

# Tilbage til de klassiske discipliner

Efter nogle forrygende år for advokatbranchen med masser af transaktioner, røg bolden direkte over i insolvensafdelingerne. Men nu begynder der så småt at falde mere ro på, og klassiske advokatdiscipliner som rådgivning, lejeret og tvister fylder igen

Af Kamilla Sevel

**E**fter nogle forrygende år med hurtige transaktioner og masser af fakturerbare timer, er de danske ejendoms- og entreprisadvokater på vej tilbage til de klassiske discipliner.

– Rådgiveres opgaver flytter sig hele tiden med markedet. Og i denne omgang er det sket meget hurtigt. Lige nu er der mindre risikovillighed og større fokus på rentabilitet og likviditet. Blot for få år siden var et af advokaternes væsentligste konkurrenceparametre hurtighed i sig selv, siger advokat og partner Merete Larsen, Lind Cadovius.

Kontrakterne skal tilpasses til den situation, markedet er i lige nu, men også tilpasses til når der sker noget igen.

– Kodeordet er fleksibilitet i sammenhæng med rådgivning om værdibeskyttelse. Vores klienter vil gerne have gennemgået deres kontrakter – som for nogles vedkommende kun er få år gamle – men skrevet i en helt anden markedssituation. Der kan være behov for at opnå mulighed for eksempelvis etapeopdelinger af et projekt eller tilpasning af kontrakter til offentlige brugere. Der kan være opstået ændringer i udlejningsgrundlaget, og alle de ændringer kan medføre, at aftalegrundlaget skal tilpasses den nye virkelighed og forventningerne til markedet på lidt længere sigt.

#### Finansieringsrådgivning tilbage

Et af de store rådgivningsområder, der næsten var væk blot to år tilbage, er finansiering.

– I årene med pengeregighed var der ikke ret mange, der havde behov for rådgivning om finansiering. Det er en disciplin, der går rigtig meget op og ned med likviditetsstrømmen, siger Merete Larsen, der har været lektor i finansieringsret i 16 år.

– Der er ingen tvivl om, at investorerne er mere involverede i kontraktforhandlingerne nu. De har et behov for tilstrækkelig sikkerhed for, at deres værdier er beskyttet. For blot få år siden var det sjældent, der for eksempel blev talt om garantier for fremtidige lejeindtægter udover depositum. Det fokuserer man blandt andet på nu, siger advokat og partner Merete Larsen.

– Lige nu er der meget fokus på, hvordan den enkelte sag skal skrues sammen. Ikke kun på likviditeten, men også i forhold til et kommende salg. Ligesom der er mere fokus på tinglysningsprocessen, frigivestidspunkter og lignende. Altså hvornår i forløbet får man hvilke beløb, hvordan tilrettelægger man finansieringen, er leasing, franchising, virksomhedspant eller udenlandske investorer relevant – alt det bruger vi meget mere rådgivningstid på nu.

#### Projektudvikling tager længere tid

Selvom det på overfladen ser ud til, at klassisk projektudvikling er gået fuldstændig i stå, så er det faktisk ikke helt sådan. >>

#### VIGTIGSTE OPGAVER AT STOPPE TVISTER

Twister, der ender i retten, er i hastig fremgang. Netop på det punkt ser advokat Merete Larsen et stort ansvar for advokater til at forsøge at begrænse tilstedeværelsen i retten.

– Jeg mener faktisk, at det er en af vores fremmeste opgaver netop nu at påtage os det ansvar det er, at forhindre retssager. Vi skal kunne gå ind i sagen og se, hvad den vil ende med i retten. På den måde kan vi stoppe mange sager, inden de når så langt, og det er vigtigt for vores klienter, for det er meget dyrt at køre en sag i retten. Som markedet er nu skal vi fokusere klart på at se gennem sagerne før retssagen og både hjælpe og rådgive klienterne til at finde en løsning, siger Merete Larsen.



FOTO: KONTRAFRAME.DK

## INVESTERINGER I SOLENERGI

Der er også positive fremadrettede sager på advokaternes borde, selvom en stor del af tiden går med problemløsning i form af tvister og mangler.

