

Så mycket kan Fastighetsägarna Services hyresförhandlare öka värdet på nyproduktion

<https://fastighetssverige.se/artikel/sa-mycket-kan-fastighetsagarna-services-hyresforhandlare-oka-vardet-pa-nyproduktion-43926>

image not found or type unknown



Publicerad den 29 Juni 2022

Sverige De presumtionshyresförhandlingar som används för att sätta hyra för nyproduktion kan te sig enkla – men de kan innebära stora risker för den som inte har en skicklig hyresförhandlare. Genom att anlita Fastighetsägarna Services unika kombination av erfarenhet och kunskap i förhandlingarna kan hyresintäkter och fastighetsvärden öka avsevärt i nyproduktion.

Nyproduktion innebär stora möjligheter för fastighetsägare och utvecklare. Med fria tyglar får man skapa precis den byggnad man vill erbjuda sina kommande hyresgäster. Men nyproduktion kan också innebära stora risker om man inte är noggrann i hur man arbetar och vilka man anlitar – inte minst när det handlar om hyresförhandling. Hyressättning i nyproduktion kan ske på tre olika sätt:

- Bruksvärdeshyra – genom jämförelse med likvärdiga lägenheter.
- Egensatt hyra – genom förhandling direkt med hyresgästen (som dock kan prövas i hyresnämnden efter sex månader).
- Presumtionshyra – sätts genom en beräkning av produktionskostnaden gånger rimlig avkastning plus drift och underhåll.

Presumtionshyror sätts delvis utanför förhandlingssystemen och kunde fram till nyligen inte omförhandlas de första 15 åren men de får enligt lagtexten ändras i den utsträckning det är skäligt med hänsyn till den allmänna hyresutvecklingen på orten. Det har dock funnits oklarheter mellan de förhandlande parterna om hur detta ska tolkas. Men i två nya beslut från Svea hovrätt slås det fast att presumtionshyror ska få justeras årligen. Presumtionshyror får höjas med 50 procent av höjningen av bruksvärdeshyror så länge dessa inte överstiger tre procent. Vid en högre hyreshöjning än så, får presumtionshyror höjas med 75 procent av den överstigande delen. – Det är bra att hovrätten fastställer att även presumtionshyror behöver utvecklas över tiden. Samtidigt är det svårt att förstå varför dessa hyror ska ha en sämre utveckling än bruksvärdeshyror. Poängen med den årliga hyresjusteringen är ju att säkerställa att hyror inte urgröps när ekonomin i övrigt utvecklas, säger Catherine Arcuri, och fortsätter: – Gör du en dålig presumtionshyresförhandling och får en hyra som inte motsvarar dina kostnader, riskerar du att gå med förlust i affären eftersom presumtionshyror har en sämre utveckling än bruksvärderhyror. Catherine Arcuri är förhandlingschef på Fastighetsägarna Service sedan 2,5 år tillbaka och har sedan årsskiftet sällskap i förhandlingsteamet av fastighetsjuristen Magnus Näll, som anslöt från andra sidan förhandlingsbordet – från en roll som hyresförhandlare på Hyresgästföreningen. Tillsammans utgör de basen för Fastighetsägarna Services förhandlingsteams nyproduktionsgrupp. – Rent förhandlingsmässigt har vi otroligt skickliga förhandlare. Jag som har suttit på andra sidan bordet har väldigt god kunskap om vilken argumentation som fungerar, vilka argument motparten kommer ha och vilka punkter man bör fokusera på i varje enskild förhandling. Dessutom har vi en sådan djup expertis hos exempelvis våra förvaltare att vi kommer med en helt annan kunskap om förutsättningarna för varje projekt som ska förhandlas än vad i princip någon annan gör, säger Magnus Näll.

– Vi har förhandlat så många olika typer av fastigheter och så många fastigheter, ungefär 1 400–1 500 per år i de årliga förhandlingarna. Det gör att vi har större kunskap än en enskild hyresvärd som förhandlar för sin egen fastighet – de har inte samma insyn eller förståelse för hur hyresstrukturen ser ut i sin helhet. Därför kan vi ofta se värden som andra inte kan och vi vet även när det är dags att avsluta en förhandling, säger Catherine Arcuri, som ger ett par exempel på tillfällen då man lyckats överträffa utvecklarnas förväntningar rejält: – Vi hade ett bra exempel förra året: utifrån kalkylen vi fick från kunden justerade vi yrkandet och räknade upp med hänsyn till hur vi vet att historiken ser ut kring förhandlingar och vad som är rimligt att begära. Vi lyckades förhandla en årshyra som låg 800 000 kronor högre än vad fastighetsägaren själv hade räknat på, vilket innebär en extra intäkt på tolv miljoner under den kommande 15-årsperioden – och då har vi inte räknat på de årliga hyresjusteringarna, säger hon. – Jag förhandlade i ett ganska litet projekt där hyresnivån efter förhandlingen ökade med tolv procent och fastighetsvärdet med 36 miljoner kronor. I ett annat ärende så ökade det totala hyresuttaget per år med tre miljoner. Det är väldigt stora pengar vi pratar om, så lyckas man bara på någon punkt får man igen kostnaden som det innebär att anlita någon flera gånger om, och min erfarenhet är att vi brukar lyckas på många punkter. Det är omöjligt att hitta någon konsult som kan ge så bra avkastning på kostnaden, menar Magnus Näll. Särskilt fördelaktigt är det att anlita en förhandlare redan före produktionsstart. Det kan ge möjligheter till inspel om hur man kan förbättra hyressättningspotentialen och om investeringsbeslut längs vägen. – Får man en tidig kontakt har man större möjligheter att påverka och lyfta delar av utformningen. Det finns faktorer som kan få ganska ordentlig påverkan på hyran som man inte tänker på och ofta har inte utvecklaren med hyressättningsperspektivet redan från start, säger Magnus Näll och fortsätter: – Genom att komma in tidigt så kan vi ge vår input ur ett hyressättningsperspektiv. Det finns en möjlighet för oss att räkna på den troliga förbättringen och då kan vi ge ett bra beslutsunderlag om det är ekonomiskt försvarbart att göra några förändringar eller inte. I slutändan innebär det också att man som utvecklare får möjlighet att göra bättre lägenheter som hyresgästerna uppskattar mer. Jag ser det som en win-win att vi kommer in tidigt. Vad är vanliga misstag som görs vid presumtionshyresförhandlingar? – Presumtionshyror ter sig ganska enkelt i teorin men väldigt ofta använder man sig av schabloner som inte stämmer överens med de faktiska kostnaderna. Det är exempelvis många som glömmer att räkna in arbetstid för projektledning och overheadkostnader där. – När det gäller avkastningsnivåerna saknar många den kunskap som krävs för att argumentera för sin sak. Man går inte med vad man tycker är rimligt men har inget objektivt att anföra när man får motbud. Där är det viktigt att ha en skicklig förhandlare som vet hur argumentationen ska föras, säger Magnus Näll. Läs mer om hur Fastighetsägarna Service kan utveckla värdet i dina fastigheter.

- Axel Ohlsson

axel@fastighetssverige.se