

Se upp för kulturkrockar vid internationella investeringar

(Artikel publicerad i Fastighetsvärlden)

Mötet mellan den svenska fastighetsbranschen och utländska finansiella placerare har på grund av olika traditioner inte alltid varit helt friktionsfritt. Hos Mannheimer Swartling har man sett det som en utmaning att hantera de tydliga kulturella skillnaderna mellan svenska och utländska aktörers tillvägagångssätt och förväntningar vid genomförandet av fastighetsaffärer. Dessa ”kulturkrockar” har successivt kunnat överbryggas och förståelse har ökat mellan såväl de inblandade parterna som de medverkande rådgivarna.

I mitten av 1990-talet påbörjades de stora internationella investernas intåg på den svenska fastighetsmarknaden. Under 1997 genomfördes ett par större och banbrytande transaktioner där internationellt kända aktörer förvärvade betydande fastighetsbestånd i Sverige. Sedan dess har utländska intressen i allt större omfattning varit representerade i samband med större fastighetstransaktioner på den svenska marknaden. De senaste två åren har det till och med varit så att de utländska intressena närmast dominerat marknaden, en utveckling som kan förväntas fortsätta ytterligare en tid.

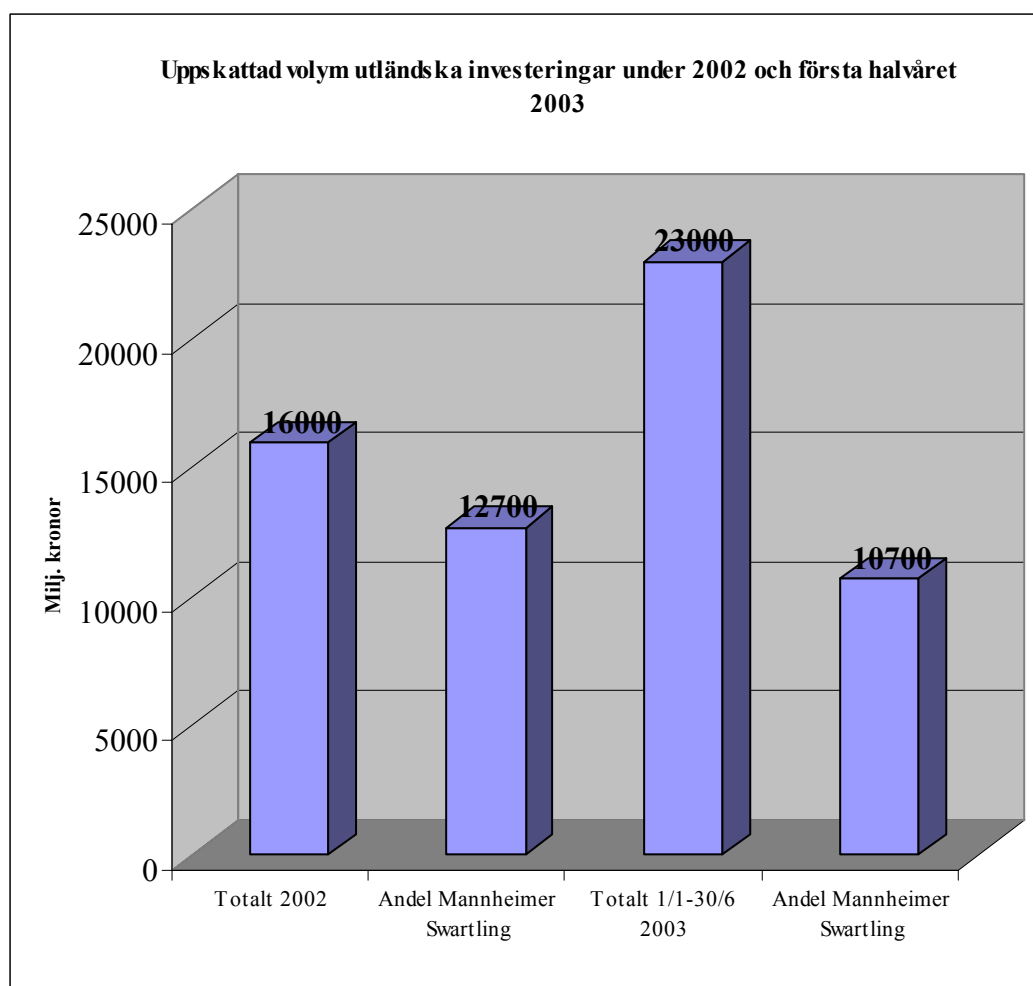
Frågor som aktualiseras är bland annat köparens och säljarens utgångspunkter och förväntningar beträffande omfattningen av den undersökning av objekten som görs före köpet (due diligence), den avtalade ansvarsfördelningen mellan parterna och dokumentationens utformning. I artikeln kommer vi kort att redovisa våra egna reflektioner från denna typ av affärer och också vilka faktorer som kan spela in och som bör beaktas för att nå fram till ett lyckat avslut på en affär mellan en svensk och en utländsk part.

