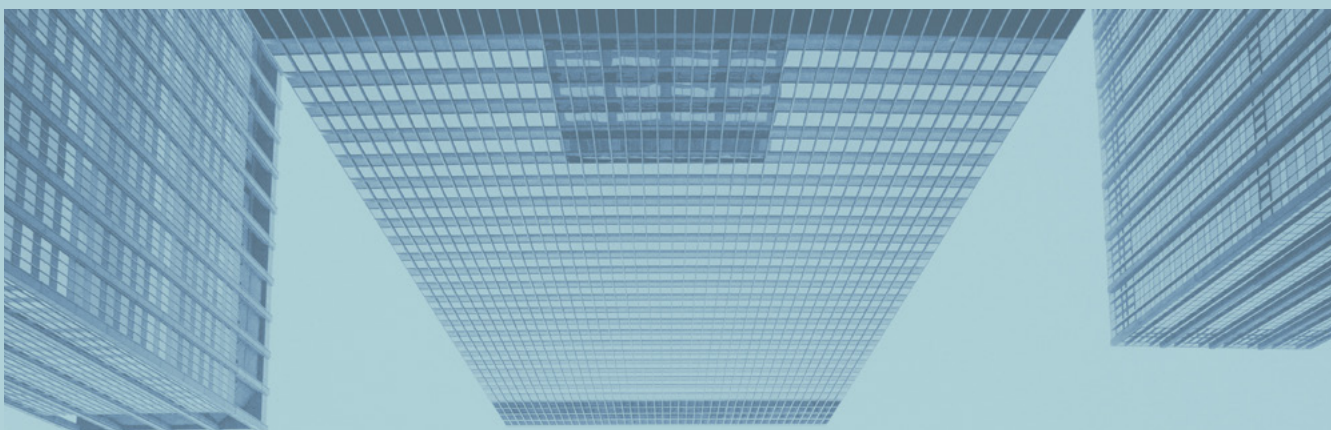


**Delphi**

# **Framdrift i bostadsutvecklingsprojekt trots begränsad efterfrågan på nyproducerade bostadsrätter**

**Anders Hulegårdh** / Partner / Advokat & **Oscar Friedrich** / Associate



## Framdrift i bostadsutvecklingsprojekt trots begränsad efterfrågan på nyproducerade bostadsrätter

**Anders Hulegårdh** / Partner / Advokat & **Oscar Friedrich** / Associate

Det råder för närvarande stor osäkerhet i den svenska bostadsbyggsektorn och på bostadsmarknaden som helhet. Bostadsutvecklingsprojekt för nyproducerade bostadsrätter har avstannat på grund av bristande efterfrågan. I denna artikel presenteras och diskuteras olika strategier som bostadsutvecklare kan använda sig av för att skapa framdrift i sina bostadsutvecklingsprojekt och öka försäljningen.

Hög efterfrågan i kombination med störningar i bland annat produktions- och transportkedjor samt energiförsörjning har sedan början av år 2022 pressat upp prisökningstakten i världsekonomin. För att få ned inflationen har centralbanker runt om i världen under det senaste året höjt sina styrräntor samt kommunicerat att de avser fortsätta göra så under en tid framöver. Sveriges Riksbank höjde styrräntan till 3 procent i februari 2023, och räntan väntas höjas ytterligare. I december 2022 var bostadspriserna i Sverige 12,7 procent lägre jämfört med samma månad föregående år. Sedan priset på bostäder inleddes råder en ökad osäkerhet i den svenska bostadsbyggsektorn och på bostadsmarknaden som helhet. Detta har bland annat resulterat i att köpare avvaktar med att teckna förhandsavtal avseende nyproducerade bostadsrätter, framför allt vad gäller bostäder där datum för tillträde ligger långt fram i tiden. Eftersom banker normalt kräver en viss försäljningsgrad innan byggnadskreditiv beviljas, har det färre antalet tecknade förhandsavtal resulterat i färre byggstarter, vilket i synnerhet påverkat bostadsutvecklare som är beroende av extern finansiering och har begränsad tillgång till eget kapital eller alternativa finansieringslösningar.

Vidare finns det numera en stark efterfrågan på juridiska tjänster avseende assistans med att häva ingångna förhandsavtal eller upplåtelseavtal avseende nyproducerade bostadsrätter. I bostadsutvecklingsprojekt kan därför så kallad *negativ försäljning* inträffa, innebärande att försäljningsgraden minskar under projektets gång. Detta är en ny marknad och något som bostadsutvecklare måste förhålla sig till, och juridiken är en central faktor. Vidare infördes vid årsskiftet flera ändringar i bostadsrättslagen som inte gör saken mindre komplicerad.

