljning av din fastighet får du just nu 60.000 Euro-Bonus Extrapoäng. Poängen räcker till exempel till en tur- och returresa till New York.

Vid avslutad uthyrning/försäljning av din lokal (lokal, gäller Stockholm med omnejd) får du just nu 30.000 Euro-Bonus Extrapoäng. Poängen räcker till exempel till en tur- och returresa till Paris eller London.

Nöj dig inte med mindre. Boka en konsultation redan idag på bjurfors.se/naringsliv-sas. Gäller nya uppdragsavtal tecknade 1/9-30/11 2014 och med villkoret att fastigheten/lokalen är såld/uthyrd inom ett år från tecknande av uppdragsavtalet.


BJURFORS
NÄRINGSLIV

Ordning och reda

Se till att OVK, energideklaration, sotning, radon och andra eventuella tekniska ålägganden är åtgärdade. Detta för att undvika diskussioner i sent läge i försäljningen. Slutför eventuella pågående arbeten. Lämna inget ogjort. Åtgärda sådant som kan störa intrycket, som t.ex. målning, stuprör/hängrännor, trapphus, trädgård, balkonger, tak, fasad, sprickor, fönster, klotter, snöröjning, städning, røj i förråd/soprum, etc. Städa i trapphus, källare och förråd! Spara fakturor, protokoll, avtal, garantier, etc som kan vara av värde för en framtida köpare.



OVK - Obligatorisk Ventilations Kontroll spelar en viktig roll i det nationella miljökvalitetsmålet "God bebyggd miljö" med krav på tillfredställande inomhusmiljö. Besiktningens intervall är 3 år för skolor, vårdlokaler och liknande oavsett ventilationssystem samt flerbostadshus, kontor och butiker med FT och FTX-ventilation. Har de senare F, FX eller S-ventilation är intervallet 6 år. Industribyggnader är undantaget från OVK, dock bör kontors och personalutrymmen i industribyggnad kontrolleras.

BRANDSKYDD - Kommunen är ansvarig för kontroll och syftet är att förebygga skador till följd av bränder. Värmepannor som eldas med olja eller fast bränsle skall besiktigas vart annat år. Annat bränsle vart fjärde år. Lokaleldstäder besiktigas med tvåårsintervall om det är primärvarmekälla annars vart åttonde år.

ENERGIDEKLARATION - Alla byggnader ska ha en energideklaration vid överlåtelse. Den är giltig i tio år. Undantag finns för lokaler med huvudsaklig verksamhet tillverkning eller verkstad. Lagerlokaler skall dock deklareraras.

OLJETANK - Sedan den 1 juli 2004 gäller en föreskrift som innebär att alla oljetankar mellan en och tio kubikmeter måste besiktigas regelbundet. Korrosionsskyddad tank skall besiktigas vart tolfte år och ståltank vart sjätte.

HISS - De flesta hissar ska besiktigas en gång per år. Enda undantagen är plattformshissar som enbart betjänar 1-2 familjebostäder samt trapphissar.

RADON - Fastighetsägare har enligt miljöbalken skyldighet att åtgärda olägenheter för män-

niskors hälsa. Kraven skiljer sig dock mycket mellan olika kommuner.

ELPORT - Innan en maskindriven port tas i bruk skall den besiktas (första besiktning). Porten skall därefter periodiskt kontrolleras genom förnyade besiktningar (återkommande besiktning). Besiktningar utförs av riksprovplatsen efter begäran av portens ägare. Tillståndet gäller för en tid av två år räknat från sista dagen i den månad då besiktningen sker.

Läs mer om detaljer och vad som gäller just för dig på www.boverket.se

Viktor Gustafsson
Bjurfors Näringsliv

FORMALIA ATT HA KOLL PÅ:

- Förhandlingsöverenskommelse
- Hyresavtal
- Aviseringar
- Förvaltning
- Driftkostnader, historik
- Separata överenskommelser med hyresgäster (muntliga och skriftliga)
- Intäkter, historik
- Myndighetskontakter
- Avtal
- Taxering
- Bokföring
- Skatter
- Eventuella pågående tvister

Nya medarbetare

LARSSAN LUNDBERG - STOCKHOLM

Larssan har varit verksam som fastighetsmäklare, både på den privata och på den kommersiella fastighetsmarknaden sedan 2007. Med bakgrund som utbildad fastighetsförvaltare, erfarenhet av att driva fastighetsbolag samt att han har haft styrelseengagemang, det ger honom en bred kompetens inom fastighetsområdet. Larssan kommer att arbeta med transaktioner och lokaler i Stockholmsregionen. Han kommer närmast från Skandiamäklarna, där han under de senaste åren varit kontorschef.

THERESE PERSSON - GÖTEBORG

Therese har gedigen erfarenhet från fastighetsbranschen och har varit verksam inom förmedling av kommersiella fastigheter sedan 2006. Therese arbetar med förmedling av kommersiella fastigheter i Västsverige, och kommer närmast från APF Management AB i Trollhättan.

Även på den skånska fastighetsmarknaden är efterfrågan på kommersiella fastighetstjänster stor. Här förstärktes organisationen med ytterligare en mäklare förra året. - Vi har väldigt mycket att göra trots att vi avslutade ett flertal större affärer före sommaren. Fortsätter det så här behöver vi sannolikt snart nyanställa igen och då kanske även utöka med lokaluthyrning, säger Torbjörn Persson på Bjurfors Näringsliv Öresundsregionen.