Fastighetsregistret imponerar

Något som ofta av naturliga skäl prioriteras av en köpare är att försäkra sig om att säljaren verkligen är ägare till det han säljer. I utlandet och särskilt i England krävs det många gånger

MANNHEIMER SWARTLING

både tidskrävande och kostsamma undersökningar för att få fram grundläggande fakta om en fastighet. I Sverige är vi bortskämda genom den trygghet som vårt väl utvecklade fastighetsregister ger. Det faktum att man i princip genom en knapptryckning på datorn kan få fram information om en viss fastighet mottas ofta initialt med viss skepsis av utländska investerare. Fördelarna med vårt enkla, billiga och tillförlitliga system är emellertid något som de flesta snabbt uppskattar, bland annat på grund av de möjligheter till tid- och kostnadsbesparingar som registret erbjuder. Även den trygghet som planregleringar, bygglovsprocessen och lagstiftningen i övrigt ger medverkar till att utländska investerare snabbt känner sig komfortabla.



MANNHEIMER SWARTLING

Strikta regler styr

En särskild grupp av investerare som under senare tid svarat för en relativt ansenlig andel av investeringarna på den svenska fastighetsmarknaden är de tyska fastighetsfonderna. Fonder som investerar i fastigheter har med en dalande aktiemarknad och låga obligationsräntor successivt kommit att bli ett allt attraktivare placeringsalternativ i Tyskland. I sökandet efter nya investeringsobjekt har dessa fonder sedan en tid börjat investera i Sverige. Det som skiljer de tyska fonderna från många andra institutionella investerare som vi sett är framförallt att de många gånger föredrar att investera i enstaka objekt istället för hela ”fastighetsportföljer” samt att man normalt har medel tillgängliga för att genomföra sina förvärv utan extern finansiering.

De tyska fastighetsfondernas investeringar regleras av stränga regler från fondernas depåbanker och nationell lagstiftning. Detta innebär bland annat att de avtal man träffar många gånger måste innehålla för svenska förhållanden något ovanliga regleringar. Även om detta kan anses onödigt och krångligt är det många gånger nödvändigt och normalt påverkas inte heller säljarens situation. Ett exempel som vi stött på i samband med förvärv där tyska fonder medverkat är att bakomliggande regelverk som styr fondens placeringar kan kräva restriktioner avseende fondbolagets möjlighet att vidareförsälja fastigheten utan medgivande från den bank som kontrollerar fondbolagets förvaltning av spararnas pengar.

Höga krav på dokumentation

En annan tydlig aspekt som svenska parter måste vänja sig vid för att göra dessa affärer är att de tyska fonderna många gånger ställer mycket höga krav på den dokumentation som säljaren tillhandahåller och att de utför många och noggranna värderingar i samband med förvärvsprocessen. En viktig del av förberedelsen inför en avyttring där man förväntar sig deltagande av tyska köpare är därför en noggrann inventering och uppdatering av befintlig fastighetsdokumentation. Att tyska investerare inte gärna tar onödiga risker tar sig bland annat uttryck i att de lägger stor vikt vid noggranna undersökningar av både legala frågor, miljöfrågor och frågor avseende tekniskt utförande. Avsaknaden av formella krav på bl.a. notarisering av avtalsdokumentationen, ett både lättillgängligt och tillförlitligt fastighetsregister samt en relativt standardiserad hyresrätt är annars sådant som tyska investerare genomgående förefaller uppskatta på den svenska marknaden.

