

# Fasta affärer

08. Fastighetstransaktioner  
i en skakig marknad

16. Garantiförsäkringar – en produkt  
som kommer att bli ännu populärare?

22. Indexering av lokalhyror  
när inflationen rusar



ANSVARIG UTGIVARE

Jesper Prytz  
jesper.prytz@msa.se  
031-355 16 72

REDAKTION

Tomas Johansson  
Hillevi Börjesson

KONTAKTPERSONER

Klas Wennström  
klas.wennstrom@msa.se  
08-595 064 15

Jesper Prytz  
jesper.prytz@msa.se  
031-355 16 72

Johan Granehult  
johan.granehult@msa.se  
040-698 58 22

FOTO

Max Larsson  
Richard Ortega

Nyhetsbrevet utges i informations-  
syfte och är inte att betrakta som  
juridisk rådgivning. Nyhetsbrevet  
får citeras med angivande av källa.

# Innehåll

- 04. Förvärvslagstiftningens återkomst i ny tappning
- 08. Fastighetstransaktioner i en skakig marknad
- 12. Hyresgäster på obestånd – åtgärds-  
lista vid dröjsmål eller konkurs
- 14. Vad är egentligen skillnaden mellan  
Hardship och Force Majeure?
- 16. Garantiförsäkringar - en etablerad  
produkt som kommer att bli ännu  
populärare?
- 22. Indexering av lokalhyror när  
inflationen rusar
- 26. Vad har vi att vänta? Ett urval  
av aktuella lagstiftningsarbeten
- 30. Ny modell för höjning av  
presumtionshyra kan påverka  
nyproduktionen
- 32. Trender



# Förvärvs- lagstiftningens återkomst i ny tappning

Det kan uppfattas som ett tidens tecken att lagstiftaren nu förbereder för återkomsten av två tidigare avskaffade lagar i ny tappning; förköpslagen och lagen om förvärv av hyresfastighet.

Förköpslagen avskaffades 2010 och den lag som nu förbereds för en återkomst är avsedd att ha fokus på andra områden och andra syften än den gamla förköpslagen. Nu handlar det om dagens samhällsproblem och utmaningar, där förköpslagen förväntas bidra på följande områden:

- Stärka kommunernas strategiska roll i bostadsutvecklingen med nya möjligheter att överta nyckelfastigheter
- Underlätta för större företagsetableringar och expansioner (jämför med utvecklingen i norra Sverige)
- Stödja återuppbyggnaden av civilförsvaret efter den tidigare nedmonteringen
- Underlätta markåtkomst för klimatanpassningsåtgärder
- Bistå i arbetet mot segregation

Dagsaktuella ämnen, men inte bara offentliga utan även privata intressen är i fokus. Lägg därtill att en ny lag om förvärv av hyresfastighet också förbereds som bl.a.

syftar till att förhindra oseriösa hyresvärdar att förvärva hyresfastigheter. Även denna lag upphävdes 2010, men utreds nu för återkomst i ny tappning under rubriken *Skärpta kontroller vid fastighetsförvärv*.

Hur ser då det samhälle ut som dessa lagar möter vid sin återkomst? Mycket har hänt sedan den tidigare förvärvslagens tillkomst 1975, både i samhället och rättsligt med EU-inträdet o.s.v. För fastighetsbranschen blir den nygamla lagen knappast något kärt återseende, snarare kommer den återuppståndna förvärvskontrollen möta en bransch där knappast någon etablerad aktör saknat den administration och osäkerhet som den gamla lagen medförde. Samtidigt som andra kritiker ansåg det mycket tveksamt om lagen levererade på det som var syftet, att stoppa oseriösa hyresvärdar.

Om lagen nu ändå får en andra chans, vad skulle lagstiftaren kunna göra annorlunda både för att bättre uppnå lagens syften och för att undvika onödiga störningar i fastighetsmarknaden?







Så här beskriver lagstiftaren de samhällsutmaningar som motiverar att förvärvslagen återinförs:

- Det har uppstått boendeförhållanden som inte är godtagbara med hyresvärdar som sätter i system att inte underhålla sina fastigheter
- Den organiserade brottsligheten har gett sig in på bostadsmarknaden
- Fastighetsaffärer används bl.a. för penningtvätt
- Oseriösa hyresvärdar hyr ut lägenheter till kriminella eller medverkar till svarthandel med hyreskontrakt inom den organiserade brottsligheten
- Den organiserade brottsligheten agerar som underentreprenörer vid t.ex. renovering av hyresfastigheter

Om detta är en korrekt beskrivning av dagsläget, vad betyder det i så fall för förutsättningarna för lagen att kunna bli relevant för att hantera situationen? Lagen är tänkt att tillämpas båda vid fastighetsköp och på vissa bolagsköp. Vid fastighetsköp är ansökan om lagfart en kontrollstation som betydligt underlättar förvärvskontrollen. För bolagsköp saknas dessvärre motsvarande kontrollfunktion.

Att skapa en mekanism för kontroll av bolagsförvärv som är både effektiv gentemot den typ av aktörer som lagstiftningen är avsedd att stoppa, samtidigt som det undviks att seriösa hyresvärdar drabbas av oproportionerliga merkostnader och osäkerhet, framstår som nödvändigt men svårt. Vid tillämningen av den gamla lagen kunde det uppstå situationer där giltigheten av ett

”Vid tillämningen av den gamla lagen kunde det uppstå situationer där giltigheten av ett bolagsförvärv kunde vara osäker under lång tid även i helt seriösa transaktionssammanhang. En sådan rättsosäkerhet får vi inte återvända till.”

”Om samhället vill ha fastighetsbranschens hjälp i att lösa olika utmaningar som vi gemensamt står inför bör A och O vara en rimlig ansvarsfördelning, realistiska mål och proportionalitet i åtgärderna.”

bolagsförvärv kunde vara osäker under lång tid även i helt seriösa transaktionssammanhang. En sådan rättsosäkerhet får vi inte återvända till.

Vidare noterades i en offentlig utredning att den ”teoretiska” ogiltighet som lagen skapade i bolagsaffärer inte fungerade som ett faktiskt hinder mot oseriösa köpare, utan i praktiken blev ett slag i luften medan dessa oseriösa aktörer kunde fortsätta missköta bolag där ingen myndighet visste att köpet egentligen var ogiltigt. Det lagen däremot ”lyckades” med var att skapa merkostnader och rättsosäkerhet för seriösa parter. Det är ett rimligt krav att en eventuell ny lag är både effektiv i förhållande till sitt syfte och samtidigt proportionerlig i konsekvenserna för alla seriösa aktörer i fastighetsbranschen. Om de tänkta fördelarna med en kontroll

i förväg, inför ägarbytet, inte kan uppnås på ett effektivt och proportionerligt sätt vid bolagsförvärv bör alternativa lösningar övervägas, t.ex. kontroll som sker i efterhand, avgifter, kvarstad på hyresintäkter eller motsvarande.

Det svenska fastighetsbeståndet kan te sig som en lämplig klippa att fästa alla möjliga typer av förhoppningar om samhällsförbättringsåtgärder vid. Om samhället vill ha fastighetsbranschens hjälp i att lösa olika utmaningar som vi gemensamt står inför bör A och O vara en rimlig ansvarsfördelning, realistiska mål och proportionalitet i åtgärderna. Lagar av nu aktuella slag bör också möjliggöra en likvärdig tillämpning i alla kommuner och givetvis utformas med respekt för EU-rättsliga principer och marknadens etablerade funktionssätt. ■



**JESPER PRYTZ**  
jesper.prytz@msa.se



# Fastighetstransaktioner i en skakig marknad

Vid fastighetstransaktioner i ett finansiellt osäker marknadsläge ökar bl.a. säljarens risk för att köparen inte har möjlighet att erlægga den överenskomna köpeskillingen, och det blir allt vanligare att säljaren kräver säkerhet för detta.

Vid val av säkerhet bör en säljare noga överväga vilken typ av säkerhet som är lämplig i det enskilda fallet, och om den av köparen erbjudna säkerheten i praktiken är en säkerhet som i avsedd omfattning minskar säljarens risk för köparens oförmåga att erlægga köpeskillingen. Transaktioner i en skakig marknad innebär risker även för köparen, bl.a. bör en köpare i transaktioner som omfattar paketering av fastighet vara särskilt uppmärksam på det fastighetssäljande bolagets finansiella position för att minska risken för återvinning av den förvärvade fastigheten.

