

MENINGSFULD DIALOG



FOTO: LIZETTE KABRÉ

De første sager begynder nu for alvor at komme med erhvervslejeloven, der blev indført i 2000. For andre er det slet ikke tiden til at tale lejeforhøjelser

Af Kamilla Sevel

Meningsfuld dialog er nøgleordet for mange lejere og udlejere i øjeblikket. Det er således ikke kun nye lejere, der har glæde af, at tomgangsraten er steget til 10 procent, men også eksisterende. Det kan være svært at finde nye lejere til at erstatte de gamle, og derfor vil mange udlejere i øjeblikket hellere forhandle midlertidige løsninger med deres lejere end holde sig rigtigt til rettighederne i erhvervslejeloven.

Det gælder både i forhold til at holde fast i den vedtagne indeksregulering og i forhold til at køre sager om at få reguleret lejen til markedslejen. Men især blandt de små og mellemstore lejere kan det også være decideret svært at betale huslejen.

– Mange udlejere giver lidt med den ene hånd og håber så at kunne tage noget på et senere tidspunkt med den

– *Overordnet ser vi en langt større grad af meningsfuld dialog mellem lejere og udlejere. Mange udlejere har ikke interesse i, at lejerne flytter, og lejemålet derefter kun er muligt at leje ud til en lavere pris. Det vil alt andet lige betyde, at værdien af ejendommen falder, siger advokat Christian Gangsted-Rasmussen, Advokatfirmaet Gangsted-Rasmussen.*

anden. Det er det, vi kalder meningsfuld dialog, siger advokat og partner Christian Gangsted-Rasmussen, Advokatfirmaet Gangsted-Rasmussen.

Der er mange muligheder for at arbejde med lejen.

– Hvis en lejer er presset kan man for eksempel ændre kvartårlige betalinger til månedlige betalinger, så likviditetspresset udfases. Det kan også være, at man kan indgå en aftale om en lejefri periode mod, at de forfaldne måneder betales på et senere tidspunkt. Men det er klart, at den slags aftaler kun kan indgås, hvis der dels er en vis grad af tillid mellem parterne og dels en tro på, at lejereren rent faktisk bliver i stand til at betale på et senere tidspunkt, siger Christian Gangsted-Rasmussen.

22 procents nedsættelse

Lejepriserne er faldet i nogle områder, og derfor er det vigtigt som udlejer at holde den eksisterende lejeindtægt op mod et eventuelt alternativ.

– Det er naturligvis et problem at miste lejeindtægten nogle måneder. Men hvis alternativet er, at man står med en leje på 2000 kr. per kvm. og skal genudleje til 1.500 kr. per kvm., så er et par måneders mistet husleje forholds-

vis hurtigt tjent ind, siger Christian Gangsted-Rasmussen.

Der kan være store fordele forbundet med at gå med til en midlertidig prisreduktion frem for en decideret nedsat leje. Men det er vigtigt, at det bliver formuleret rigtigt i et tillæg til kontrakten.

– Det er farligt i de tilfælde, hvor udlejer vælger at give lejenedsættelse uden at have tænkt over konsekvenserne. Selv en lille kontraktmæssig lejenedsættelse giver store udsving i prissætningen af ejendommene. Finansieringskilderne ser stramt på marginalerne i øjeblikket, så hvis værdien falder, kan der komme krav om tvangsindløsning af lånene. Så er det trods alt bedre som udlejer at acceptere en midlertidig likviditetsmæssig belastning, siger Christian Gangsted-Rasmussen.

Gangsted-Rasmussen ser kun forholdsvis få uoverensstemmelser ende i retten i øjeblikket. Heller ikke om lejenedsættelse.

– Mange lejekontrakter er kun blevet indekslemæssigt forhøjet – ikke markedslejerereguleret. Derfor ligger de ikke nødvendigvis for højt, selvom priserne er faldet de fleste steder, og derfor vil en lejer normalt ikke kunne vinde sådan en sag. Men de steder, hvor der reelt er fastsat for høj leje, er udlejerne ofte villige til at indgå en aftale, siger Christian Gangsted-Rasmussen, der netop har set en sag i Hellerup, der aldrig nåede i retten, fordi udlejer selv indgik en ny lejekontrakt med en prisreduktion på 22 procent fra 1.800 til 1.500 kr. per kvm. >>

Erhvervslejeloven

Erhvervslejeloven omfatter leje af lokaler, der udelukkende er udlejet til andet end beboelse.