– Vi oplever stadig internationale virksomheder, der ønsker at nyetablere sig i Danmark. Et andet nyt investeringsprodukt er solenergi-investeringsprojekter. Det er spændende investeringsprojekter, fordi prisen på elektricitet i Tyskland og flere andre lande er statsligt garanteret i 20 år, og der dermed kan opnås fordelagtig førstprioritetsfinansiering uden krav om hæftelse fra investorerne. Dermed kommer tilbagebetalingstiden på investorernes direkte investering tilbage i løbet af 1-2 år. Det arbejder vi på i forhold til projekter i både Bulgarien og Tyskland, siger advokat og partner Niels Gram-Hanssen, Rønne & Lundgren.

– Alting forhandles bare meget mere i bund, og det vil sige, at tingene tager meget lang tid. Der skal blandt andet

også meget langsigtet være langt højere sikkerhed for afsætning til endelige brugere. Man arbejder også på, at der er en helt anden grad af fleksibilitet, ikke mindst hvad angår det planmæssige. Det er vigtigt, at en boligejendom for eksempel i stedet kan blive et sundhedshus eller lignende, hvis den del af ejendommen først skal udvikles om flere år, siger Merete Larsen.

Der bliver større brug for juridiske kompetencer, når investorer – igen for at værdisikre – for eksempel godt vil sikre sig, hvad der kan komme til at ske med resten af udviklingsområdet. Aftalerne skal være langt mere robuste overfor ændringer i markedet. Lige nu er der dog et langt spor af problemer i kølvandet på de år, hvor det gik stærkt. Også udover det insolvensretlige. Rets-sager og tvister er i kraftig vækst, både når det gælder mangler og forsinkelser. Og det giver også arbejde til advokaterne.

– Vi har mange mangelsager. For entreprenørerne virker det, som om brugerne går efter mangler i over-dreven grad for at hente noget af det værditab, de måske frygter, ejendommen har lidt. For bygherrerne virker det, som om entreprenørerne i de meget gode år ikke har haft mandskab nok til at kvalitetssikre arbejdet. Da der samtidig er udviklet mange boliger de senere år, hvor de endelige brugere ikke er professionelle aktører, betyder det en øget risiko for retssager, siger Merete Larsen.

### 40 retssager kørende

Det har altid været sådan, at når markedet bremser op, så kan alle ikke længere holde det, de har lovet, og så opstår problemerne.

– Der er kommet et helt andet fokus på, at man ikke må pådrage virksomheden tab. I sådan et marked, hvor hver krone tæller, er det sværere for alle parter

at skære en hæl og klippe en tå, siger Merete Larsen, der pt. har 40 retssager kørende i sin afdeling.

Det ser man også hos advokatgiganten Plesner.

– Historisk set har det jo altid været sådan, at når der var økonomisk trang-tider, så er der på områder som entre-priseret og fast ejendom i særdeleshed stor aktivitet på grund af tvister, siger advokat og partner Jakob Schou Midtgaard, Plesner.

### Strategisk rådgivning

Hos Plesner har de akkvisitive insolvensretsadvokater Pernille Bigaard og Michael Ziegler fået lov til at trække på en stor del af ressourcerne i ejendoms-afdelingen.

– Det fylder naturligt en stor del af vores tid. Men vi har bestemt også andre sager fortsat, siger Jakob Schou

Midtgaard, der ligesom Merete Larsen i høj grad oplever, at advokaterne vender tilbage til de gamle dyder:

– Nu bruger vi en større del af vores tid på at se rundt om hele den strategiske rådgivning. På den måde kommer vi også meget tættere på vores klienter. Et andet symptom på tiden er, at leje-retten kommer til at betyde meget igen. Lejekontrak-terne skal være fleksible, så man nemt kan rykke fra større til mindre lokaler og omvendt, siger Jakob Schou Midtgaard.

Man vil gerne sikre sig, at man kan

gøre det man vil med sine lejemål.

– En anden tendens er, at et stigende antal lejere gerne vil sikre sig nu, så man kan få lejekon-trakterne på plads, mens vilkårene er favorable på grund af det vigende marked, siger Jakob Schou Midtgaard.

