



ULRIKA MAJSTROVIC HANSEN

OMBILDNING FRÅN HYRESRÄTT TILL BOSTADSRÄTT

En handbok för kommunala bostadsföretag

FÖRORD

Ombildningar från hyresrätt till bostadsrätt har återigen blivit en aktuell fråga. Det beror främst på den nya regeringens uttalade vilja att underlätta sådana ombildningar – målet är att motverka boendesegregationen. Ett led i denna utveckling är förslaget om att slopa lagen som stadgar att länsstyrelsen måste pröva varje enskilt försäljningsärendet, den så kallade stopplagen, från och med den 1 juli i år. De kommunala bostadsbolagen, framför allt i storstäderna, måste nu förbereda sig för denna omvärldsförändring och syftet med denna handledning är att hjälpa dem med just detta.

Handledningen börjar med att belysa ombildningsprocessens två huvudsakliga ingångar, som ger vissa olikheter i början av ombildningsprocessen: den där kommunfullmäktige tar initiativet och den där bostadsföretaget är initiativtagare. Men oavsett varför ett bostadsföretag sätter igång en ombildningsprocess uppstår en rad gemensamma frågor, som också behandlas i vår handledning: Hur ser regelverket ut? Vad är fastighetens värde och hur sätts priset? Hur ska informationen läggas upp? Vad händer om några hyresgäster vill fortsätta att bo i hyresrätt?

I handledningen redovisas dessutom erfarenheterna från ett antal bostadsföretag som varit med i ombildningar av hyresrätter. De har varit till stor hjälp, så vi passar på att framföra vårt tack till dem som varit med och berättat: Leif Andersson, chef för nybyggnation på Göteborgs stads bostads AB, Terje Johansson, utvecklingschef på Förvaltnings AB Framtiden, Jan Nilsson, distriktschef på Bostads AB Poseidon och Göran Leander, affärsutvecklare på samma företag, Björn Lindstaf, utredare på Stockholms hem och Michael de Faire, marknadschef på samma företag, Björn Dahlberg, vd på Bostads AB Mimer, samt Hans Lander, vd på Örebro Bostäder.

Projektledare vid SABO har varit Thony Eriksson och Birgitta Möller. Författare har varit Birgitta Möller och den juridiska expertisen har Manfred Baumgardt svarat för. Karin Larén Hallström, MegaMate Communication, har stått för intervjuerna.

Stockholm i maj 2007

Marika Lundin
Tf utvecklingschef
SABO

INNEHÅLL

VARFÖR EN HANDBOK OM OMBILDNING TILL BOSTADSRÄTT?	8
---	---

ALLMÄNT OM ATT VÄRDERA EN HYRESFASTIGHET VID OMBILDNING TILL BOSTADSRÄTTER	9
---	---

Värdet i bostadsföretagets nuvarande förvaltning	9
Värdet på den öppna marknaden	9
Värdet som bostadsrätt	10
Varför blir det så stor skillnad?	10
Är det tillåtet att sälja under marknadsvärdet?	11

PROCESSEN FÖR OMBILDNING TILL BOSTADSRÄTT	12
---	----

Motivet till ombildningen ger olika ingångar i processen	12
--	----

OMBILDNING MED POLITISKT INITIATIV OM ALLMÄNT ERBJUDANDE	13
---	----

Ombildningsprocessens flöde	13
-----------------------------	----

BESLUT OM RIKTLINJER OCH HANTERINGSORDNING	16
--	----

Innehållet	16
Ett välförankrat beslut i kommunfullmäktige – en fråga om demokrati	16
Informera alla boende	17
Informera alla anställda	18

HYRESGÄSTERNA BILDAR BOSTADSRÄTTSFÖRENING OCH LÄMNAR INTRESSEANMÄLAN	20
---	----

Hyresgästerna bildar bostadsrättsförening	20
Bostadsrättsföreningen lämnar in intresseanmälan	21
Bostadsrättskonsulter	21