På dagens marknad är det inte ovanligt att säljaren i fastighetstransaktioner ser en risk för att köparen inte kommer att ha möjlighet att erlægga den överenskomna köpeskillingen på tillträdesdagen, och därför överväger att kräva att köparen ställer ut säkerhet för detta. I vissa fall står detta klart redan under förhandlingens gång, t.ex. för att köparen fått svårt att erhålla extern finansiering på den nivå som krävs. För att den planerade transaktionen då ska kunna genomföras till den köpeskillning som överenskommits behöver alternativa lösningar sökas. En lösning

som vi sett några exempel på i närtid är att köparen endast delvis erlägger köpeskillingen genom kontant betalning, och att resterande del av köpeskillingen erläggs genom utfärdande av revers till säljaren. Vid användande av revers blir det av särskild vikt med säkerhet för köparens betalning av reversbeloppet. Detta eftersom användande av revers innebär att säljaren står risken att köparen vid förfalldatumet (som är längre fram i tiden än tillträdesdagen) inte har erforderliga resurser för att erlægga det på reversen utställda beloppet.

**GENERELLT OM SÄKERHETER I FASTIGHETSTRANSAKTIONER**

Vanligt förekommande säkerheter för uppfyllande av betalningsförpliktelser i fastighetstransaktioner är utfärdande av borgensförbindelse eller pantsättning. Borgensförbindelse kan utfärdas antingen av köparens moderbolag eller från annat bolag på köparens sida. Pantsättning kan avse antingen aktier i bolag eller pant i fastighet. Oavsett vilken säkerhet som utfärdas av köparen bör säljaren noga överväga om

säkerheten i fråga kan anses ha tillräcklig substans (och inom reversens löptid kommer att fortsätta ha det) för att garantera täckning av det på reversen utställda beloppet.

**UTFÄRDANDE AV BORGENSFÖRBINDELSE SOM SÄKERHET**

I förhållande till utfärdande av borgensåtagande som säkerhet bör det läggas särskilt vikt vid vilket bolag som lämpligen ställer ut borgensförbindelsen. Detta eftersom utfärdandet av borgensförbindelsen kan ses som en förtäckt värdeöverföring enligt aktiebolagslagen (ABL). En förtäckt värdeöverföring innefattar en affärshändelse som medför att ett bolags förmögenhet (direkt eller indirekt) minskar och inte har rent affärsmässig karaktär för bolaget. Om en händelse är affärsmässig får avgöras utifrån omständigheterna i det enskilda fallet. Utställandet av borgensförbindelse anses typiskt sett vara av affärsmässig karaktär för ett moderbolag i förhållande till ett helägt dotterbolag, men inte nödvändigtvis för ett bolag i förhållande till ett annat bolag som ägs av samma moderbolag

(systerbolag). Om ett borgensåtagande anses vara en förtäckt värdeöverföring är den tillåten enligt ABL endast till den del det motsvarar vad bolaget har tillgängligt som utdelningsbara medel. Den överskjutande delen är ogiltigt. Detta innebär att borgensförbindelser beroende på borgensmannens relation till köparen kan vara av begränsat värde för säljaren. Det kan därför finnas anledning för säljaren att kräva att ett sådant borgensåtagande kompletteras med ytterligare säkerhet(er) från köparen.

**PANTSÄTTNING SOM SÄKERHET**

Vid pantsättning av aktier eller fastighet som säkerhet bör det noteras att säkerhet som ställs ut vid tillträdet i transaktionen är begränsat till tillgångar som ägs direkt av köparen eller dess aktieägare enligt det särskilda låneförbudet enligt ABL (förvärvslåneförbudet). Vid en överlåtelse i ett fastighetsägande bolag är det alltså inte tillåtet att använda pant i den eller de fastigheter som ägs av målbolaget som säkerhet.

I transaktioner där antingen pantsättning av aktier eller av fastighet är möjligt, och säljaren väljer mellan



"Om en händelse är affärsmässig får avgöras utifrån omständigheterna i det enskilda fallet."

”En underprisöverlåtelse kan anses vara en nackdel för borgenär i konkursen eftersom den minskat det fastighetssäljande bolagets tillgångsmassa.”

dess, skiljer sig förfarande för realisation av de olika panterna åt. Realisation av pant i aktier kan i princip genomföras genom självinträde (d.v.s. att säljaren övertar ägandet) eller genom privat eller offentlig auktion. Realisation av pant i fastighet sker vid exekutiv auktion efter ansökan till Kronofogdemyndigheten. Processen för realisation av pant i aktier är oftast snabbare och mer okomplicerad än processen för realisation av pant i fastighet, men det bör noteras att realisation av pant i aktier ställer vissa krav på panthavaren och att denna genomför försäljningsprocessen på ett lämpligt sätt. Om pantsättning av aktier eller fastighet är att föredra får avgöras i förhållande till omständigheterna i det enskilda fallet.

#### RISKER FÖR KÖPAREN VID FASTIGHETSPAKETERING

Det är inte bara säljaren som har att oro sig för köparens förmåga att erlagga köpeskillingen utan även en köpare bör beakta särskilda risker i förhållande till fastighetstransaktioner i en skakigare marknad. Det kanske mest uppenbara exemplet är att köparen nogga bör överväga risken för säljarens insolvens under den tid då köparen kan komma att göra garantianspråk mot säljaren med anledning av förvärvet. Ett annat exempel är att köparen bör vara särskilt uppmärksam på det fastighetssäljande bolagets finansiella position vid fastighetspaketering eftersom underprisöverlåtelser innebär en risk för återvinning.

Vid paketering av fastighet säljs typiskt sett en fastighet in i ett tomt bolag (målbolaget), för en köpeskillning motsvarande fastighetens skattemässiga restvärde eller taxeringsvärde, och målbolaget överläts i samband med det till köparen. Införsäljningen av fastigheten till målbolaget sker därmed till ett

pris understigande dess marknadsvärde och utgör en underprisöverlåtelse. Även en underprisöverlåtelse kan utgöra en förtäckt värdeöverföring enligt ABL om inte bolaget som säljer in fastigheten i målbolaget har affärsmässiga skäl för överlåtelser. Därför kan underprisöverlåtelserna också vara otillåten till den del den överstiger vad det fastighetssäljande bolaget har tillgängligt i utdelningsbara medel.

Vid beräkningen av om fastighetsförsäljningen ryms inom beloppet som det säljande bolaget har som utdelningsbara medel används fastighetens bokförda värde minskat med köpeskillingen (den s.k. nettometoden). Om underprisöverlåtelserna enligt denna beräkning varit otillåten är, som nämnts ovan, konsekvensen att den är ogiltig. I förhållande till fastighetspaketering bör det dock också nämnas att ogiltigheten innefattar återbäringsskyldighet för mottagaren, d.v.s. målbolaget i transaktionen. Återbäringsskyldighet kan visserligen undvikas om mottagaren varken insett eller borde ha insett att införsäljningen av fastigheten utgjorde en värdeöverföring från säljarbolaget, men utrymmet för att hävda god tro är i detta fall mycket begränsat eftersom köparen förväntas känna till ABL:s regler.

Även om fastighetspaketeringen är tillåten enligt ABL innebär paketeringen också en risk för köparen i förhållande till det fastighetssäljande bolagets konkurs. Om det fastighetssäljande bolaget försätts i konkurs inom en viss tid efter genomförandet av införsäljningen kan underprisöverlåtelserna bli föremål för återvinningsreglerna enligt konkurslagen. Genom återvinning möjliggörs en återgång av vissa i övrigt tillåtna rättshandlingar som varit till nackdel för borgenär i konkursen. En underprisöverlåtelse kan anses vara en nackdel för borgenär i konkursen eftersom den



minskat det fastighetssäljande bolagets tillgångsmassa. Konsekvensen vid återvinning blir att fastigheten ska återbäras till konkursboet, men i praktiken är det också möjligt för konkursboet och målbolaget att komma överens om att ersättning motsvarande fastighetens värde istället lämnas. Vid återvinning har visserligen målbolaget rätt till ersättning från konkursboet för det vederlag som erlagts för fastigheten, men det finns en överhängande risk att andra fordringar har högre prioritet i konkursen och att målbolaget står utan

kompensation för återvinningen.

Sammanfattningsvis är det klokt av både säljare och köpare i fastighetstransaktioner, särskilt när marknaden är skakig, att noggrant undersöka vilka risker som kan vara förknippade med den specifika transaktionen för att ha en möjlighet till proaktiv riskminimering. ■

**SANDRA RÖIJER**  
sandra.roijer@msa.se



# Hyresgäster på obestånd – åtgärdslista vid dröjsmål eller konkurs

I det senaste numret av Fasta affärer redogjordes för ett antal, ur ett hyresrättsligt perspektiv, särskilt intressanta förändringar i den nya lagen om företagsrekonstruktion. Den nya lagen har därefter trätt i kraft den 1 augusti 2022. Med hänsyn till pandemins efterdyningar, ökade elkostnader, höjningar av styrräntan och kraftig inflation väntar nu en för såväl hyresgäster som fastighetsägare ekonomiskt ansträngande framtid. Framöver kommer vi därför förmodligen att få se en ökning av antalet hyresgäster som inleder företagsrekonstruktion liksom hyresgäster i betalningsdröjsmål och konkurs. Det finns därför skäl för ett kortare nedslag i det hyresrättsliga regelverket avseende hyresgäster på obestånd och de olika åtgärder som står hyresvärderna till buds.