**– Mange større virksomheder gør i dag indsigelser mod ydelser, der bliver opkrævet udover selve lejen. Det så vi ikke i samme omfang for få år siden.**

**Niels Gram-Hanssen,  
Rønne & Lundgren**

### Omstilling til offentlige udbud

Plesner har med sin størrelse været godt med i kampen om transaktionerne før 2008, hvor det især handlede om at hånd-

tere meget store og komplekse juridiske problemstillinger på meget kort tid. Efterspørgselen på netop de kompetencer faldt dramatisk – næsten fra dag til dag. >>

## Lund Elmer Sandager er et advokatkontor der har lavet sin egen **LOVBOG**



Når mange privatejede virksomheder har valgt Lund Elmer Sandager som deres advokat, så skyldes det ikke mindst, at vi har skabt et regelsæt i eget hus som gør, at vores klienter oplever en mere smidig proces.

Vores interne lovbog forbyder os at stille med partnere, utallige advokater og fuldmægtige med det resultat, at regningen til klienten bliver større end processen kræver.

Den dikterer, at vi altid skal søge den direkte vej gennem problemstillingen og give vores klienter oplevelse af et

pragmatisk advokatkontor. Jura er kompliceret, men det behøver ikke være et alibi for at gøre det omstændigt.

I årevis har vi levet op til de uskrevne regler, men nu er de rent faktisk nedfældet i ord. Du er velkommen til at rekvirere bogen via [adv@lesadv.dk](mailto:adv@lesadv.dk).

I Lund Elmer Sandager har vi en afdeling ledet af partner Steen Raagaard Andersen med spidskompetence indenfor fast ejendom og development, henholdsvis en afdeling ledet af partner Erik Hovgaard med spidskompetence indenfor entrepriseret.

LUND ELMER  
SANDAGER

ADVOKATFIRMA

Lund Elmer Sandager · Kalvebod Brygge 39-41 · 1560 København V · Telefon 33 300 200 · [www.lesadv.dk](http://www.lesadv.dk)

# KROMANN REUMERT

FAST EJENDOM, MILJØ- OG ENTREPRISERET

### KONTAKT:

#### KØBENHAVN

Flemming Horn Andersen: [fha@kromannreumert.com](mailto:fha@kromannreumert.com)

Niels Balslev: [nb@kromannreumert.com](mailto:nb@kromannreumert.com)

Thomas Albrechtsen: [ta@kromannreumert.com](mailto:ta@kromannreumert.com)

Søren Andreasen: [san@kromannreumert.com](mailto:san@kromannreumert.com)

#### ÅRHUS

Holger Schøer: [hsc@kromannreumert.com](mailto:hsc@kromannreumert.com)

Jacob Møller: [jmo@kromannreumert.com](mailto:jmo@kromannreumert.com)

Kromann Reumert er Danmarks førende advokatvirksomhed med kontorer i København, Århus, London og Bruxelles.

[www.kromannreumert.com](http://www.kromannreumert.com)

## BRYDNINGSTID VIL ÆNDRE BRANCHEN

Krisen kom med enorm kraft i 2008, og det var ikke alle advokatkontorer, der havde nået at omstille sig fra hurtighed som vigtigste parameter til langtrukken sagsrådgivning. Endnu er det for tidligt at sige, hvad det på sigt vil betyde for andelen af ejendomsadvokater. Indtil videre er bemandingen stort set ens på de fleste kontorer i forhold til før krisen.

– Jeg tror, at vi om få år vil se, at tider som det her vil ændre advokatbranchen. Det er en brydningstid, og det er givet, at nogle vil have fordele i kraft af størrelse eller specialiseringsforhold, mens andre vil få det svært på lidt længere sigt, siger Jakob Schou Midtgaard, Plesner.

Det har man også mærket hos firmaet Rønne & Lundgren, der for få år mar-

kerede sig ved at have rigtig mange transaktioner – også i forhold til selskabets størrelse.

– Vi havde virkelig travlt, da markedet kørte helt oppe på de store nagler, og vi deltog i et meget stort antal transaktioner. Vores klienter har stadig de ejendomme, som de købte ind og i den forbindelse er der store opgaver med lejeretlige sager og udløbende lån, hvor vi så kan assistere med, hvad der skal til for at få dem fornyet, siger advokat og partner Niels Gram-Hanssen.

Ligesom resten af bygge- og ejendomsbranchen ser en vej ud af krisen i de stigende offentlige investeringer, så hjælper det også advokatbranchen. En voksende klientgruppe er for eksempel kommunerne, der i højere grad har fokus på udbud.

– Kommunerne får ikke de rigtige tilbud, hvis de ikke udbyder rigtigt. Derfor har de brug for ekspertise på, hvordan vi får de rigtige til at byde, og det afhænger i høj grad af, hvordan udbudsmaterialet er skruet sammen, siger Merete Larsen.