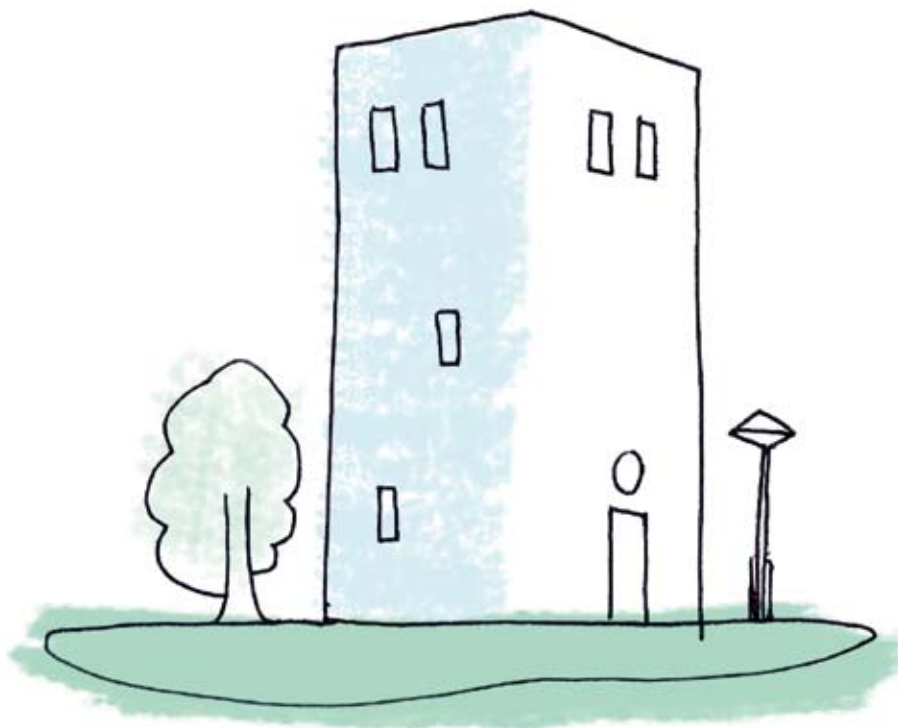
FÖRETAGET UTREDER, ANALYSERAR OCH BESLUTAR ATT GÅ VIDARE	22
---	----

Skapa en projektorganisation	22
Anlita ett värderingsinstitut	23
Kontrollera intresseanmälan och informera bostadsrättsföreningen	23
Informera alla boende	24
Informera alla anställda	24
Utred fastighetens speciella förhållanden	24
Ta reda på fastighetens driftnetto	25
Gör en konsekvensanalys	25
Besluta om fortsatt försäljningsprocess	25

OMBILDNING MED ANNAN INGÅNG - BOSTADSFÖRETAGET TAR INITIATIVET	27
Ombildningsprocessens flöde	27
BESLUT OM RIKTLINJER OCH HANTERINGSORDNING	30
Innehållet	30
Ett välförankrat beslut i bostadsföretagets styrelse och kommunfullmäktige	31
Informera alla boende	31
Informera alla anställda	32
FÖRETAGET UTREDER, ANALYSERAR OCH BESLUTAR ATT GÅ VIDARE	34
Skapa en projektorganisation	34
Anlita ett värderingsinstitut	35
Utred fastighetens speciella förhållanden	35
Ta reda på fastighetens driftnetto	36
Gör en konsekvensanalys	36
Besluta om fortsatt försäljningsprocess	37
HYRESGÄSTERNA BILDAR BOSTADSRÄTTSFÖRENING OCH FORTSÄTTER PROCESSEN	38
Ta fram kommunikationsplan och informera alla boende	38
Informera alla anställda	39
Hyresgästerna bildar bostadsrättsförening	39
Förankra och få intresseanmälan	39
Bostadsrättskonsulter	40

MARKNADSVÄRDERING, UTFORMNING AV KÖPEAVTAL OCH BESLUT OM FÖRSÄLJNING	41
Informera alla boende	41
Besiktning och andra underlag till marknadsvärderingen	41
Marknadsvärderingen	43
Förslag till köpeavtal	43
Projektgruppen sammanställer beslutsunderlaget	44
Informera alla anställda	44
Styrelsen fastställer försäljningspris	44
Godkännandet är en del i demokratiprocessen	45
BOSTADSRÄTTSFÖRENINGEN FÅR ERBJUDANDE OCH INLEDER EN BESLUTSPROCESS	46
Bostadsföretaget lämnar ett försäljningserbjudande till föreningen	46
Informera alla boende	46
Bostadsrättsföreningen upprättar ekonomisk plan och ansöker om lån	47
Bostadsrättsföreningen röstar om köp	47

