



TIGERSEMINAR 30.08.2023

Overdragelse av eiendomsselskaper – kommersielle uenigheter mellom selger og kjøper

Foredragsholdere



Andreas Fuglesang

T: 995 23 525
afu@sands.no

Omfattende erfaring med forhandlinger, strukturering og transaksjoner av næringsseiendom



Roger Engebretsen

T: 924 35 318
ren@sands.no

Omfattende erfaring med eiendomsutvikling- og transaksjoner, samt skatt og avgift for fast eiendom



- Et av Norges største advokatfirmaer - 200 medarbeidere

- Sterk avdeling for fast eiendom og entrepriser



Våre kontorer

Oslo | Tønsberg | Stavanger | Bergen | Ålesund | Trondheim | Tromsø



AGENDA

- Typiske kommersielle uenigheter etter hvert som en transaksjon skrider fremover.
- Vi tar utgangspunkt i overdragelse av et AS som eier næringseiendom og at meglerstandarden brukes
- Vi ser på selgerposisjonen og kjøperposisjonen
- Hvordan pleier det å løse seg?

Tidslinjen i en transaksjon av næringseiendom



Bud/aksept

Due
diligence

Forhandling
kjøpekontrakt

Overtakelse

S A N D S

Uklarheter og særlige vilkår i budaksepten

- Budaksepten er en bindende avtale, så alle relevante forbehold og forutsetninger må med
- Både selger og kjøper bør klargjøre forutsetninger ved:
 - å definere % på skatterabatten (9-11 %, men annerledes ved bolig eller utviklingseiendom)
 - å definere tomteverdien
 - å prise særlige skatteposisjoner (hva skal betales for fremførbart underskudd?)
- Bud på eiendomsverdien, ikke aksjene
- Utviklingstrekk: selger presiserer følger av funn i teknisk due diligence

Bud/aksept

Due
diligence

Forhandling
kjøpekontrakt

Overtakelse

S A N D S

Due diligence

- Overordnet om Due Diligence
 - Juridisk - teknisk - økonomisk
 - Selgers begrensede ansvar etter meglerstandarden
 - Bakgrunnsretten
 - Garantikatalog
- Spørsmålslistens funksjon
- Sentral kilde til kunnskap:
 - Offentlige kilder - kommunale innsynsløsninger - grunnbok - karttjenester

Bud/aksept

Due
diligence

Forhandling
kjøpekontrakt

Overtakelse

S A N D S

Due diligence - tekniske funn

- Kjøper har normalt en teknisk gjennomgang av bygget ved tekniske rådgivere
- Teknisk sakkyndig lager en rapport som normalt inndeler funnene i:
 - ✓ Strakstiltak
 - ✓ Forskriftsmangler (typisk brudd på HMS, el og brannvern, oljefyr i bakken)
 - ✓ Tiltak som må utføres innen 5 år (over normalen?)
 - ✓ Taksonomien - nye krav til bærekraft for eiendom
- ✓ Stor variasjon mht alvorligheten av funn, men det er alltid en del
- Konsekvenser:
 - ✓ Diskusjoner om funnenes omfang og alvorlighet
 - ✓ Prisavslag (husk skatteeffekten)
 - ✓ Selgers retting/utbedring (ofte billigere) (før eller etter overtakelse?)
 - ✓ Skadesløserklæringer ved risikoer

Bud/aksept

Due
diligence

Forhandling
kjøpekontrakt

Overtakelse

S A N D S

Due diligence - økonomiske funn

- Kjøper bør selv eller ved revisor/rådgiver gjennomgå regnskaper, skatt og mva. for selskapet.
- Typiske funn:
 - ✓ Mindre kontantstrøm enn opplyst av selger forut for bud/aksept
 - ✓ Varighet på leiekontrakt + KPI-regulering (både 100 % av KPI og rent faktisk gjennomført)
 - ✓ Manglende depositum/sikkerheter
 - ✓ Felleskostnader som ikke blir fordelt ut på leietakere = eierkostnader eller generelt høye eierkostnader av andre grunner
 - ✓ Mva. eller skattemessige risikoer for gjennomførte avtaler/disposisjoner eller fravær av oppfyllelse av lovbestemte krav
- Konsekvenser:
 - ✓ Fører funnet til prisavslag i form av:
 - ✓ Varig: reduksjon av eiendomsverdi basert på yield av redusert kontantstrøm som får STORE konsekvenser
 - ✓ Engangseffekt: krone for krone
 - ✓ Retting av forholdet
 - ✓ Skadesløserklæringer for at risiko innebærer kostnader frem i tid

Bud/aksept

Due
diligence

Forhandling
kjøpekontrakt

Overtakelse

S A N D S

Due diligence – juridiske funn

➤ Typiske funn:

- ✓ Utfordringer med adkomstrett
- ✓ Skjulte forkjøpsrettigheter i leiekontrakter
- ✓ Faktisk bruk av lokalene i tråd med reguleringsformål og andre offentligrettslige bestemmelser
- ✓ Dokumentasjon for lovlighet av byggetiltak (midlertidige brukstillatelser / ferdigattester)
- ✓ Leiefritak i leiekontrakter
- ✓ MVA

➤ Konsekvenser:

- ✓ Fører funnet til prisavslag i form av:
 - ✓ Yielding av redusert kontantstrøm eller økte repetative kostnader
 - ✓ Eller er det engangseffekt / krone for krone?
- ✓ Retting av forholdet (eller øker det risikoen?)
- ✓ Skadesløserklæringer for risikoer frem i tid

Bud/aksept

Due
diligence

Forhandling
kjøpekontrakt

Overtakelse

S A N D S

Garantier vs. skadesløserklæringer

- Garantiene: Gir ofte ikke så godt vern som kjøper tror
- Garantienes begrensninger:
 - Tid
 - Minstebeløp og maksbeløp
 - Unntak for kjøpers aktsomme kunnskap
- Funn under due diligence som avdekker risikoer blir derfor skadesløserklæringer
- Skadesløserklæringer:
 - Ingen begrensninger med mindre det avtales
 - Selger må sørge for begrensningene i omfang, beløp og tid - her syndes det ofte



Assumption is the mother of all fuckups..

- call your lawyer!

S A N D S