På entrepriseretssiden oplever Rønne & Lundgren, at faldet i sager vedrørende byggeri kompenseres af aktiviteter i relation til anlægsarbejder.

– Der oplever vi i virkeligheden fremgang i øjeblikket ikke mindst, hvad angår det offentligt finansierede byggeri, og der skal vi finde den klassiske byggejura frem. Samlet betyder de nye sagsområder, at vi fortsat er fuldt beskæftiget, siger Niels Gram-Hanssen. ■

## Advokater produktudvikler

Nielsen & Thomsen er specielt som advokatkontor, fordi det er det eneste større kontor i Danmark, der udelukkende beskæftiger sig med byggeri og ejendom. Et af de store indtjeningsområder i de gode år var seriesalg af projektudviklede boliger. En disciplin, der pt., er næsten ude af markedet. Men kontoret er også specialiseret i rådgivning til andelsboligforeninger, og det forsøger Nielsen & Thomsen nu at produktudvikle.

Ikke mindst beboere og bankers stigende efterspørgsel på at risikodække sig giver plads til et nyt produkt.

– Vi har lanceret et nyt produkt på andelsboligmarkedet – Foreningsgranskning. Produktet er i princippet en due diligence på Andelsboligforeningen og er nødvendigt, fordi mange andelsboligforeninger er svære at gennemskue, hvilket blandt andet har til følge, at andelen er vanskelige at omsætte, siger advokat og partner Allan Thomsen.

Nu prøver Nielsen & Thomsen at få

sælgere og finansieringsinstitutter som aftagere af produktet.

– Nykredit og Nybolig har allerede sluttet op om produktet, og vi forhandler med flere pengeinstitutter og mæglere om tilslutning til systemet.

Foreningsgranskning henvender sig til andelsboligforeningen som sådan og vil være nyttigt for alle medlemmer ved salg eller belåning af andelen.

– Foreningsgranskningen giver foreningens samarbejdspartnere et samlet juridisk, økonomisk og evt. også teknisk overblik vedrørende foreningens forhold. Det kan være pengeinstitutter, forsikringsselskaber, ejendomsmæglere m.v. Dermed får både foreningen og andelshaverne mulighed for at optimere deres vilkår som for eksempel pris etc., siger Allan Thomsen.

Markedet for individuel belåning af andelsboliger anslås at andrage 30 milliarder kr. ■



# LIND CADUVIUS

Vi rådgiver klienter inden for alle områder vedrørende fast ejendom, herunder køb, salg og finansiering af større ejendomme.

Vi rådgiver bygherrer og entreprenører ved indgåelse af entreprisekontrakter i bolig- og erhvervsbyggeri og rådgiver om byfornyelse og byudvikling ved etablering af helt nye bydele.

Vi bistår flere finansieringsinstitutter i forbindelse med sale and lease back-arrangementer, finansiering af investeringsprojekter samt realisation af nødlidende engagementer.

Lejeretten er et særligt område, hvor vi har opbygget en betydelig ekspertise inden for såvel juridiske som kommercielle forhold, både i rådgivningsfasen og ved førelsen af retssager.

Lind Cadovius bistår løbende byggeriets aktører i forbindelse med tvister om mangler, syn og skøn og lignende både ved Voldgiftsnævnet for Bygge- og Anlægsvirksomhed og ved de almindelige domstole.

Kontakt: Partner Merete Larsen

Lind Cadovius Advokataktieselskab | Østergade 38 | 1019 København K | tlf: 33 33 81 00  
www.lindcad.dk | E-mail: office@lindcad.dk

## Commercial Real Estate

Plesner rådgiver inden for både investering, udvikling og finansiering af ejendomme og ejendomsselskaber. Med udgangspunkt i tæt samarbejde med vores klienter og forståelse af deres behov lægger vi vægt på, at vores juridiske rådgivning skaber kommercielle resultater.

Med 200 jurister og en samlet medarbejderstab på 350 er Plesner et af landets førende internationale advokatfirmaer med specialer inden for alle erhvervs- og offentligretlige områder.



Forretningsområdets partnere fra venstre mod højre: Jette Tang, Peer Meisner, Anders Friis, Jakob Schou Midtgaard og Leif Djurhuus