BOSTADSRÄTTSFÖRENINGEN KÖPER FASTIGHETEN	48
Vad händer hos bostadsrättsföreningen?	48
Vad händer hos bostadsföretaget?	49
HYRESGÄSTER SOM INTE KÖPER SIN LÄGENHET	50
Hyresgäst hos sina grannar	50
Att bostadsföretaget köper bostadsrätter som de hyr ut	51
KORT OM VIKTIGA BESTÄMMELSER KRING OMBILDNINGEN	52
Regelverket för ombildning från hyresrätt till bostadsrätt	52
Informationsprocessen till de boende	52
Demokratiprocessen	53
FAKTA OM BOSTADSRÄTTSOMBILDNINGAR TILL OCH MED 2005	54
BILAGA I	55
Sammanfattning från rapporten <i>Utvärdering av de kommunala bostadsbolagens försäljningar till bostadsrättsföreningar åren 1999–2004</i> , Stockholms utrednings- och statistikkontor	



VARFÖR EN HANDBOK OM OMBILDNING TILL BOSTADSRÄTT?

Med tanke på regeringens tydliga ambitioner att underlätta ombildning av hyresrätter till bostadsrätter, kommer förmodligen antalet ombildningsprocesser att öka i de kommunala bostadsföretagens bestånd. Syftet med denna handledning är att hjälpa bostadsföretag som involveras i sådana ombildningar.

Handboken vill belysa hela ombildningsprocessen på ett allsidigt och allmän-giltigt sätt, vare sig processen påbörjas av en majoritet i kommunfullmäktige som vill erbjuda hyresgästerna i alla bostadsföretagets fastigheter att köpa sina lägenheter eller genom att bostadsföretagen själva vill erbjuda hyresgästerna möjligheten att ombilda till bostadsrätt.

Här följer några exempel på frågeställningar som diskuteras:

- Vad är fastighetens värde och hur ska det beräknas?
- Vilka roller får de olika parterna: hyresgäst, köpare, säljare och bostadsrättsinnehavare?
- Hur ser regelverket ut när det gäller ombildningar från hyresrätt till bostadsrätt?
- Hur ska den demokratiska processen läggas upp?
- Hur ska informationsprocessen se ut under huvudprocessens olika skeden och vilka reaktioner kan förväntas från anställda och hyresgäster?
- Hur kan en långsiktig konsekvensanalys för företaget genomföras och redovisas?
- Vilka tekniska och fastighetsrättsliga frågor måste beaktas?
- Hur sätts priset på fastigheten och hur ska ett erbjudande till hyresgästerna utformas?
- Vad gäller när vissa hyresgäster inte är intresserade av att köpa? Hur ska deras intressen beaktas?
- Vilka komplikationer kan uppstå vid förvaltningen när vissa boende i ett hus fortsätter att vara hyresgäster och hur löser man det?

ALLMÄNT OM ATT VÄRDERA EN HYRESFASTIGHET VID OMBILDNING TILL BOSTADSRÄTTER

En fastighet värderas normalt utifrån sitt marknadsvärde, som i princip utgör det mest sannolika priset vid försäljning på den öppna marknaden. Så länge det handlar om småhus eller kontorsfastigheter är begreppet marknadsvärde, och metoderna för att fastställa det, relativt oproblematiska. Det är ofta fakta om nyligen genomförda försäljningar som underbygger marknadsvärdet hos en viss fastighet.

Generellt utgår marknadsvärdet för en kommersiell fastighet ifrån det förväntade kassaflödet, det vill säga fastighetens driftnetto,* under kommande fem- eller tioårsperiod. Marknadsvärdet beräknas genom att driftnettot delas med direktavkastningskravet, det vill säga fastighetens förräntning. Avkastningskravet hämtas från försäljningar av fastigheter med liknande läge och storlek. Köparen av den kommersiella fastigheten kan uppfatta värdet som högt eller lågt beroende på hur skickligt köparen driver förvaltningen, men också på om köparen av någon anledning har ett annat avkastningskrav än det som anses normalt.

När å andra sidan en hyresfastighet i ett kommunalt bostadsföretag ska ombildas till bostadsrätt kan tre värdebegrepp urskiljas, som diskuteras i avsnitten nedan.