Erhvervslejeloven bygger på en høj grad af aftalefrihed. Det betyder, at lejer og udlejer ud over lejens størrelse og regulering skal tage stilling til en række spørgsmål fx om lejeperiodens varighed, fordelingen af vedligeholdelsespligten, lejers ret til at lade en anden lejer inden for samme branche fortsætte lejeperioden på nuværende vilkår (afståelsesret), erstatning mv. Den aftalte lejens størrelse bør afspejle, hvilke vilkår lejer og udlejer har forhandlet sig frem til.

Er lejens størrelse ikke aftalt, udgør den ifølge erhvervslejeloven det beløb, der svarer til markedslejen for det pågældende leje forhold, dvs. den leje, som en kyndig lejer og en kyndig udlejer ville aftale for lejeperioden.

Hvad angår regulering af lejen i lejeperioden finder § 13 om regulering til markedslejen anvendelse, medmindre andet er aftalt.

Bestemmelsen vedrører udlejers og lejers ret til at forlange lejen forhøjet eller sat ned hvert 4. år, så lejen kommer til at svare til det, der må betragtes som markedslejen for de lejede lokaler.

§ 13. Hver part i lejeperioden kan i lejeperioden forlange lejen reguleret til markedslejen, hvis den gældende leje er væsentligt lavere eller væsentligt højere end markedslejen. Ved markedslejen forstås den leje, som en kyndig lejer og en kyndig udlejer på varslingstidspunktet ville aftale for det pågældende leje forhold, blandt andet under hensyntagen til vilkår, lokalernes beliggenhed, anvendelse, størrelse, kvalitet, udstyr og vedligeholdelsestilstand. Regulering til markedsleje kan ske uanset aftalt uopsigelse.

Kilde: EBST.

Eksklusive beliggenheder ender oftere i retten

Der er dog også sager, der ender i retten. Dem fører man hos Lind Cadovius en række af, oplyser advokat og partner Merete Larsen.

– I det eksklusive segment med velbeholdte og attraktive lejemål ser vi ikke samme tendens til at undlade at foretage de aftalte indeksforhøjelser. Samtidig ser vi i øjeblikket en række sager, hvor udlejer har nedlagt påstand om, at lejen skal forhøjes til markeds-

leje. Der er dog også sager, hvor der bliver nedlagt påstand om forhøjelse, men inden sagen slutter, nedlægger lejer påstand om nedsættelse. Der vil parterne ofte være så langt fra hinanden, at en retssag er nødvendig, siger Merete Larsen.

Når det overhovedet kan lade sig gøre at forhøje huslejen i et marked, hvor der er masser af ledige lejemål, så skyldes det, at der kan være andre forhold, der spiller ind.

– Der kan være tale om helt særlige beliggenheder, hvor lejerne – typisk butikker – har en stor interesse i at blive liggende. Desuden kan der være investeret store summer i indretning af lejemålet, og endelig vil lederen gå glip af betaling for afståelse, hvis lejer opsiger lejemålet. På den måde har lejer og udlejer en slags gensidig klemme på hinanden, siger Merete Larsen.

En del af sagerne forliges, når parterne

– På de attraktive beliggenheder følger kontrakterne indeksreguleringen, men vi ser også enkelte sager, der kører i øjeblikket, hvor der bliver nedlagt påstand om at få forhøjet lejen til markedsleje, siger partner Merete Larsen, Lind Cadovius.

fremkommer med dokumentation for deres opfattelse af lejeniveauet ved fremlæggelse af enten sammenligningslejemål eller syn og skøn, oplyser Merete Larsen.

Syn og skøn er kommet på banen

Den seneste erhvervslejelov trådte i kraft i 2000.

– Det er dog nu, vi begynder at se konsekvenserne. Der er en almindelig fredningsperiode på 4 år, som i mange aftaler er forlænget. Efterfølgende skal sagerne igennem systemet, og derfor er det først for alvor nu, vi ser nogle afgjorte sager, siger Merete Larsen.

Det nye i den nuværende erhvervslejelov er, at man kan bruge syn og skøn, hvor erhvervsmæglere vurderer, hvad lejen bør være i det aktuelle marked. Tidligere var det kun sammenlignelige, allerede indgåede lejemål, der kunne bruges som bevis, når lejen skulle fastsættes.