Ett hyresavtal upphör endast efter särskild åtgärd (oberoende av hyresgästs betalningsdröjsmål och/eller konkurs) och hyresvärdens fordringar på obetald hyra m.m. är som utgångspunkt oprioriterade, d.v.s. chansen till full betalning i hyresgästens konkurs är låg. Hur parterna agerar får därför stor betydelse för såväl hyresavtalets bestånd som möjligheten att få betalt. I det följande presenteras en kortfattad och förenklad åtgärdslista för hyresvärdar som utgångspunkt för hantering av hyresgäster i betalningsdröjsmål/konkurs. För en mer utförlig genomgång hänvisas till tidigare nummer av Fasta affärer (nr. 2 2019). Det bör noteras att den nya lagen om företagsrekonstruktion i vissa hänseenden har ökat skillnaderna mellan verkningarna av konkurs och rekonstruktion, medan de i andra hänseenden har minskat.

- Initialt är det lämpligt att se över om det finns säkerheter kopplade till hyresavtalet. Säkerheter får typiskt sett tas i anspråk för täckande av förfallna hyresfordringar, men även andra åtaganden under hyresavtalet (såsom skadeståndsskyldighet) kan vara inkluderade. Att notera är dock att säkerheter bl.a. kan vara tids- och/eller beloppsbegränsade.
- Har hyresgästen väl försatts i konkurs bör hyresvärden omgående undersöka om konkursförvaltaren vill inträda i hyresavtalet eller ställa godtagbar säkerhet för förpliktelse. Vidare bör begäras att konkursboet inom en månad ställer lokalen till hyresvärdens förfogande. Sker inte så åtar sig konkursboet nämligen s.k. massaansvar för den löpande hyran, d.v.s. hyresvärderna kan då räkna med att få betalt före övriga borgenärer i konkursen.

- Är hyresgästen i betalningsdröjsmål kan hyresavtalet typiskt sett sägas upp i förtid oavsett om hyresgästen har försatts i konkurs eller inte. Lämplig tidpunkt för uppsägningen styrs dock i stor utsträckning av kommersiella överväganden i det enskilda fallet, om säkerheter finns tillgängliga, lokalens attraktivitet, dröjsmålets storlek o.s.v. Är hyresgästen försatt i konkurs har konkursboet möjlighet att återvinna uppsagt hyresavtal, men konkursboet svarar då för hyresfordringarna med massaansvar.
- Om konkursboet inte inträder i hyresavtalet eller annars ådrar sig massaansvar enligt ovan har hyresvärden, inom ramen för konkursen, rätt till ersättning för all obetald hyra samt skadestånd avseende tid då lokalen inte kunnat hyras ut till annan hyresgäst. Kan hyresfordringar eller skadestånd

inte tas ur säkerheter är emellertid hyresvärdens krav oprioriterade och chansen till betalning ur konkursen låg. Till detta kommer den allmänna skyldigheten för parter att vidta åtgärder för att begränsa sin skada. För hyresvärdar innebär det att försöka hitta en ny hyresgäst.

Sammanfattningsvis måste tillgängliga åtgärder alltid ställas i relation till omständigheterna i det enskilda fallet för att avgöra om och när olika åtgärder ska vidtas. Vi på Mannheimer Swartling har lång erfarenhet av hyres- och obestandsrelaterade frågor och bistår ofta klienter med denna typ av rådgivning. ■

**CHRISTOFFER MONELL**

christoffer.monell@msa.se

**IVAR HYLLSTAM**

ivar.hyllstam@msa.se





# Vad är egentligen skillnaden mellan Hardship och Force Majeure?

En grundläggande princip inom avtalsrätten är att avtal ska hållas – *pacta sunt servanda*. Den allmänna principen om avtalets bindande karaktär är dock inte absolut. I en avtalssituation kan förhållandena ändras på ett sådant sätt att en parts möjlighet att fullgöra sin prestation väsentligen försvåras eller kanske helt förhindras. Då uppkommer frågan om och i så fall hur detta påverkar parternas åtaganden.

”Force majeure och hardship är två olika principer på så vis att de är olika i sina förutsättningar och rättsliga konsekvenser.”

Redan i den klassiska romerska rätten framhölls att en part inte kan vara skyldig att fullgöra det omöjliga. En part måste under vissa omständigheter kunna bli befriad från att fullgöra ett avtal om förhållandena ändras på ett oförutsebart sätt. Skiftande typer av regler har sedermera utvecklats i olika länder. En särskild form av ansvarsfrihetsgrund utgör principen om force majeure som normalt sett anses vara en oförutsebar, extraordinär händelse som ligger utanför en parts kontroll och som förhindrar parten från att fullgöra avtalet. Föreligger force majeure blir parten befriad från sin förpliktelse enligt avtalet så länge force majeure-situationen består.

Om ett åtagande inte är *omöjligt* men däremot *orimligt* svårt att fullfölja för en part finns ytterligare en möjlig befrielsegrund – nämligen att hävda att det föreligger svåra omständigheter, s.k. ”hardship”. Principen om hardship kan beskrivas som en rätt för

en part att begära omförhandling av ett avtal om oförutsedda händelser inträffar som fundamentalt förändrar jämvikten och balansen i avtalet. Föreligger hardship inträder en omförhandlingsskyldighet, d.v.s. en skyldighet för parterna att villkorsanpassa eller jämka avtalet så att det går att genomföra på ett balanserat sätt.

Force majeure och hardship är två olika principer på så vis att de är olika i sina förutsättningar och rättsliga konsekvenser. Hardship å ena sidan handlar om fall där den överenskomna prestationen i princip fortfarande är möjlig, men vissa underliggande fakta har väsentligt förändrats som innebär att den missgynnande partens prestation blir mycket mer betungande. Force majeure å andra sidan avser att en parts rättsliga skyldigheter har blivit omöjliga, åtminstone tillfälligt. Den rättsliga konsekvensen av hardship är normalt att parterna är skyldiga att omförhandla avtalet.

Principen om hardship kan således tvinga parterna att förhandla fram alternativa avtalsvillkor. Force majeure innebär emellertid att en part inte behöver prestera den förpliktelse som har omöjliggjorts. Följden av force majeure är därför att den parten är befriad från sådana skyldigheter, åtminstone under tiden force majeure föreligger.

Grunden till möjligheten att åberopa hardship eller force majeure såsom befrielsegrunder skiljer sig åt i olika rättssystem. I Sverige är principerna inte direkt lagreglerade, men stöd finns delvis i köplagen och i lagen om internationella köp. Bland jurister diskuteras flitigt om det som utgångspunkt

krävs en uttrycklig reglering i avtalet eller om hardship och force majeure såsom befrielsegrunder utgör allmänna rättsprinciper som gäller även utan direkt stöd i avtal. Som ofta råder det oenighet i frågan och rättsläget är oklart. Mannheimer Swartling har under det senaste året varit engagerade i flera fall där just tillämpningen av s.k. hardship och/eller force majeure varit föremål för bedömning. ■

**STINA JANSSON**

stina.jansson@msa.se

**KLAS WENNSTRÖM**

klas.wennstrom@msa.se





# Garantiförsäkringar – en etablerad produkt som kommer att bli ännu populärare?

”Möjligheten för en säljare att slippa vara ansvarig för den identifierade risken får då vägas mot kostnaden att försäkra den.”

Något som sedan en längre tid tillbaka varit relativt vanligt förekommande i svenska fastighetstransaktioner är användandet av garantiförsäkringar som täcker säljarens ansvar vid garantibrott. Nedan ges en kortare beskrivning av garantiförsäkringar följt av några tips och råd kopplat till användandet.

När garantiförsäkringar var en ny produkt på marknaden möttes den av en viss tveksamhet ("det är för dyrt", "det är för krångligt", "det tar för lång tid" etc.). Sedan dess har det blivit en etablerad, standardiserad och användarvänlig lösning när en säljare av olika anledningar inte kan eller vill vara ansvarig för garantier i ett överlåtelseavtal. Givet den rådande situationen på marknaden kan det tänkas att användandet av garantiförsäkringar kommer att öka än mer i popularitet framöver.