VÄRDET I BOSTADSFÖRETAGETS NUVARANDE FÖRVALTNING

Den aktuella hyresfastigheten ger ett driftnetto som det kommunala bostadsföretaget inte längre kan räkna med efter genomförd försäljning. Köpesumman som företaget får för fastigheten kan antingen användas för att betala igen lånen eller investeras i räntebärande papper. Detta ska helst ge samma positiva effekter som hyresfastighetens driftnetto ger före försäljningen. Fastighetens värde för bostadsföretaget är i princip den köpesumma som investerad motsvarar driftnettots årliga belopp.

Fastighetens bokförda värde eller lånen på fastigheten ska alltså inte läggas till grund för hyresfastighetens marknadsvärde i bostadsföretagets nuvarande förvaltning.

VÄRDET PÅ DEN ÖPPNA MARKNADEN

Hyresfastighetens värde på den öppna marknaden kan vara högre än den nuvarande förvaltningen och det är oftast då en affär kan bli av.

Marknadsvärderingen av hyresfastigheter sker på samma sätt som för kommer-

* Intäkter minus kostnader för drift, underhåll och skatt.

siella fastigheter. På marknaden kan det finnas intressenter som anser sig kunna förvalta en fastighet effektivare och till lägre kostnader, vilket skulle ge ett högre driftnetto. Den aktör som tror sig kunna prestera det högsta driftnettot ser det högsta värdet i fastigheten och ger det högsta budet.

Marknadsvärdet blir också högre om köparens avkastningskrav är lägre.

VÄRDET SOM BOSTADSRÄTT

Det avgörande för värdet är vad de enskilda bostadsrättsköparna är villiga att betala i insats och i avgift till bostadsrättsföreningen. I attraktiva lägen är de villiga att betala ett högt pris, i mindre attraktiva lägen är betalningsviljan inte lika hög, eftersom köparen tar en större risk att inte få igen sin insats vid en senare försäljning.

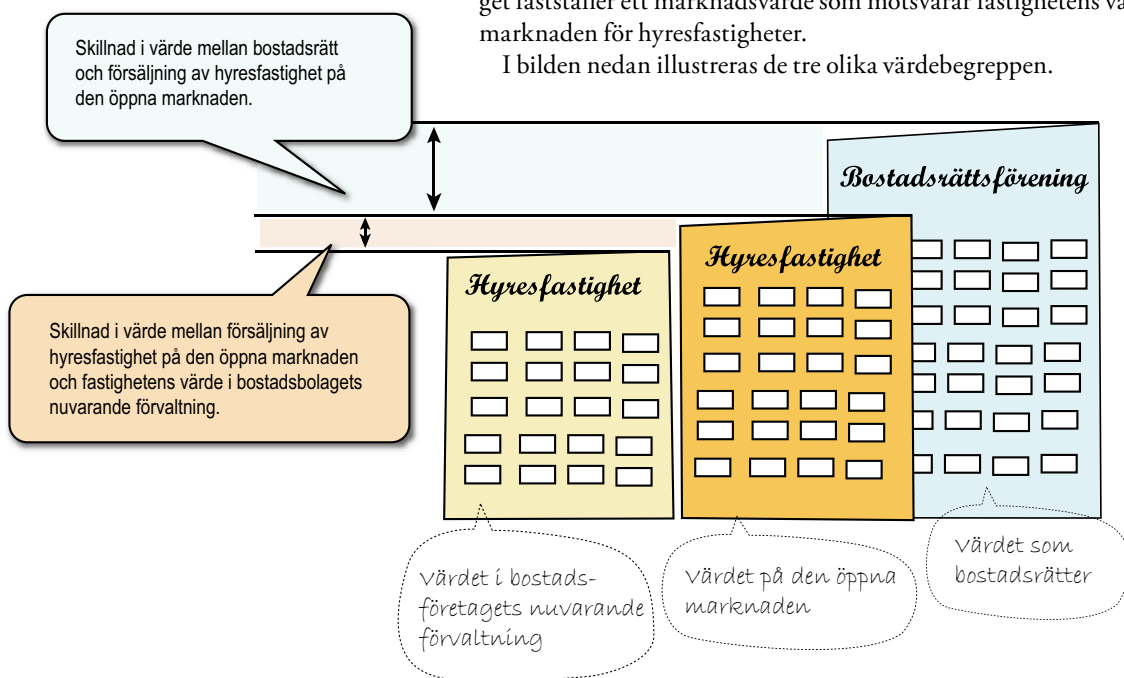
När betalningsviljan för lägenheterna överstiger den hyra som gäller för hyresrätterna i fastigheten följer att marknadsvärdet blir högre än vad det blir både i bostadsföretagets egen förvaltning och på den öppna marknaden. Till detta kommer att drift- och underhållskostnaderna i bostadsrättsföreningar oftast är lägre eftersom en del arbete utförs av de boende själva och inte belastar föreningens ekonomi.

