

Sådan arbejder vi i Freja – fra overtagelse af en ejendom til den er solgt

FREDERIKSBERG, 10. APRIL 2014

1. Når vi overtager ejendommene

Freja ejendomme er 100 % ejet af Den Danske Stat ved Finansministeriet. Vi sælger og udvikler statens tidligere ejendomme til nye formål. Når Freja overtager en ejendom sker det via et apportindskud. Proceduren for et apportindskud er fastsat i Aktieselskabsloven. Her står der, at værdien af ejendommene skal fastsættes af en uvildig autoriseret ekspert. Staten vælger med mellemrum via et EU-udbud en ejendomsmægler til at foretage vurderingen.

Når der er ejendomme nok til et indskud, udarbejder Frejas revisor en indskudsberetning. Beretningen skal godkendes af Frejas bestyrelse, og Finansministeriet udarbejder et aktstykke, der forelægges Folketingets Finansudvalg. Så snart der foreligger en godkendelse fra finansudvalget, bliver der afholdt en ekstraordinær generalforsamling. Freja betaler som udgangspunkt indskuddet kontant. En lille del betales med nyudstedte aktier.

Tilkøb af tilstødende eller nærtliggende arealer

Freja bygger som udgangspunkt ikke selv eller konkurrerer med private ved frit at gå ud at købe grunde på markedet. Men hvis køb af en ejendom skaber værdi for en ejendom, vi ejer, eller for nærområdet, kan vi købe den. Derfor er en meget lille del af vores ejendomme kommet ind via tilkøb.

2. Når vi sælger ejendommene

Så snart vi ved, at der er en stor sandsynlighed for, at Freja skal overtage en ejendom, bliver den besigtiget af Frejas ledelse og en ejendomsmægler. Nogle af de nye ejendomme kommer direkte på salgslisten, andre skal igennem en nærmere konkretisering eller en større udviklingsproces før de kan sælges. Ejendommene bliver sat til salg på vores hjemmeside. En del af salgene rundt omkring i landet sker i samarbejde med lokale ejendomsmæglere, mens vi selv står for de fleste af salgene i København..

Når vi vurderer, at vi har fundet den bedste køber og opnået de bedst mulige salgsbetingelser, bliver ejendommen solgt efter godkendelse i bestyrelsen. Hvis der er flere købere, der vil købe ejendommen til udbudsvilkårene, bliver de inviteret til at deltage i en budrunde. Købsaftale og skøde udarbejdes altid af Freja.

3. Når en ejendom har brug for konkretisering og visualisering af anvendelsesmuligheder

Mange af Frejas ejendomme er bygget til bestemte formål, og det kan være svært at forestille sig, hvad der er den bedste nye anvendelse for ejendommen. Derfor udarbejder vi i mange tilfælde i samarbejde med eksterne rådgivere forskellige scenarier for ejendommens fremtidige brug ved hjælp af computervisualiseringer, nye plantegninger, workshops med interessenter eller lignende.

En anden udfordring kan være at få en historisk bygnings arkitektoniske og historiske værdier frem i lyset efter mange års slid og renoveringer. Her skræller vi ind til den originale arkitektur og indretning og visualiserer, hvordan den kan føres tilbage til sit oprindelige smukke udtryk.

4. Når der er brug for en større udvikling af ejendommen

Udvikling af en ejendom kan kræve en ændring af lokalplanen, udarbejdelse af en ny lokalplan, miljøoprydning og byggemodning. Udviklingen af ejendommene sker i et samspil mellem en af Frejas projektledere og eksterne rådgivere, der undersøger og vurderer forskellige scenarier for ejendommen.

Når vores interne afklaring er godt undervejs, tager vi kontakt til den lokale kommunale planmyndighed, og sammen finder vi frem til, hvilket beslutningsgrundlag der skal til for, at vi kan indlede en lokalplanproces. Nogle gange sætter vi gang i processen, før der er fundet en potentiel investor, andre gange venter vi til, at vi har en konkret køber.

I Freja tror vi på, at arkitektonisk kvalitet betaler sig. Derfor gennemfører vi som regel udviklingsprocesserne i samarbejde med dygtige arkitekter og andre tekniske rådgivere. Hvis vi vurderer, at det kan øge værdien, allierer vi os også med eksperter inden for eksemplvis innovation og markedsanalyse.

5. Når der er behov for en arkitektkonkurrence

Freja har skabt mange projekter på baggrund af arkitektkonkurrencer. Arkitektkonkurrencen har i stort omfang givet os analyser og belysninger af løsningsforslag, som har øget værdien af ejendommene betydeligt. Vi har erfaring for, at konkurrenceformen med et velskrevet program og et stort løsningsrum giver os de bedste forudsætninger for efterfølgende videreudvikling og dialog med investorer og myndigheder.

Det er også vores opfattelse, at arkitekter og de tværfaglige teams værdsætter, at vi bruger tid på at tilrettelægge en konkurrenceform, der passer til den enkelte opgave.

Dialogen undervejs i konkurrenceforløbet er også med til at skabe faglig udvikling internt. Gennem konkurrencerne får vi opdateret vores viden om bæredygtighed, ny tek-nologi og sociologiske teorier. Vi vil fortsat arbejde på at udvikle konkurrenceformen i dialog med en bred vifte af rådgivere og øvrige interessenter.

6. Mens vi arbejder på at sælge og udvikle, optimerer vi vedligehold og drift

Mens ejendommene venter på salg, skal de tage sig ordentligt ud. Det skal kunne ses, at der bliver taget hånd om dem. Det gælder både bygningerne og udearealerne. Denne pasning og vedligehold har Freja outsourcet.

I en række tilfælde er det oplagt at leje ejendommene ud. Det skaber liv i ejendommen til glæde for omgivelserne og den kommende køber. Samtidig bliver omkostningerne ved liggetiden begrænset.

Vi har også fokus på at optimere ejendommenes energistatus og almindelige stand. Derfor foretager vi energibesparende reparationer og andre ændringer, der kan forsvares økonomisk. Vi holder også nøje øje med energiforbruget, så ejendommens forbrug som minimum har det niveau, det havde ved overtagelsen.