Syftena med att välja en försäkringslösning kan vara många, men bakgrunden är ofta att en säljare inte vill eller kan stå risken eller ge tillräcklig säkerhet för sina garantier. Ett vanligt exempel är en fond

som ska avslutas och som vill sälja av sitt fastighetsbestånd och göra en s.k. "clean exit". Andra exempel är att säljaren inte har tillräcklig finansiell substans (eller befinner sig i en obeståndssituation), att säljaren inte vill stå osäker risk kopplad till eventuella garantibrott, att det är flera säljare eller att det är viktigt att parterna fortsatt har en god relation till varandra (vilket försvåras i eventuella kravsituationer). Det finns förstås många fler exempel på varför en försäkringslösning kan vara aktuell och problemen som nämnda säljare ställs inför kan ofta till stor del hanteras genom en försäkringslösning.

Även om försäkringarna ibland kallas "Warranty & Indemnity Insurance Policy" är det oftast garantier de avser täcka, d.v.s.



något som utlovas om en okänd omständighet eller faktor. Identifierade risker, som t.ex. upptäckts under köparens due diligence, täcks inte av dessa mer generella garantiförsäkringar. Det har dock blivit vanligare, och produktutbudet har således blivit större, vad gäller försäkringslösningar även för mer specifika/identifierade risker (t.ex. skatterisker) och skadeslöshetsåtaganden. Möjligheten för en säljare att slippa vara ansvarig för den identifierade risken får då vägas mot kostnaden att försäkra den (som i det enskilda fallet ibland kan upplevas som hög). Vår erfarenhet är att det oftast är identifierade risker som potentiellt kan leda till väldigt hög skada, men med låg risk att den faller ut, som kan vara mest aktuella att försäkra genom en specifik försäkringslösning av detta slag.

Den generella försäkringslösningen avser inte ersätta en sedvanlig due diligence-process, utan en försäkringsgivare förväntar sig att så har skett inom de områden som försäkringen ska täcka. Försäkringarna syftar inte heller till att ersätta en förhandling mellan parterna, d.v.s. en säljare ska inte kunna ge vilka garantier som helst bara för att en försäkringslösning är aktuell, utan det förutsätts fortfarande vara garantier som en säljare känner sig bekväm med att ställa ut.

Processen fram till tecknandet av en försäkring ser ofta (i korthet) ut som följer:

- Säljaren tar kontakt med en (eller flera) försäkringsmäklare som, utifrån den information om transaktionen som finns tillgänglig, rådgör säljaren kring strukturen och processen kring försäkringen och inhämtar bud från olika försäkringsgivare. En fördel kan också vara att redan i ett tidigt skede kommunicera ett utkast på överlåtelseavtal för att veta vilka garantier det går att få täckning för (för att i viss mån kunna anpassa garantikatalogen utifrån detta). När försäkringsgivaren har valts får säljaren ofta acceptera att täcka försäkringsgivarens due diligence-kostnader för det fall någon försäkringspolicy inte skulle komma att ingås.

- Efter den initiala fasen sker ofta en s.k. "Sell-Buy Flip", innebärande att försäkringsmäklarens uppdrag övergår till köparen. I denna fas kan försäkringsgivaren göra sin due diligence, ofta fokuserad på köparens due diligence-material och överlåtelseavtalet, parallellt med att försäkringsvillkoren förhandlas (där ofta försäkringsmäklaren gör en stor del av förhandlingsarbetet) och där ett antal frågor ofta ställs av försäkringsgivaren kring den due diligence som köparen och dess rådgivare utfört. Försäkringspolicyn undertecknas sedan i samband med undertecknandet av överlåtelseavtalet och premien betalas ofta i samband med tillträdet.

Vid en försäkringslösning är det ofta uppbyggt så att försäkringen helt ersätter säljarens ansvar vid eventuella garantibrott (annat än i specifikt omnämnda fall), och det ska då tydligt anges i överlåtelseavtalet att säljaren friskrivs och att köparen endast får och kan framställa krav gentemot försäkringsbolaget vid eventuella garantibrott. I försäkringsvillkoren anges sedan under vilka förutsättningar försäkringen täcker en garantibrist och om det finns några garantier som är undantagna från täckning.

Typiskt sett är garantier som är framåtblickande sällan försäkringsbara, t.ex. garantier hänvisande till en tidpunkt efter tillträdet och/eller som mer har karaktären av ett åtagande. Ett exempel är om säljaren garanterar att anmärkningar avseende lagstadgade tekniska besiktningar och kontroller kommer att vara åtgärdade inom tre månader från tillträdet. En sådan garanti är framåtblickande och rör ofta ett identifierat problem. Ett annat exempel är garantier som är kopplade till köpeskillingsmekanismen eller tillträdesboks slutet, t.ex. att målbolaget inte per tillträdesdagen kommer att ha skulder utöver sådana som kommer att framgå av tillträdesboks slutet. En av anledningarna till att denna typ av garantier ofta undantas är att tillträdesboks slutet är något som bägge parter kan påverka. Det är då ofta bättre att redan från början, om en försäkringslösning



är aktuell, formulera garantierna på ett sätt så att de inte blir problematiska att försäkra senare. Detta kan bl.a. göras genom att det helt undviks referenser till tillträdesbokslutet/köpeskillingsmekanismen i garantikatalogen, annat än om det är helt nödvändigt (men då får parterna räkna med att garantin kanske inte får täckning). Andra garantier som en försäkringsgivare ofta kan ha synpunkter på är miljö- och informationsgarantier, vilka ofta behöver vara kvalificerade av kännedom för att få täckning.

En försäkring täcker typiskt sett inte,

som nämnts ovan, kända omständigheter (om inte en specifik försäkring tecknas avseende sådana kända omständigheter). Därför brukar det ofta krävas att köparen vid avtalsundertecknandet och/eller tillträdet överlämnar en bekräftelse till försäkringsgivaren (en s.k. "No Claims Declaration") på att denne inte är medveten om några garantibrott. I överlåtelseavtalet speglas detta ofta genom att säljaren till köparen åläggs att överlämna en liknande bekräftelsehandling vid tillträdet, där säljaren bekräftar att inga garantiavvikelse uppstått under perioden mellan



”Vad som ofta är premiedrivande i en försäkringslösning är vilken ansvarsbegränsning som ska gälla för försäkringen.”

avtalsundertecknandet och tillträdet, utöver sådana som eventuellt omnämns i bekräftelsehandlingen. I den mån några garantiavvikelse identifierats under denna period, avseende garantier som gäller från tillträdet, täcks dessa typiskt sett inte av försäkringen. Om en försäkringslösning är aktuell kan det därför övervägas att genomföra avtalsundertecknandet och tillträdet simultant, eller att ha så kort tid som möjligt däremellan, för att inte riskera att garantiavvikelse identifieras som inte får täckning.

Vad som ofta är premiedrivande i en försäkringslösning är vilken ansvarsbegränsning som ska gälla för försäkringen. Medan det i ett överlåtelseavtal efter förhandling kanske finns en generell ansvarsbegränsning på 25–50 procent av transaktionsvärdet vid garantibrott, är denna ansvarsbegränsning typiskt sett lägre om en försäkringslösning blir aktuell (vanligare någonstans kring 10–20 procent). Om en högre ansvarsbegränsning ska gälla innebär det ofta en förhållandevis ganska stor höjning av premien. Något som däremot inte höjer premien särskilt mycket är en längre giltighetstid för garantier i försäkringen. Medan den generella garantitiden i ett överlåtelseavtal ofta är runt 12–18 månader från tillträdesdagen, går det med en försäkringslösning ofta att ha 24 månader som generell garantitid, utan att det medför någon större ökning av premien. Det brukar inte heller

vara något problem med längre garantitider för garantier kring ägande och skatt, och där kan ofta motsvarande tid ges som brukar aktualiseras i ett överlåtelseavtal.

”Problemet” som nämns ovan med en lägre ansvarsbegränsning gäller även garantier som rör t.ex. ägande och behörighet. Sådana s.k. fundamentala garantier är ofta i ett överlåtelseavtal inte föremål för samma ansvarsbegränsning som de generella garantierna, utan är istället vanligtvis kopplade till överenskommet transaktionsvärde. Med en försäkringslösning kan en sådan ansvarsökning i försäkringspolicyn leda till en förhållandevis stor ökning i premie och är därför inte alltid helt motiverad. Avseende dessa garantier kan det då istället vara bättre att säljaren tar ansvaret fullt ut, och att de undantas från försäkringen, eftersom det är garantier som en säljare har kontroll över. Problem kan dock uppstå som i fondexemplet ovan, men då kan säljaren försöka att få igenom en kortare garantitid. Ur ett säljarperspektiv är det därför ofta bra att gentemot en köpare tidigt sätta förväntansgraden kring detta, d.v.s. om säljaren avser stå för försäkringen, upp till den ansvarsbegränsning som ska gälla, och att köparen givetvis kan få en högre ansvarsbegränsning så länge köparen är beredd att stå den premieökning det innebär. Detta kan t.ex. göras redan i budstadiet och i samband med att prospect distribueras. För en säljare kan det



även vara strategiskt viktigt att få med ett eventuellt val av en försäkringslösning redan tidigt i budprocessen. De går då att ge köparen alternativet att få en försäkringslösning och "prisa" in det i sitt bud och inte riskera att tappa en budgivare som kanske annars är beredd att ge ett högt bud, förutsatt att det finns en motpart med finansiell substans och som är beredd att ställa ut ett marknadsmässigt garantipaket.