Förädling eller ett fördärv?

En traditionell svensk fastighetsaffär kunde tidigare normalt genomföras med hjälp av relativt korta avtal. Mellan två svenska parter är det fortfarande vanligt att ett avtal på fem till tio sidor är fullt tillräckligt att jämföras med minst det dubbla i transaktioner där utländska parter är involverade. De senaste åren har vi tydligt sett en gradvis förändring av överlåtelsedokumentationen i så måtto att såväl avtalens komplexitet som omfattning ökat markant. Anledningen till detta är som sagt de utländska influenserna. Framförallt engelska och amerikanska investerare är vana vid att ett köpeavtal i detalj reglerar samtliga upptänkliga situationer, medan den svenska traditionen är att avtalen i stora delar saknar detaljregleringar utan istället stöder sig på jordabalkens regler.

Ökad acceptans

En traditionell svensk säljare kan emellanåt tycka att det är både kostsamt och tidskrävande att använda sig av den typ av avtal som många av de utländska köparna efterfrågar. Å andra sidan blir en utländsk köpare ofta konfunderad och även oroad av att de svenska avtalsförslagen många gånger är kortfattade. Detta gäller särskilt frågor som är speciellt viktiga för den utländske köparen. Exempelvis är amerikanska investerare generellt sett mycket oroliga för miljöfrågor. Det är därför inte ovanligt att miljöklausulen, som i svenska transaktioner ofta är en reglering på ett par meningar i en amerikanskinfluerad affär utgör ett helt separat dokument av betydande omfång. Under de senaste åren har vi upplevt en tendens att svenska säljare i allt större omfattning accepterat att detta är vad som förväntas. Det finns emellertid en gräns för vad man anser godtagbart och det är en viktig uppgift för inblandade rådgivare att tillsammans med sina huvudmän försöka hitta en balans mellan dessa intressen. Intressant är att vi kunnat konstatera att en del svenska aktörer själva tagit till sig delar av dessa utländska influenser och utarbetat mer utförliga standardavtal som man använder vid sina affärer. Det förekommer även att fastighetsaffärer mellan helt svenska parter görs med engelska avtal för att förebygga eventuella problem vid en refinansiering eller vidareförsäljning.

Kulturkrockarna måste beaktas

När utländska fastighetsinvesterare väl vant sig vid det svenska systemet ger de ofta uttryck för en stor uppskattning för den relativa enkelhet som svenska fastighetsaffärer kan

MANNHEIMER SWARTLING

genomföras på. Trots det är det inte helt oproblematiskt att genomföra en transaktion eller en fastighetsfinansiering med utländska och svenska aktörer.

De kulturkrockar som kan uppstå, som vi i denna artikel endast givit exempel på några, utgör en viktig faktor som måste beaktas för att nå målet om ett snabbt och effektivt genomförande av en planerad affär.

Det är betydelsefullt att parter och rådgivare tar hänsyn till de kulturella skillnaderna i förhandlingsteknik och avtalsskrivande. Jurister och andra rådgivare måste förklara vad som gör att utländska köpare har vissa krav och uppfattningar om hur saker skall göras och för en utländsk köpare är det även viktigt att vi på ett begripligt sätt förmedlar de svenska reglerna och den trygghet vårt system erbjuder. Även om en noggrann och genomarbetad reglering många gånger är till fördel för bägge parter kan det finnas anledning att från rådgivarhåll förklara att vissa saker inte behöver avtalas speciellt utan att rättssystemet tillhandahåller lämpliga och balanserade regleringar. Denna närmast pedagogiska uppgift skall inte underskattas men vi ser att marknaden successivt håller på att finna en modell för hur man skall uppnå en rimlig avvägning av de olika traditioner och intressen som i vissa fall, åtminstone vid en första anblick, kan kollidera.

MANNHEIMER SWARTLING ADVOKATBYRÅ

Klas Wennström

Johan Häger

MANNHEIMER SWARTLING