

# Markedsføringspolitik

## Juni 2010

Selskabets hovedopgave er at administrere, værdiforøge og sælge ejendomme, som Den Danske Stat ikke længere selv skal bruge, og som derfor bliver indskudt i selskabet efter Aktieselskabslovens bestemmelser om apportindskud.

Der er en stor spændvidde i karakteren af de ejendomme, selskabet får til opgave at afhænde. Der er dels tale om ejendomme, som geografisk er spredt over hele landet. Dels er der tale om ejendomme af vidt forskellig karakter med hensyn til art og størrelse. Porteføljen har eksempelvis indeholdt vejstykker uden byggeret, små parcelhuse, der har fungeret som tjeneste-boliger, kunstige øer i Øresund, velbeliggende byggegrunde i det indre af København samt tidligere kaserner, politistationer og domstole beliggende rundt i landet.

Når en ejendom bliver indskudt i selskabet, træffes der beslutning om, hvorvidt den skal sættes til salg straks, eller den skal gennemgå en udviklingsproces med henblik på værdiforøgelse, inden den sættes til salg. Under alle omstændigheder tages kontakt til den stedlige kommune for at orientere om, at ejendommen nu tilhører Freja.

### **Samarbejde med mæglere**

Freja har valgt at have et gennemgående samarbejde med en ejendomsmægler. Selskabets mægler fungerer som en slags "fremskudt salgsafdeling" og via mæglerens egen indsats og via det kollegiale netværk af erhvervsmæglere udbredes kendskabet til investerings- og byggemuligheder i selskabets portefølje af ejendomme.

I nogle tilfælde engageres en lokal mægler til at medvirke ved salget. I samråd med den mægler, der er hyret til en konkret ejendom, fastsættes udbudsvilkårene. Denne mægler vil ofte selv stå for annoncering og skiltning.

### **Synliggørelsen af ejendommene**

Selskabet selv offentliggør i forbindelse med sin regnskabsrapportering oversigter over de ejendomme, der er i porteføljen, ligesom oversigterne gøres tilgængelige på selskabets hjemmeside. Gennem samarbejdet med et bredt udsnit af rådgivere, gennem drøftelser med planmyndigheder, gennem jævnlige møder med investorer, entreprenører og developere samt ved foredragsvirksomhed udbredes kendskabet til selskabet og dets ejendomme til en bred kreds af interessenter. Der er etableret links til andre relevante hjemmesider, herunder især mæglerens, hvor yderligere relevant information kan søges og salgsoptillinger rekvireres.

De overordnede rammer for annoncering og skiltning samt ved særlige ejendomme tilrettelægges i et samarbejde mellem Freja ejendomme og selskabets mægler. De større investerings- og udviklingsejendomme annonceres som regel ikke i dagspressen. Alle, der henvender sig eller på anden måde ytrer interesse for disse ejendomme, før ejendomsudviklingen er så fremskredet, at et salg er oplagt, vil blive orienteret om ejendommen og inviteret til at købe, når markedsføringen af salget intensiveres.

Jævnligt opstår den situation, at flere købere er interesseret i den samme ejendom. I det tilfælde er det selskabets politik ikke at arbejde med "bud og overbud". I stedet inviteres de reelt interesserede køberemner til at deltage i en lukket budrunde med præcis den samme viden om ejendommen. Med kommuner og regioner er der et bredt samarbejde. Når en ejendom bliver indskudt i selskabet, bliver den stedlige kommune som hovedregel kontaktet, dels med henblik på at orientere om ejerskabet, dels med henblik på at søge information om, hvorvidt den pågældende kommune er potentiel køber samt endelig for eventuelt at varsle et kommende samarbejde omkring udvikling af plangrundlaget for ejendommen. I selve arbejdet med lokalplaner (samt eventuelt kommune- og regionplaner) tilstræber selskabet åbenhed i samarbejdet med kommunen og dens forvaltning. Som udgangspunkt optræder selskabet i udviklingen af en ejendoms anvendelsesbestemmelser og hastigheden i planarbejdet, som om selskabet var privatejet.