Som indikerats ovan visar vår erfarenhet att det ofta finns mycket att vinna på att redan i ett tidigt skede i en process involvera en försäkringsmäklare/försäkringsgivare, om det går att se framför sig att en försäkringslösning kan bli aktuell.

kommit överens om inte är försäkringsbara och att de i viss mån måste förhandlas om. Det kan naturligtvis upplevas som frustrerande både från säljar- och köparperspektiv om garantier som parterna redan är överens om, kanske efter utdragna förhandlingar, måste omförhandlas och omformuleras. En försäkringslösning kan vara något som en köpare faktiskt värderar högre än om en försäkringslösning inte skulle varit aktuell, och det går ofta spara tid genom att undvika långdragna förhandlingar kring garantierna om det redan från början går att erbjuda ett relativt generöst garantipaket och hänvisa till att det är vad försäkringen täcker.

Precis som de flesta på marknaden nog

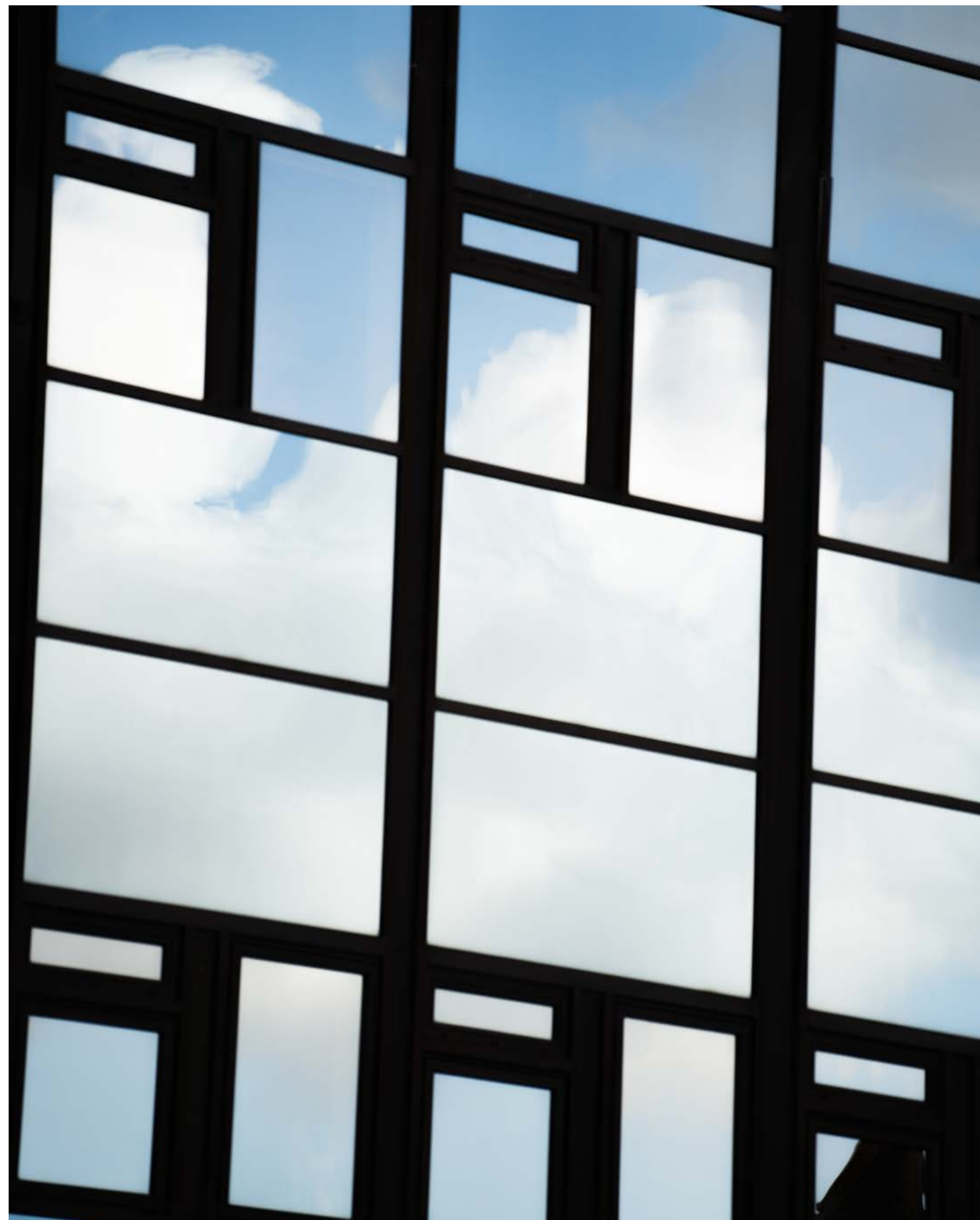
”Till följd av den ökade användningen har också konkurrensen hårdnat och priserna för försäkringarna har sjunkit de senaste åren.”

Det är ett sätt att undslippa att det ofta kan upplevas som krångligt och något som drar ut på tiden, utan det kan snarare bli en parallell process som faktiskt i slutändan kan vara fördelaktig för bägge parter. Säljaren slipper ansvar och kan undvika en escrowlösning, och köparen får ofta fler/bättre garantier och en mer kreditvärdig motpart. Om försäkringsmäklaren/försäkringsbolaget i ett tidigt skede får gå igenom överlåtelseavtalet och uttala sig om möjligheten att försäkra de garantier som finns med, istället för att parterna först förhandlar fram ett överlåtelseavtal som sedan skickas till försäkringsbolaget går det också att vinna mycket tid. Det kan annars visa sig att garantier som parterna

har upplevt kan det i många fall bli så att processen i sin helhet blir både enklare och snabbare om en försäkringslösning aktualiseras, i vart fall så länge försäkringsmäklaren/försäkringsbolaget involveras i ett tidigt skede. Till följd av den ökade användningen har också konkurrensen hårdnat och priserna för försäkringarna har sjunkit de senaste åren. Vi ser med spänning fram emot vad framtiden har att utvisa och om användandet av denna typ av försäkringar kommer att öka, och om försäkringarna som sådana kommer att fortsätta utvecklas både i närtid och längre fram. ■

**OLLE KÄLLSTRÖM**

olle.kallstrom@msa.se





# Indexering av lokalhyror när inflationen rusar



Det har inte undgått någon att inflationen skenat det sista halvåret. Inflationstakten för september uppgick till 10,8 procent (KPI), vilket är förändringen från september 2021. Under den senaste tioårsperioden har inflationen bara ett fåtal år kommit över tvåprocentsstrecket, och då endast med någon tiondels procent. Snittet för perioden 2015-2020 har varit ca 1,2 procent.

Helt plötsligt och utan någon direkt förvarning har fastighetsbranschen kastats in i en helt ny miljö som kan komma att drabba många hårt. Det har som alltid funnits de som anat att den lågräntemiljö och låga inflation vi haft under lång tid inte rimligen kan bestå och höjt ett varningens finger. Dessa har inte varit många och vår egen centralbank hade nog inte i sin vildaste fantasi kunnat föreställa sig denna abrupta svängning.

Hyreshöjningar per årsskiftet kommer i många fall överstiga tio procent. Utifrån ett antagande om att inflationen kommer att fortsätta ett antal år framöver, och därmed hyrorna fortsätta uppåt, kommer många hyresgäster få vidkännas en kostnadsökning som kan vara svår att hantera långsiktigt. Särskilt om det rör sig om långa avtal. Är detta rimligt och vad är bakgrunden till att hyrorna idag fullt ut justeras med inflationen?

Historiskt sett har det varit vanligt med väldigt korta avtal även vid lokalhyra, ofta löpte de årsvis. Indexering av hyreskontrakt var något som blev allt vanligare på 60- och 70-talet. Syftet var då oftast att bespara parterna de ständigt återkommande årliga omförhandlingarna av hyran. Indexering infördes

ursprungligen för att löpande kompensera hyresvärdens för stigande el- och uppvärmningskostnader. Till skillnad från i dag var det tidigare vanligt med s.k. varmhya, d.v.s. hyresgästen betalade för en uppvärmd lokal. Ibland ingick även elkostnaden i bashyran.