Bostadsutvecklare har trots den nu begränsade efterfrågan för nyproducerade bostadsrätter möjlighet att själva skapa framdrift i sina projekt. Nedan följer en redogörelse om några legala verktyg som kan användas för att öka försäljningsgraden och framdriften i projekten.

### Förvärv och uthyrning

Den främsta orsaken till att bostadsutvecklingsprojekt för nyproducerade bostadsrätter avstannar är att en tillräcklig försäljningsgrad för byggstart inte uppnås. Bostadsutvecklare kan dock på egen hand öka försäljningsgraden i sina projekt, genom att själva eller genom dotterbolag förvärva de bostäder som förblir osålda inom viss tid från försäljningsstart, för en köpeskilling som följer av den ekonomiska planen. När en tillfredställande försäljningsgrad uppnåtts kan byggstart ske efter att byggnadskreditiv lämnats. Därefter kan de nyligen förvärvade bostäderna upplåtas i andra hand varigenom det skapas ett kassaflöde i bostadsrättsföreningen, vilket kan bidra till att kompensera kostnaderna för projektet. I andrahandskontraktet med

hyresgästen kan det införas en option för denna att inom en viss tid köpa loss bostaden till ett förutbestämt pris. Strategin är fördelaktig ur den aspekt att byggstart faktiskt kan ske och projekt därmed genomföras. Upplägget är likaså fördelaktigt för hyresgästen eftersom denna får ”prov-bo” i bostaden under en viss period, vilket sedermera kan öka incitamentet för denna att i framtiden förvärva bostaden.

För det fall nämnda upplägg används är det viktigt att föreningens stadgar anpassas så att juridiska personer tillåts som medlemmar i bostadsrättsföreningen. Stadgarna behöver därutöver tillåta upplåtelser av bostäder i andrahand. Eftersom bostadsrättsföreningens styrelse, även om stadgarna tillåter det, kan vägra en juridisk person medlemskap i föreningen, är det viktigt att bostadsutvecklaren funderar över denna fråga. Observera att andrahandsupplåtelser därutöver kräver samtycke från föreningens styrelse.

Normalt krävs också, för att en bostadsrättsförening ska räknas som en s.k. *äkta bostadsrättsförening* i skattehänseende, att föreningen har minst 60 procent av bostäderna upplåtna till medlemmarnas boende. Undantag gäller dock för nyproducerade bostadsrätter i nybildade föreningar varför tillfällig uthyrning av bostäder till utomstående tredje parter generellt accepteras av Skatteverket.

Det bör poängteras att upplägget medför en ökad finansiell risk för bostadsutvecklaren, eftersom denna tar risk på fluktuationer i bostadens marknadsvärde. Vikten av ett tydligt, transparent och heltäckande hyreskontrakt ska också understrykas och även frågor kring besittningsskydd bör beaktas.

### Flexibla finansieringsalternativ

En annan möjlighet för bostadsutvecklare att öka försäljningsgraden i sina projekt är att erbjuda köparna flexibla finansieringsalternativ. Ett sådant alternativ är att bostadsutvecklaren delfinansierar köparens förvärv. Detta kan åstadkommas genom en samägandelösning innebärande att bostaden ägs till en del av bostadsutvecklaren och till den andra delen av köparen. Betalning av kontantinsats kan fördelas mellan köparen och bostadsutvecklaren i förhållande till parternas

respektive ägarandelar, medan köparen betalar hela avgiften till föreningen. Genom att erbjuda medfinansiering ökar bostadsutvecklaren gruppen av potentiella köpare och därmed också efterfrågan på bostäderna, vilket kan leda till fler och snabbare försäljningar.

Samägandet regleras lämpligen genom ett avtal om samägande, vilket innehåller bestämmelser om parternas rättigheter och skyldigheter under perioden då parterna samäger bostadsrätten. I samäganderättsavtalet kan det specificeras att köparen har rätt att inom en viss tid förvärva bostadsutvecklarens andel, alternativt sälja hela bostaden till en utomstående tredje part. En variant på nämnda upplägg är att köparen i stället successivt förvärvar bostadsutvecklarens ägarandel under en särskilt angiven tid. Eventuell vinst eller förlust som uppkommer vid en försäljning fördelas lika i förhållande till parternas respektive ägarandelar.

Det bör noteras att, för det fall nämnda upplägg används, det är essentiellt att föreningens stadgar anpassas så att juridiska personer tillåts som medlemmar i föreningen, samt att bostadsutvecklaren representeras i föreningens styrelse fram till dess att denna inte längre är medlem i föreningen. Det bör därutöver poängteras att upplägget medför en ökad finansiell risk för bostadsutvecklaren, eftersom denna även här tar risk på bostadens marknadsvärde. Samfinansieringsarrangemang kan också i många situationer vara komplexa, och vikten av ett tydligt samäganderättsavtal ska understrykas.