– Umiddelbart oplever vi fortsat en reminiscens af, at man hælder overvejende til de sammenlignelige kontrakter som bevis i sagerne, mens syn og skøn indtil videre er blevet tillagt mindre vægt, siger Merete Larsen. ■



FOTO: THORBJØRN HANSEN/KOMITAFRAME

nyheder norden

Helsingborg-center ombygges for 450 mio. til Sydsveriges største



Udbygningen af Väla centret i Helsingborg skal øge antallet af besøgende fra 6 til 9 millioner årligt og gøre centret til Sydsveriges største.

bygges, og der skal etableres et langt større restauranttorv. Første del af byggeriet til 450 millioner kr. skal stå færdigt i august 2011 og anden del i foråret 2012.

I dag rummer centret 112 butikker på 48.000 kvm., mens udbygningen bliver på yderligere 20.000 kvm. og 180 butikker i alt. Samtidig får restauranttorvet 900 siddepladser mod 400 i dag.

– Vi har en kø på 150 interesserede lejere, siger Niklas Blonér, Centrumchef.

Blandt de butikker, der allerede nu er skrevet op til de nye arealer er Desigual, Peak Performance, Zgander og Chilli Store, som alle forventes at åbne i foråret 2011-2012.

HELSINGBORG: Det svenske ejendomsselskab Diligentia vil udvikle selskabets center i Helsingborg, Väla, til Sydsveriges største og et af de mest moderne.

Antallet af butikker skal øges, centret skal ud-

LAGERBYGNING I HALMSTAD BREEAM-CERTIFICERET

HALMSTAD: Et distributionslager for fødevarer i Sverige er netop blevet Breeam-certificeret af det danske rådgiverfirma Cowi. Lageret er det første i Skandinavien, der får Breeams stempel på at være bæredygtigt.

Normalt kræver fødevarer store køle- og fryserum med et højt energiforbrug til følge. Det 49.000 kvm. store distributionslager i Halmstad i Sverige har et energiforbrug, der er 60 procent lavere end svenske lovkrav tillader.

Udover det rent bygningsmæssige får distributionslageret også point på at have en overdækket, oplyst cykelparkering og gode muligheder for at klæde om og bade efter sin cykeltur. Det har givet point for at fremme bæredygtig adfærd sammen med blandt andet et spildevandsbassin, der forsinker regnvandets rejse ud i kloaksys-

temet og mindsker spidsbelastningen. Andre tiltag er vandbesparende armaturer, gode forhold for affaldshåndtering og fokus på brugerstyret indeklima.

Distributionslageret i Halmstad, der ejes af Axfast, er kun den anden bygning i Skandinavien, der er certificeret efter Breeam-ordningen.



NYT BOLIGBYGGERI I STOCKHOLM

STOCKHOLM: Skanska bygger 168 lejligheder i det centrale Stockholm. Boligblokken, Iskristallen, på Kungsholmen forventes færdiggjort i 2011. Skanskas investering er 460 millioner kr.

– Vi oplever stigende interesse fra vores kunder, og det får os til at opstarte visse projekter, selvom vi ikke på forhånd har solgt 40 procent, som er vores normale grænse før vi går i gang, siger salgsschef Kaj Stenman, Skanska Residential Development Nordic.

Skanska Residential Development Nordic udvikler boliger over hele Norden bortset fra Danmark. Primo 2010 var der 1.800 nye boliger under udvikling i selskaberne Skanska Residential Development i Sweden, Skanska Kodit i Finland og Skanska Bolig i Norge.

VEIDEKKE SKAL BYGGE DOMICIL TIL GM EIENDOM



STAVANGER: Den norske entreprenør Veidekke skal via datterselskabet Block Berge Bygg opføre et nyt domicil i Forus for GM Eiendom til 135 millioner kr.

Domicilet bliver på 12.500 kvm. i seks etager med fitness faciliteter og parkeringsgarage. Arkitekten bag er Kvalvik & Kaada Arkitekter.

Projektet kommer til at opfylde kravene til energiklasse B. Udover Global Maritime bliver også PricewaterhouseCoopers lejere i ejendommen, der skal stå færdig i september 2011.