På 70-talet genomfördes stora reformer på fastighetsrättens område och frågor om indexering av hyror diskuterade en hel del i lagstiftningsarbetet. Frågan var då om det var rimligt med indexjustering av hyror överhuvudtaget. När det gällde bostäder förbjöds detta som bekant. Däremot ansågs det, i ljuset av vad som anges ovan om varmhya, lämpligt och rimligt när det gällde kommersiella avtal.

Motivet var som nämnts att underlätta för parterna och en indexjustering kopplad till kostnadsökningar ansågs ändamålsenlig. Eftersom indexeringen primärt var avsedd att just ta hand om kostnadsökningar för mediaförsörjning och liknande kostnader var det sällsynt med klausuler där 100 procent av bashyran indexerade. Ofta var nivån på 50 procent och därunder. Lagstiftaren diskuterade t.o.m. om det skulle införas ett tak och ett 50-procentigt sådant övervägdes.



## ”Idag lever vi normalt med hyresavtal med mycket längre löptider än de som var vanliga när frågorna om index diskuterades av lagstiftaren.”

Risker med att hyresvärdarna skulle överkompenseras genom indexering med KPI diskuterades också i lagstiftningsarbetet. Den oron stillades av det faktum att indexeringen sällan avsåg mer än en del av bashyran, ofta runt 50 procent, tillsammans med att avtalen på den tiden ofta var korta och därmed kunde sägas upp till omförhandling tämligen snabbt. Något tak infördes därför inte. Däremot infördes 1979 ett förbud mot indexering på avtal med hyrestider understigande ett år. Detta ledde ett antal år senare fram till 36-månadersreglen, d.v.s. att index inte gäller för hyrestider kortare än 36 månader. I samband med detta uttalades följande av departementschefen (prop. 1987/88:146 s. 40):

*I sin utredningsrapport ställer sig SPK kritisk till den omfattande användningen av indexklausuler, bl.a. för att de utlöser icke kostnadsmotiverade prisökningar i ekonomin och att hyresnivån – oberoende av efterfrågeutvecklingen – hela tiden pressas upp i takt med inflationen.*

*I likhet med kommittén anser jag att det finns skäl att rikta principiell kritik mot användningen av konsumentprisindex för reglering av lokalhyror. Jag noterar dock att kommittén, liksom tidigare hyresrättsutredning, inte funnit något realistiskt alternativ till en sådan reglering för justering av hyran under längre avtalsperioder. Kommittén har funnit att nackdelarna med en indexering av hyran endast uppvägs av att hyresgästen får tryggheten av ett långtidsavtal och har därför föreslagit att indexering bara skall tillåtas i avtal med en hyrestid av minst tre år.*

Idag lever vi normalt med hyresavtal med mycket längre löptider än de som var vanliga när frågorna om index diskuterades av lagstiftaren. Fem år är vanligt och vid större förhyrningar som stora kontor, hotell, logistik m.m. är 10-15 år inte ovanligt. Utöver att hyrestiderna blivit längre har också ansvaret för mediaförsörjning och drift i stor omfattning förflyttats från hyresvärderna till hyresgästen. Kallhyra är regel och triple-net liknande avtal, där hyresgästen tar i princip alla kostnader, är inte ovanligt i större och



långvariga förhyrningar. Indexeringen utgår nästan alltid utifrån 100 procent av bashyran, i kommunal och statlig sektor rör det sig dock många gånger om en lägre andel som avtalas. I ljuset av detta går det att undra vad som hänt med det ursprungliga motivet till indexering av hyra?

Tidigare koppling till kostnadsökningar i driften är inte längre en förklaring som håller vid långa avtal med kallhyra. Numera motiveras istället indexeringen ofta med att bashyran måste inflationsjusteras eftersom det motsatta skulle påverka fastigheternas värde. Det är också ett motiv till att det i princip alltid efterfrågas en indexering med 100 procent av bashyran. De standardklausuler som är vanligast på marknaden är neutrala i så motto att även justeringar nedåt i indexkurvan beaktas över tid. Det förekommer dock hyresvärdar som begär att indexering endast ska beaktas de år då indextalet ökar och andra som önskar indexering kvartals- eller t.o.m. månadsvis. Det senare i kombination med att endast ökningarna beaktas kan riskera att medföra långtgående konsekvenser för hyresgäster. Särskilt vid den typ av inflationstoppar som vi nu ser.

Eftersom indexeringen under en lång period varit tämligen oförarglig vad avser egentlig påverkan på hyresnivåerna har intresset för att förhandla om detta varit tämligen lågt hos hyresgästerna. En enkel koppling med 100 procent av bashyran till KPI har i de allra flesta fall godtagits utan diskussioner. I dagsläget då hyresgästerna p.g.a. kallhyresmodellerna själva drabbas av stora kostnadsökningar och den höga inflationen leder till stora uppjusteringar av hyresnivåerna kan läget dock bli ett annat. Frågan om dagens motiv bakom indexjustering med 100 procent av bashyran är rimliga kan då uppstå. Det går även att förutspå att vi kommer att få se förslag om fasta index eller indexklausuler med tak, allt i syfte att undvika de långsiktiga effekterna av inflationstoppar.

Såväl hyresvärdar som hyresgäster kan ha ett berättigat intresse i frågan. Hyresvärdarna vill inte att värdet av hyresbetalningarna urholkas över tid, vilket är extra viktigt vid långa avtal. Hyresgästerna å sin sida vill undvika extrema uppjusteringar, vilka slår extra hårt då hyresgästerna idag ofta själv står för stora delar av driftkostnaden för sina lokaler. Det återstår att se om rådande marknadsläge kommer att leda till någon justering av utformningen av indexklausulerna. ■

**KLAS WENNSTRÖM**

klas.wennstrom@msa.se



# Vad har vi att vänta? Ett urval av aktuella lagstiftningsarbeten

Begrepp som trygghetsskapande och säkerhet går just nu som en röd tråd genom lagstiftningsarbetet. Bl.a. utreds sätt att minska risken för att hyresfastigheter förvärvas av misskötsamma fastighetsägare och utökade möjligheter att säga upp hyresgäster som begår brott. Även på andra håll inom fastighetsområdet pågår förändringsarbete. Det utreds exempelvis hur fastighetsregistret ska göras säkrare och motståndskraftigare mot cyberattacker. I det följande sammanfattas ett par aktuella lagstiftningsarbeten.

## LAGFÖRSLAG MED FOKUS PÅ BOSTÄDER OCH ANDRA SÄKER- HETSHÖJANDE UTREDNINGAR

För de flesta bostadshyreslägenheter i landet bestäms hyran genom kollektiva förhandlingar. Särskilt förhandlingarna inom den privata hyressektorn riskerar ofta att bli utdragna. Om de årliga hyresförhandlingarna strandar är hyresvärden, i avsaknad av annan tvistlösningsmekanism, hänvisad till att försöka förhandla hyrorna med de enskilda hyresgästerna eller att hänskjuta tvisten till hyresnämnden för prövning av var och en av de enskilda lägenheterna. I propositionen *Ett oberoende tvistlösningsförfarande för kollektiva hyrestvister* (prop. 2021/22:277) föreslås att ett oberoende tvistlösningsförfarande införs för tvister om de årliga hyresändringarna mellan de kollektivt förhandlande parterna på hyres-

marknaden. Förslaget innebär att, förutsatt att parterna har avtalat om en sådan lösning, hyreshöjningar ska kunna prövas av en särskild skiljeman som utses av hyresnämnden och som avgör tvisten genom en rekommendation. Reglerna föreslås träda i kraft den 1 januari 2023.

På hyresområdet pågår också flera andra förändringsarbeten. Den 1 september 2023 ska förslag avseende utökade möjligheter att säga upp hyresgäster som har begått brott i lägenheten, i närområdet, när lägenheten används för brottslig verksamhet eller av kriminella organisationer presenteras enligt direktivet *Uppsägning av hyresgäster som begått brott* (dir. 2022:105). Utredaren ska därutöver undersöka problematiken med att hyresgäster upplåter ett stort antal s.k. madrassplatser i sina lägenheter och bedöma om rätten att ha inneboende ska

”Förslaget innebär att, förutsatt att parterna har avtalat om en sådan lösning, hyreshöjningar ska kunna prövas av en särskild skiljeman som utses av hyresnämnden och som avgör tvisten genom en rekommendation.”

begränsas i något avseende.