Teoretiskt är nu driftnettot högre och därför är det helt logiskt att marknadsvärdet per kvadratmeter skulle bli betydligt högre om samma modell används för att beräkna värdet som används för kommersiella fastigheter (se inledningsvis ovan).

VARFÖR BLIR DET SÅ STOR SKILLNAD?

Slutsatsen är att värdet på en hyresfastighet bestäms av vad den avkastar, medan priset på bostadsrätter bestäms av betalningsviljan hos dem som vill köpa den. Det vanligaste vid ombildning från hyresrätt till bostadsrätt är att bostadsföretaget fastställer ett marknadsvärde som motsvarar fastighetens värde på den öppna marknaden för hyresfastigheter.

I bilden nedan illustreras de tre olika värdebegreppen.



I bilden illustreras fallet då köparen av hyresfastigheten bedömer att fastigheten ger något högre driftnetto än i bostadsföretagets nuvarande förvaltning. Köparen kan alternativt bedöma att avkastningskravet är lägre. Däremot blir situationen den omvända om köparen tror att driftnettot blir lägre än idag eller att köparen har ett högre avkastningskrav.

Värdet på en bostadsrätt bestäms av betalningsviljan för den, och i bilden på föregående sida illustreras att betalningsviljan är stor. Det som motiverar ombildningen är att köparen i nästa steg kan göra en stor vinst vid försäljningen av bostadsrätten. En oskäligen vinst kan det tyckas, men hyresgästen/bostadsrättsinnehavaren gör ingen vinst på det kommunala bostadsbolagets eller på kommunens bekostnad. Bostadsföretaget får ju kompensation utifrån fastighetens driftnetto. Enda sättet för fastighetsägaren att tillgodogöra sig övervärdet är att höja hyresnivån till marknadsnivå.

I en hyresfastighet med vakanser eller tillgång till lägenheter utan kötid finns det troligen inget övervärde som motiverar en ombildning. Finns det tveksamheter om framtida utgifter för underhåll eller om nuvarande hyresgäster har svårigheter att få krediter, minskar möjligheterna ytterligare att få en ombildning till stånd.

ÄR DET TILLÅTET ATT SÄLJA UNDER MARKNADSVÄRDET?

En försäljning under marknadsvärdet är affärsmässigt tveksam för bostadsföretaget. Det finns dock situationer när en förlustaffär är motiverad, till exempel om företaget bedömer att det finns höga utgifter för framtida underhåll, risk för stora vakanser eller om förvaltningsorganisationen är geografiskt utspridd.

Det är också mycket tveksamt att sälja under marknadsvärdet för att av något annat skäl åstadkomma en ombildning till bostadsrätt, eftersom det har negativa konsekvenser för bostadsföretaget då fastighetens driftnetto går förlorat. Driftnettot bör ju kompenseras av förräntningen på köpesumman. En sådan affär är dessutom olämplig ur ett kommunalrättsligt perspektiv eftersom försäljningen ökar risken för förluster i bolaget.

Det kan hända att fastighetens marknadsvärde är lägre än fastighetens värde i bostadsföretagets förvaltning genom fastighetens höga driftnetto, som i sin tur beror på hyror som ligger över marknadshyran. Att i ett sådant fall sälja fastigheten till marknadsvärdet blir alltså en förlustaffär för bostadsföretaget. Orsaken till ett högt driftnetto i företagets förvaltning måste då analyseras och värderas noggrant för att avgöra de affärsmässiga skälen för en försäljning.