### Sänkt pris och avgiftsfrihetsgarantier

Bostadsutvecklare måste vidare vara öppna för möjligheten att det skett en prisnedjustering på marknaden och att ekonomiska planer som upprättats mot bakgrund av ett annat marknadsläge inte kommer att kunna efterlevas. Det enklaste sättet att sälja är då att sänka priset på bostäderna och justera den ekonomiska planen i motsvarande mån. Ett lägre pris kan hjälpa bostadsutvecklare att öka försäljningsgraden genom att bostäderna görs tillgängliga för en bredare grupp av intressenter. Detta beror på att många människor har begränsade ekonomiska möjligheter att köpa en bostad. Ett lägre pris kan alltså öka efterfrågan, främja snabbare försäljningar och förbättra kassaflödet genom att långvarig lagerhållning undviks.

Ett annat verktyg som kan användas för att öka försäljningsgraden är att erbjuda avgiftsfrihet under en viss period, exempelvis ett par månader eller ett år. Genom att erbjuda en avgiftsfri period kan bostadsutvecklare göra det enklare för potentiella köpare att avgöra om de verkligen vill flytta till bostaden, samtidigt som det ökar incitamentet att köpa. Dessutom kan avgiftsfrihet under en viss period göra bostäderna mer attraktiva för köpare som är budgetmedvetna eller försöker spara pengar.

### **Återköpsgarantier**

Genom att erbjuda återköpsgarantier kan bostadsutvecklare skapa en trygghet för köpare som oroar sig för utvecklingen på bostadsmarknaden. För att förebygga denna oro kan bostadsutvecklaren åta sig att köpa tillbaka bostaden för samma pris inom en viss period efter försäljning, vilket resulterar i att köpare kan känna sig mer säkra och trygga i sitt beslut att investera i en nyproducerad bostadsrätt. Detta kan öka intresset från potentiella köpare och på så sätt hjälpa bostadsutvecklare att öka försäljningen.

Strategin kan vara särskilt lockande för köpare som är osäkra på sin ekonomiska situation eller som inte är helt säkra på att de vill bo i bostaden eller området långsiktigt. Återköpsgarantier kan också ge köpare en känsla av flexibilitet och frihet, eftersom de inte känner sig låsta i sina köpbeslut. Sammantaget kan strategin leda till en ökad försäljning, eftersom köparna känner sig mer säkra och trygga med sina köp. För bostadsutvecklare medför återköpsgarantier dock en nackdel eftersom det finns ett latent åtagande gentemot köparen, vilket kan vara svårt att värdera.

### **Räntegarantier**

En räntegaranti är en form av finansiellt stöd till köpare, innebärande att föreningens lån skyddas från att eventuella kommande räntehöjningar slår igenom i höjda månadsavgifter. Därigenom ökar tryggheten och förutsebarheten för de köpare som köper en nyproducerad bostadsrätt. Genom att erbjuda en garanterad ränta på föreningens lån kan bostadsutvecklare således attrahera potentiella köpare som är oroliga för ränteutvecklingen på marknaden. Dessa räntegarantier är särskilt användbara när räntenivåerna på marknaden är höga och volatila,

eftersom de skapar en extra säkerhet och trygghet för köparna. Genom att erbjuda räntegarantier kan också hävningar av förhandsavtal eller upplåtelseavtal på grund av höjda månadsavgifter undvikas.

### **Avslutning**

Sammanfattningsvis kokar de ovan redogjorda strategierna i grunden ned till vilka kommersiella överväganden som bostadsutvecklare vill och kan göra. Välkapitaliserade bostadsutvecklare kan i många fall finansiera projekten genom egen finansiering, varigenom de förvisso tar en högre finansiell risk men samtidigt ökar möjligheten till en högre framtida avkastning. För mindre bostadsutvecklare som är beroende av extern finansiering för att kunna genomföra projekten, kan ovan nämnda strategier bidra till att uppnå en tillräcklig försäljningsgrad för byggstart.

Den gemensamma faktorn för många av strategierna är att de för köparna medför en minskad finansiell risk, ökad trygghet samt olika ekonomiska lättnader. Detta är sannolikt en effekt av den nu ansträngda konjunkturen med hög inflation och höga räntor. Det finns i några av strategierna som behandlats ovan en finansiell risk på bostadsrätternas marknadsvärde så länge bostadsutvecklaren äger hela eller del av dessa. För den som tror att bostadsmarknaden kommer återhämta sig över tid bör dock fördelarna med nämnda upplägg överväga nackdelarna.

### **Kontakt:**

Anders Hulegårdh / Partner / Advokat  
+46 (0) 709 25 26 04  
anders.hulegardh@delphi.se

Oscar Friedrich / Associate  
+46 (0) 767 72 00 72  
oscar.friedrich@delphi.se