I syfte att motverka att den svenska fastighetsmarknaden utnyttjas för brottslighet samt att skydda bostadshyresgäster mot oseriösa överlåtelser av hyresfastigheter har en särskild utredare getts i uppdrag att föreslå *Skärpta kontroller vid fastighetsförvärv* (dir. 2022:93) den 1 september 2023. Utredningen ska bl.a. ta ställning till hur en modern och effektiv förhandsprövning av förvärv av hyresfastigheter bör utformas. Utredaren ska också lämna förslag på åtgärder för att hindra att hyresgäster kringgås vid ombildningar till bostadsrätt. Sådant kringgående kan t.ex. ske genom att personer som egentligen bor någon annanstans blir folkbokförda på fastigheten

och kan rösta igenom en ombildning, trots att de boende hyresgästerna har motsatt sig detta.

För att minska brottslighet kopplat till bostadsrätter och förbättra hanteringen av panträtter i bostadsrätter har i *Ett register för alla bostadsrätter* (SOU 2022:39) föreslagits att ett statligt offentligt bostadsrättsregister hanterat av Lantmäteriet införs. Registret ska bl.a. innehålla uppgift om pantsättning. Det föreslås dessutom en ny ordning för förfarandet vid pantsättning, som innebär att registrering av pantsättningen i bostadsrättsregistret ersätter momentet denuntiation till bostadsrättsföreningen. Det sakrättsliga skyddet vid överlåtelse föreslås fortsatt inträda genom





## ”Även på andra håll pågår arbete med det rättsliga skyddet för bostadsrättsinnehavare, närmare bestämt för den som köper eller äger en bostadsrätt.”

denuntiation till bostadsrättsföreningen. Enligt utredaren bör de nya reglerna kunna träda i kraft den 1 juli 2024, men det kommer förstås att ta en tid därefter att lägga upp ett bostadsrättsregister (äldre bestämmelser ska fortsätta att gälla fram till dess att bostadsrätterna i en förening har förts in i registret, dock som längst t.o.m. den 1 juli 2025). Remissinstanserna är i huvudsak positiva till att ett register införs, men vissa instanser är kritiska bl.a. mot att registret ska innehålla information om exempelvis andelstal i bostadsrättsföreningen, köpeskilling och väsentliga förändringar av lägenheten och mot att det sakrättsliga skyddet vid överlåtelse inte inträder vid registreringen.

Även på andra håll pågår arbete med det rättsliga skyddet för bostadsrättsinnehavare, närmare bestämt för den som köper eller äger en bostadsrätt. Lagändringarna, som i huvudsak träder i kraft den 1 januari 2023, innebär bl.a. att en person som tecknar ett förhandsavtal för en lägenhet ska få bättre information om de risker som är förknippade med det (*Tryggare bostadsrätt*, prop. 2021/22:171). Ändringarna innebär också att om ett upplåtelseavtal tecknas som inte innebär att bostadsrättshavaren får tillträde till lägenheten i samband med upplåtelsen ska det innehålla ett bestämt datum för tillträde. Bland övriga åtgärder som ska stärka skyddet kan nämnas att kraven på den ekonomiska planen och de intygsgivare som granskar den ska skärpas.

Utöver ovanstående har på säkerhets-

temat en utredare getts i uppdrag att göra en översyn av lagstiftningen om fastighetsregistret bl.a. med anledning av att det säkerhetspolitiska läget gör att det behövs en ökad motståndskraft mot cyberattacker mot fastighetsregistret (*Ett säkrare och mer tillgängligt fastighetsregister*, dir. 2022:94). Syftet är också att skapa en modern reglering för effektiv informationsförsörjning. Uppdraget ska redovisas den 1 september 2023.

### STÖRRE FRIHET FÖR SAMFÄLLIGHETS-FÖRENINGAR

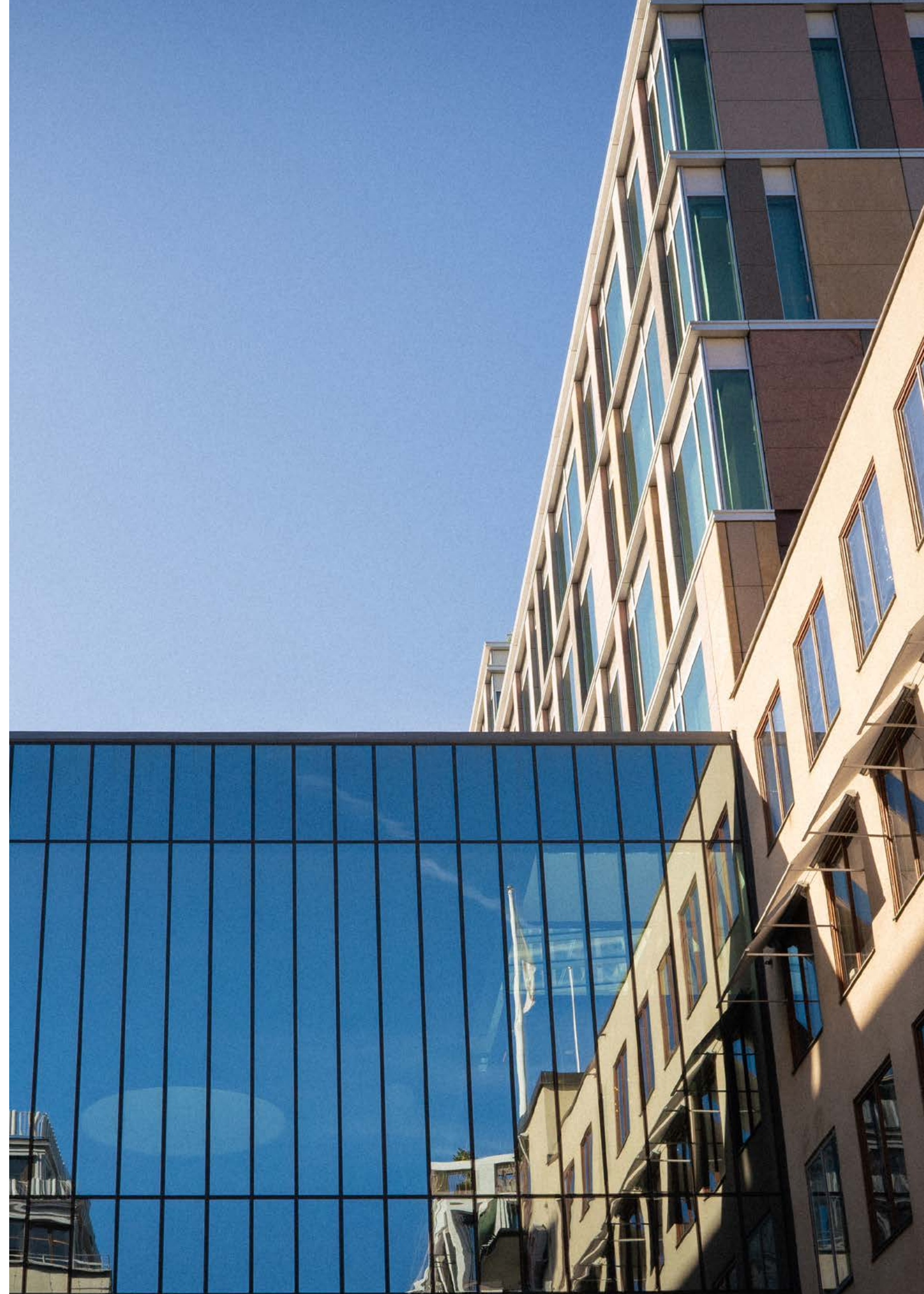
Den 1 juli 2022 genomfördes lagändringar som ska göra det lättare att ändra andelstal i gemensamhetsanläggningar (prop. 2021/22:122). Vid Lantmäteriets inrättande av gemensamhetsanläggningar anges andelstal som styr fördelning av kostnaden för anläggandet respektive anläggningens drift. Trots vissa möjligheter för en samfällighetsförening att besluta om ändring av andelstalen har regelverket ansetts vara ineffektivt. Om inte delägarna är överens, och det inte finns något mandat för styrelsen från Lantmäteriet att fatta beslut om ändringar av andelstalen, är samfällighetsföreningarna hänvisade till att begära förrättning hos Lantmäteriet. I syfte att ge samfällighetsföreningar större frihet att ändra andelstalen har nu samfällighetsföreningar getts möjlighet att ändra dessa genom beslut på föreningsstämman med två tredjedelars majoritet. För att beslut om ändring ska gälla som ett beslut vid en förrättning krävs att ändringen sedan godkänns av Lantmäteriet. ■

MOA WEGLIN

moa.weglin@msa.se

TOMAS JOHANSSON

tomas.johansson@msa.se





# Ny modell för höjning av presumtionshyra kan påverka nyproduktionen



I en turbulent omvärld och i en fastighetsmarknad med stigande räntor har flera byggbolag redan bromsat in sina nyproduktionsprojekt. Många bostadsproducenter riskerar dessutom att behöva justera sina kalkyler till följd av två beslut från Svea hovrätt rörande presumtionshyra som meddelades i juni 2022.