PROCESSEN FÖR OMBILDNING TILL BOSTADSRÄTT

Generellt kan alla hyresgäster erbjudas att bilda bostadsrättsförening och köpa en lägenhet som bostadsrätt, men det finns några undantag. Om en fastighet omfattar kommersiella lokaler i så stor omfattning att föreningen istället blir en ”oäkta bostadsrättsförening” och räknas skattemässigt som privat bostadsföretag, bör hyresgästerna upplysas om detta innan köpeavtalet upprättas, eftersom det då i praktiken inte blir fråga om försäljning till en bostadsrättsförening. Fastigheter som i huvudsak upplåts för äldreboenden är oftast inte heller aktuella.

MOTIVET TILL OMBILDNINGEN GER OLIKA INGÅNGAR I PROCESSEN

Initiativet till en ombildningsprocess kan komma från olika håll, med olika motivbilder. I princip finns det två ingångar i ombildningsprocessen:

- Det finns en majoritet i kommunfullmäktige som vill genomföra ombildningen och som vill erbjuda hyresgästerna i alla bostadsföretags fastigheter att köpa sina lägenheter – eventuellt är några delar av beståndet undantagna. I detta fall är beslutet politiskt och motivet kan vara att öka valfriheten för de boende, men det kan också vara ett integrationspolitiskt mål att minska boendesegregationen.
- Bostadsföretaget vill erbjuda hyresgästerna i ett specifikt område att ombilda till bostadsrätt för att exempelvis öka variationen i upplåtelseformer. Motiven är då framför allt att strategiskt utveckla stadsdelen eller området genom att skapa olika upplåtelseformer, ofta samtidigt som företaget genomför andra aktiviteter som förnyar stadsdelen. Den här ombildningen kan ligga som ett uppdrag i bostadsföretagets ägardirektiv.

Även om initiativet till ombildningsprocessen är olika så är arbetsstegen desamma i stort. Skillnaden ligger framför allt i början – vilket inte är så konstigt med tanke på att det är själva initiativet som motiverar uppdelningen.

Det händer att en ombildningsprocess börjar på hyresgästernas egna initiativ, vilket skulle innebära exakt samma processflöde som när hyresgästerna i alla bostadsföretagets fastigheter erbjuds att ombilda sina lägenheter till bostadsrätt. Men denna ingång förekommer så gott som aldrig när det gäller kommunala bostadsföretag.

I den här handboken beskriver vi en ombildningsprocess med sex övergripande processteg, och det är i de tre första processtegen som de två olika ingångarna skiljer sig åt. Till att börja med diskuteras de tre första stegen i respektive ingång till ombildningsprocessen, sedan beskrivs de gemensamma processtegen. Bakgrundsfärgerna är tänkta som en hjälp för att hålla isär de två ingångarna.

OMBILDNING MED POLITISKT INITIATIV OM ALLMÄNT ERBJUDANDE

Här beskrivs ombildningsprocessen som inleds med att en majoritet i kommunfullmäktige vill genomföra en ombildning och erbjuda hyresgästerna i alla bostadsföretagets fastigheter att köpa sina lägenheter – eventuellt med några undantag i beståndet. Det är ett allmänt erbjudande till alla hyresgäster och där det förväntas att hyresgästerna mer eller mindre själva driver processen.

OMBILDNINGSPROCESSENS FLÖDE

I marginalen till vänster på nästa uppslag återfinns de olika aktörerna och i processflödet kan man följa ombildningen från det att beslutet fattas om riktlinjerna till det att bostadsrättsföreningen köper fastigheten. Längst ner på uppslaget visas de sex övergripande processtegen:

- Beslut om riktlinjer och hanteringsordning
- Hyresgästerna bildar bostadsrättsförening och lämnar intresseanmälan
- Företaget utreder, analyserar och beslutar att gå vidare
- Marknadsvärdering, utformning av köpeavtal och beslut om försäljning
- Bostadsrättsföreningen får erbjudande och inleder en beslutsprocess
- Bostadsrättsföreningen köper fastigheten

De sex stegen fördjupas i de nästkommande kapitlen, vars rubriker motsvarar vart och ett av processtegen. Självklart väljer varje bostadsföretag i vilken omfattning arbetsstegen ska genomföras.

