

Sådan gør vi..

Maj 2010

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

Vi henviser endvidere til selskabets mission, vision og værdier samt politikker vedrørende indkøb, interessenter, kommunikation og incitament samt porteføljestrategien.

1. Ejendommene indskydes

Indskud af ejendomme fra staten

Freja er 100 % ejet af Den Danske Stat ved Finansministeriet, og formålet med vores virke er at videreudvikle og sælge ejendomme, som staten ikke længere selv har brug for. Finansministeriet beslutter, hvilke ejendomme staten ønsker at sælge via os, og herefter indskydes ejendommene i Freja via et såkaldt apportindskud. Proceduren for et apportindskud er fastsat i Aktieselskabsloven, der foreskriver, at værdien skal fastsættes af en uvildig og dertil autoriseret ekspert. Staten vælger med mellemrum via et EU-udbud en ejendomsmægler til at foretage den såkaldte indskudsvurdering.

Når der er ejendomme nok til et passende indskud, udarbejder Frejas revisor en indskudsberetning, der skal godkendes af Frejas bestyrelse, og Finansministeriet udarbejder et aktstykke, der forelægges folketingets finansudvalg. Så snart der foreligger en godkendelse herfra, afholdes en ekstraordinær generalforsamling. Freja betaler hovedsageligt indskuddet kontant. En lille del betales med nyudstedte aktier.

Tilkøb af tilstødende eller nærtliggende arealer

Freja må som udgangspunkt hverken bygge selv eller konkurrere med private ved frit at gå ud at købe grunde på markedet. Men i fald et køb af en tilknyttet ejendom vil give bedre udviklingsmuligheder for vores ejendom og for nærområdet, kan vi gøre det. Derfor er en lille del af vores ejendomme kommet ind via tilkøb.

2. - og sælges

Så snart vi i Freja ved, at en given ejendom sandsynligvis vil blive indskudt, bliver den besigtiget af Frejas ledelsesgruppe og en ejendomsmægler. På baggrund heraf sættes nogle af de nyindskudte ejendomme direkte på salgslisten. Andre ejendomme skal først have en nærmere konkretisering og visualisering af anvendelsesmulighederne, eller de skal undergå en større udviklingsproces. I enkelte tilfælde vil Frejas ejendomme ikke være til salg i udviklingsperioden.

Ejendommene sættes til salg på vores hjemmeside. Selve salgsprocessen forestås som oftest i samarbejde med ejendomsmæglere. I det Frejas ejendomsportefølje er af meget forskellig karakter, er markedsføringen af ejendommene følgelig også varierende - fra skiltning og annoncering i dagblade, forskellige gerne lokalt forankrede events i ejendommen, til partnerskaber med investorer i udviklingsprocessen.

De, som viser interesse for ejendommen, modtager et salgsprospekt. Når vi vurderer, at vi har fundet den bedste køber og opnået de bedst mulige salgsbetingelser, sælges

ejendommen efter forudgående godkendelse i bestyrelsen. I nogle tilfælde er der flere købere, der tilbyder at købe på udbudsvilkårene, og i disse tilfælde inviteres de pågældende til at deltage i en lukket budrunde, hvor svarfristen er nogle få dage, og hvor kun prisen kan ændres. Købsaftale og skøde udarbejdes altid af Freja.

3. - eventuelt efter en nærmere konkretisering og visualisering af anvendelsesmuligheder

For nogle af ejendommene kan det være vanskeligt umiddelbart at gennemskue eller anskueliggøre dens forskellige eller mest optimale anvendelsesmulighed. Her arbejder vi med forskellige metoder til anskueliggørelse og visualisering – eksempelvis udvidede prospekter med flere forslag til anvendelse med beskrivelse heraf, plantegninger og computeranimeret visualisering. Det kan også indbefatte en innovationsproces med deltagelse af lokale interessenter, sociologer, arkitekter og andre med idéer til og ønsker om ejendommens fremtidige anvendelse.

For nogle af de gamle ejendomme ligger udfordringen i at synliggøre ejendommens arkitektoniske og historiske værdier, idet tidens tand med løbende istandsættelser og slitage har skjult den. Her søger vi at afdække den ved at genfortælle ejendommens historie og ved at 'skrælle ind' til den originale arkitektur og indretning og visualisere hvordan den kan føres tilbage til sit oprindelige smukke udtryk.

Scenarier for Skagen

Scenarier fra Antvorskov Højskole

Scenarier for Harsdorffs Hus

4. - eller en større udvikling af ejendommen

Udvikling af en ejendom kan indbefatte ændring af eller udarbejdelse af ny lokalplan, miljøoprydning og gennemførelse eller i hvert fald planlægning af eventuelt byggemodning. Ejendomme, der skal udvikles, bearbejdes i et samspil mellem en intern projektleder og eksterne rådgivere. Forskellige muligheder for udvikling af ejendommen undersøges og vurderes, f.eks. ved at udarbejde forskellige principskitser til den samlede bebyggelse. Herudaf kan der komme et ønske om at ændre den gældende anvendelsesbestemmelse eller bebyggelsesprocent for ejendommen, da visse ejendomme rummer mulighed for at bygge nyt, enten som erstatning for eksisterende bygninger eller ved tilføjelse af nybyggeri.

Så snart vores interne afklaring er passende fremskredet, tages kontakt med den lokale kommunale planmyndighed, og sammen med den tages der stilling til, hvilket beslutningsgrundlag der skal være til stede, førend en lokalplanproces kan indledes. Alt afhængigt af den konkrete ejendoms anvendelsesmuligheder er der forskel på, om dette sker før eller efter en potentiel bygherre er fundet.

I Freja tror vi på, at arkitektonisk kvalitet betaler sig, og derfor gennemfører vi som oftest disse udviklingsprocesser i samarbejde med forskellige arkitekter og andre tekniske rådgivere. I nogle sammenhænge, hvor vi vurderer, at det kan øge værditilvæksten, allierer vi os også med forskellige eksperter inden for eksempelvis innovation og markedsanalyse.

5. - nogle gange efter arkitektkonkurrencer

Freja har skabt mange projekter med udgangspunkt i 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 samtidig vores opfattelse, at arkitekter og tværfaglige teams har værdsat, at vi har beskæftiget os med at tilrettelægge en konkurrenceform, der tilpasses den enkelte opgaver, og at vi betragter ydelsen som en rådgivning, der ikke præmieres men honoreres.

Dialogen med de deltagende arkitekter, programudviklerne samt de nedsatte vurderingskomitéer har også været inspirerende i forhold til den interne faglige udvikling og sikrer os, at Freja fortsat er bannerfører for, at arkitektonisk kvalitet er en værdiskabende parameter. Det betyder ligeledes, at vi får formidlet opdateret viden om bæredygtighed, projekters sociologiske egenskaber samt nye betydende teknologier.

Vi vil fremover fortsat være med til at udvikle konkurrenceformen i dialog med branchens organisationer, rådgivere og øvrige interessenter.

6. - og imens 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 – både for at 'holde liv' i ejendommen til glæde for omgivelserne og en kommende køber og for at begrænse liggetidsomkostningerne.

Det er endvidere højt prioriteret at optimere ejendommenes energistatus og almindelige stand. Vi holder derfor løbende øje med energiforbruget på alle ejendommene for at sikre os mod unødvendigt forbrug, ligesom at vi løbende foretager de nødvendige og energibesparende reparationer og ændringer, der kan forsvares økonomisk.

Vi henviser endvidere til selskabets mission, vision & værdier samt politikker vedrørende indkøb, interessenter, kommunikation og incitament samt porteføljestrategien.