Enligt hyreslagen ska en hyra som bestämts på visst sätt i en förhandlingsöverenskommelse enligt hyresförhandlingslagen anses som skälig under en femtonårsperiod. Utgångspunkten är därför att sådan s.k. "presumtionshyra" inte ska ändras under denna tid. Skälighetspresumtionen kan dock brytas, och hyran därmed ändras, i den utsträckning det är skäligt med hänsyn till den allmänna hyresutvecklingen på orten sedan förhandlingsöverenskommelsen om hyran träffades. Svea hovrätt har i två avgöranden från juni 2022 närmare prövat frågan.

Sammanfattningsvis har Svea hovrätt i sina avgöranden klargjort att hyran får höjas under presumtionstiden, men samtidigt har en detaljerad modell för skälighetsprövningen tagits fram. Modellen förändrar den tidigare utbredda uppfattningen i fastighetsbranschen om att presumtionshyror med stöd av denna bestämmelse kan höjas med ungefär samma procentsats som den genomsnittliga hyresutvecklingen på orten. Svea hovrätt har tagit fram några hållpunkter för hur skälighetsbedömningen ska göras. Enligt hovrätten innebär dessa hållpunkter en rimlig avvägning mellan hyresgästers intresse av att presumtionshyran inte ska sättas alltför högt respektive hyresvärdars intresse av att kunna ta ut en hyra under presumtionstiden som möjliggör investeringar i nyproduktion:

*Om den allmänna hyresutvecklingen på orten är högst tre procent anser Svea Hovrätt det*

*skäligt att presumtionshyran höjas med hälften av den procentsats som utgör den allmänna hyresutvecklingen på orten. Om den allmänna hyresutvecklingen på orten ett visst år har varit högre än tre procent anser hovrätten det skäligt att höja de presumtionshyrorna med dels hälften av den procentsats som utgör den allmänna hyresutvecklingen på orten upp till och med tre procent och dels med tre fjärdedelar av den del av den allmänna hyresutvecklingen på orten som överstiger tre procent.*

Det ovanstående innebär t.ex. att om den allmänna hyresutvecklingen på orten har varit 4 procent, anser hovrätten det skäligt att höja presumtionshyran med 2,25 procent (d.v.s. 1,5 procent, som utgör hälften av höjningen upp t.o.m. 3 procent, och 0,75 procent, som utgör tre fjärdedelar av den överskjutande procenten upp till 4 procent).

Att hyresökningen för bostäderna i fastighetsägarnas bestånd halveras, i relation till hur den aktuella bestämmelsen tidigare har tillämpats, riskerar att få konsekvenser för fastighetsägarnas kalkyler och därmed indirekt byggnationen av nya bostäder runt om i landet. Det återstår att se hur stora konsekvenserna kommer att bli samt om lagstiftaren kommer att se över reglerna med anledning av Svea hovrätts nya modell. ■

**REBECCA HJELM**

rebecca.hjelm@msa.se

**HILLEVI BÖRJESSON**

hillevi.borjesson@msa.se

# Trender

Med vårt team på cirka 50 jurister som dagligen arbetar med fastighetstransaktioner och andra fastighetsrättsliga frågor har Mannheimer Swartling norra Europas största grupp av fastighetsjurister. Vårt dagliga arbete återspeglar därför i stora delar trenderna i fastighetsbranschen.

Den oro om negativ påverkan på fastighetsbranschen och transaktionsmarknaden i synnerhet som vi uttryckte i förra numret av Fasta affärer har besannats. I skrivande stund är Riksbankens prognos för KPI en uppgång i år med 8,3 procent och 9,3 procent för 2023. Inflationen har lett till högre räntor och kombinerat med en generell nedgång i konjunkturen har både branschen och transaktionsmarknaden påverkats. Byrån var i oktober representerad vid den stora tyska fastighetsmässan Expo Real med nästan 40 000 deltagare från mestadels Europa. Även om vi inte har en särskilt ljus bild från den svenska fastighetsmarknaden var det slående hur negativ synen var på mässan. Framför allt tyskarna, vars industri och ekonomi som bekant är starkt beroende av gas,

angav mycket negativa framtidsutsikter för transaktionsmarknaden och fastighetsbranschen i sin helhet.

Detta till trots pågår mycket i fastighetsbranschen. Även om transaktionsvolymen minskat kraftigt är det från rekordnivåer och byrån har deltagit i ett antal större transaktioner under hösten. Intresset från utländska investerare har också ökat med tanke på den svaga kronan, även om flertalet av dessa ännu inte tagit steget in i Sverige. Substansrabatten för flertalet listade fastighetsbolag och det faktum att det fortfarande finns mycket kapital i marknaden gör att vi tror oss se en trend att det blir fler strukturaffärer framöver. Den högre räntan leder också till att vi tror att fler stora fastighetsförvärv kommer genomföras genom JV-samarbeten på köparsidan.



I förra numret nämnde vi också att transaktionsaktiviteten i södra Europa ökat inom hotellsektorn. Det kan konstateras att så även är fallet i Sverige numera, med ett antal hotelltransaktioner under hösten. Mest intresse just nu verkar dock logistikmarknaden väcka medan samhällsfastigheter och bostäder, med låga avkastningskrav, är segment med lägre aktivitet. Generellt verkar inte köpare och säljare mötas vad gäller pris och fastighetsägare som inte behöver sälja avvaktar med att göra transaktioner.

På entreprenadsidan avslutas pågående projekt, men alltför aktörer rapporterar om ett minskat antal byggstarter. Det ska bli intressant att se om pågående och kommande infrastruktursatsningar kan kompensera för ett minskat husbyggande inom byggsektorn. Den gröna omställningen av basindustrin är en fortsatt stark trend och leder till såväl fastighets- som entreprenadrättsliga frågor inom byrån.

En nedgång i transaktionsvolymen kan konstateras, men frågan är alltså hur länge den pågår vilket kanske framförallt är beroende av när och

om fastighetsägare behöver sälja. Detta till trots är byrån involverad i olika utvecklingsprojekt och mer traditionell fastighetsrätt samt hyra. Trenden att skräddarsy sina lokaler utifrån bolagets behov och för att attrahera personal är fortsatt stark. Det framtida lokalbehovet i ljuset av hybridarbete, med en eller flera dagar i veckan med arbete utanför kontoret, gör att lokalernas utformning påverkas. Som belyses i detta nummer är indexregleringar också en fråga att hantera vid nytecknade kontrakt, men sannolikt kommer tillämpningen av index även bli en fråga i en del befintliga hyresförhållanden.

Genom att fastighetsgruppen erbjuder fullservice-rådgivning inom alla delar av fastighetsmarknaden ser vi fram mot en relativt intensiv avslutning på året trots den osäkerhet som råder på den svenska fastighetsmarknaden. Frågan som ännu är obesvarad är när transaktionsmarknaden tar ny fart. ■

**TOMAS JOHANSSON**  
tomas.johansson@msa.se



**STOCKHOLM**  
Norrlandsgatan 21, Box 1711  
111 87 Stockholm

**GÖTEBORG**  
Östra Hamngatan 16, Box 2235  
403 14 Göteborg

**MALMÖ**  
Carlskatan 3, Box 4291  
203 14 Malmö

**SINGAPORE**  
Maxwell Chambers  
28 Maxwell Road  
Singapore 069120

**BRYSSEL**  
Gachard House  
Rue Gachard 88 boîte 4  
1050 Bryssel, Belgien

**NEW YORK**  
140 Broadway  
New York, NY 10005, USA

Mannheimer Swartling hjälper klienter över hela världen med deras affärsjuridiska och strategiska utmaningar. Våra jurister arbetar sömlöst i kontors- och verksamhetsöverskridande team för att alltid kunna leverera den bästa möjliga rådgivningen för varje enskilt uppdrag. Byråns roll som juridisk rådgivare till fastighetsbranschen har byggts upp under lång tid och genom olika konjunkturer och marknadsförutsättningar.

Byråns verksamhetsgrupp inom fastighetsrätt rådger klienter inom hela den svenska fastighetsmarknaden och har även en lång rad internationella klienter. Gruppen leverar rådgivning i allt från fastighetstransaktioner till komplexa projekt och strategiska frågor. Med ett 50-tal specialiserade jurister har teamet en unik kapacitet och erfarenhet från alla typer av fastighetsrelaterade ärenden. Gruppen hjälper också klienter i utvecklingen av nya affärsmodeller och hanterar skickligt legala frågor - såväl inom transaktioner och projekt som tvistlösning och strukturfrågor.