"Ingenting får falla mellan stolarna"

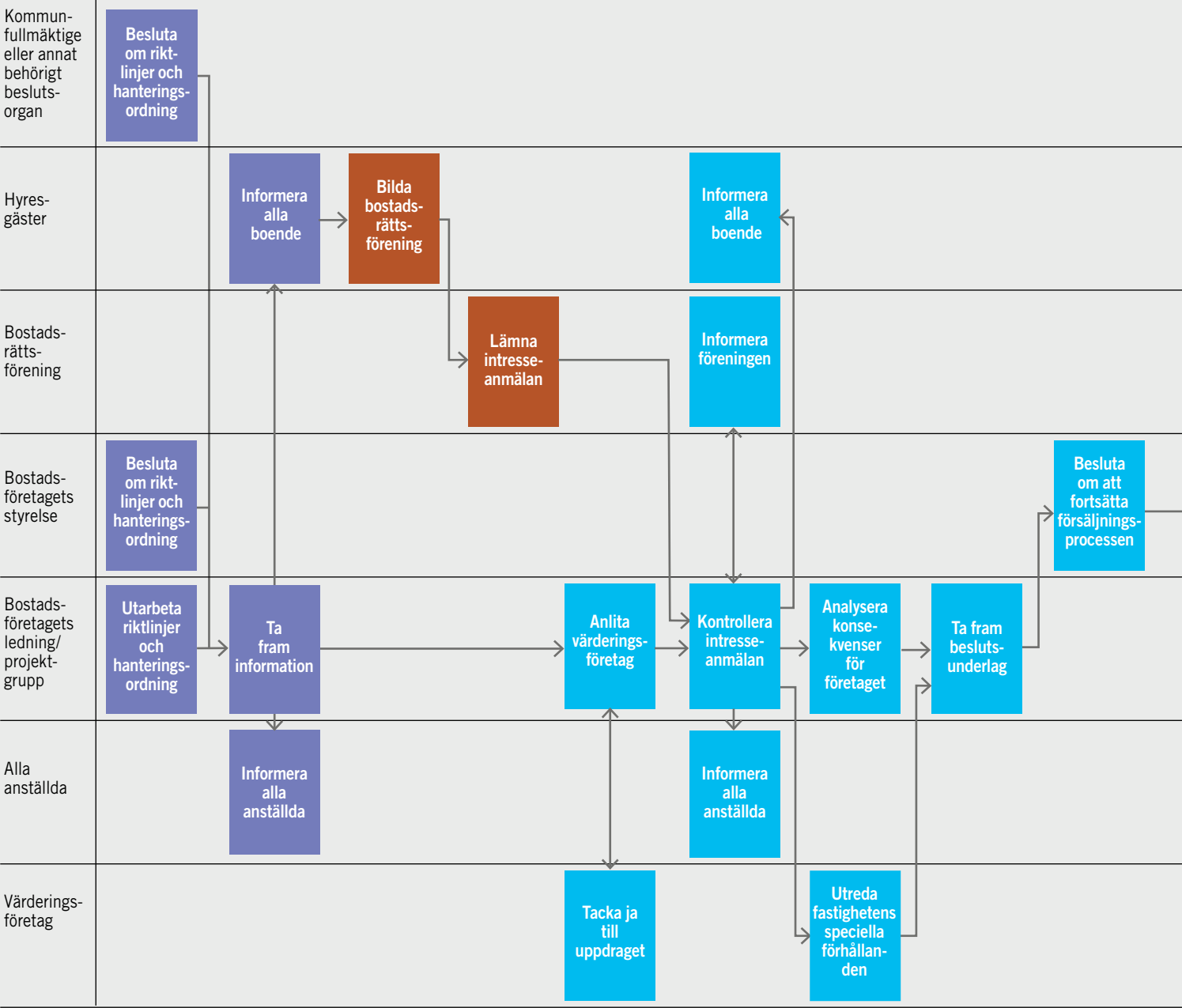
"När direktiven från ägarna kom i höstas bildade Stockholms hem en projektgrupp med representanter från ekonomivärdelningen, marknadsavdelningen och förvaltningsavdelningen.

Vi har gjort en processbeskrivning för att själva hålla ordning på processen och se till att ingenting hamnar mellan stolarna. Där står också tydligt utskrivet vilken person som ansvarar för vilken aktivitet, allt från vem som besvarar frågor på telefon till vem som upprättar köpekontrakt och representerar bolaget när köpet genomförs. Där står även beskrivet vad vi måste beakta vid tillträdet, såsom avläsningar, låsbyten med mera.

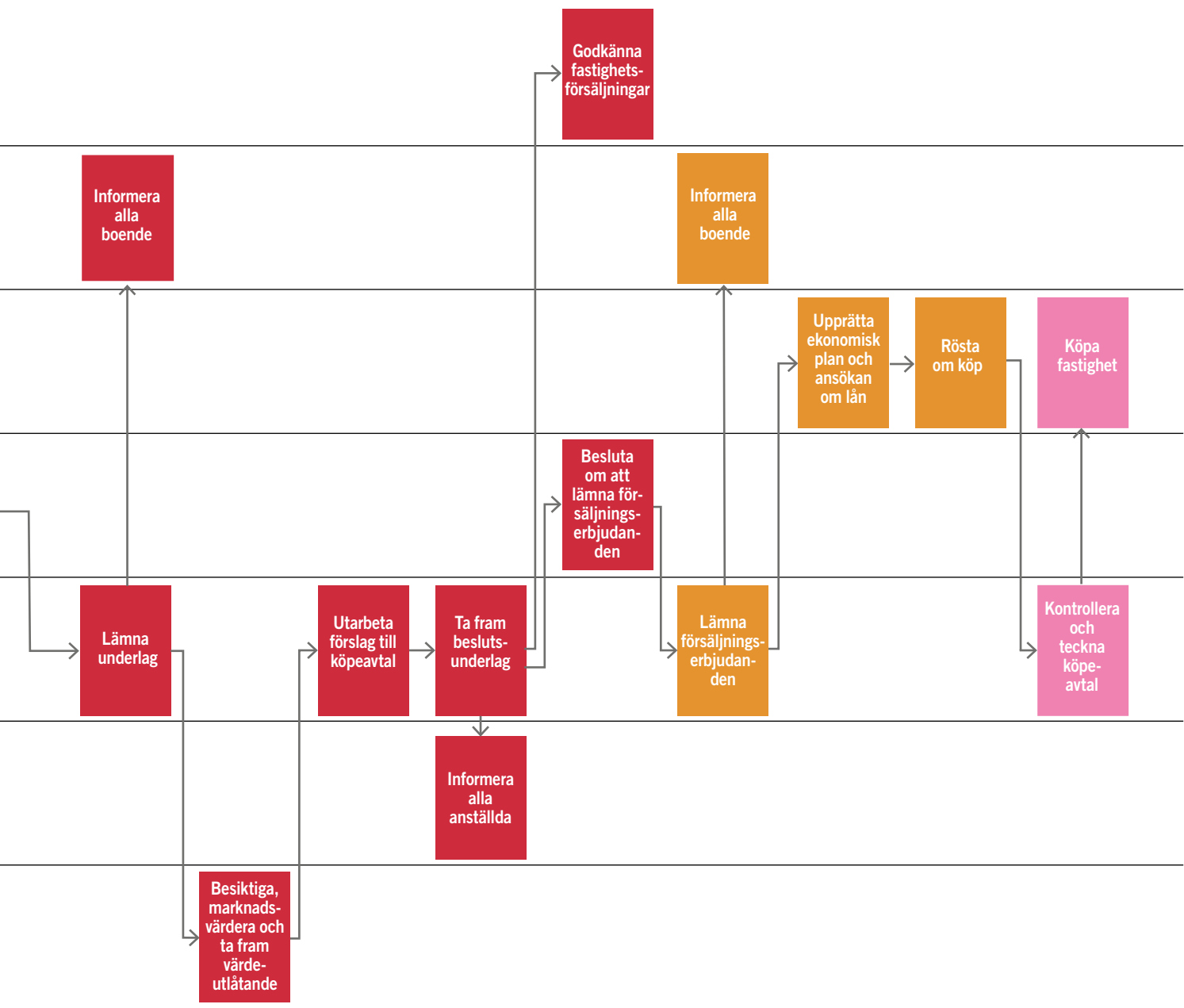
Hela processen brukar ta mellan 9 och 12 månader i anspråk. Perioden från det att föreningen har fått erbjudandet till dess att köpestämman hållits brukar vara minst 3 men oftast uppemot 6 månader."

*Björn Lindstaf, utredare,
Stockholms hem.*

OMBILDNINGSPROCESSENS FLÖDE



OMBILDNINGSPROCESSENS FLÖDE

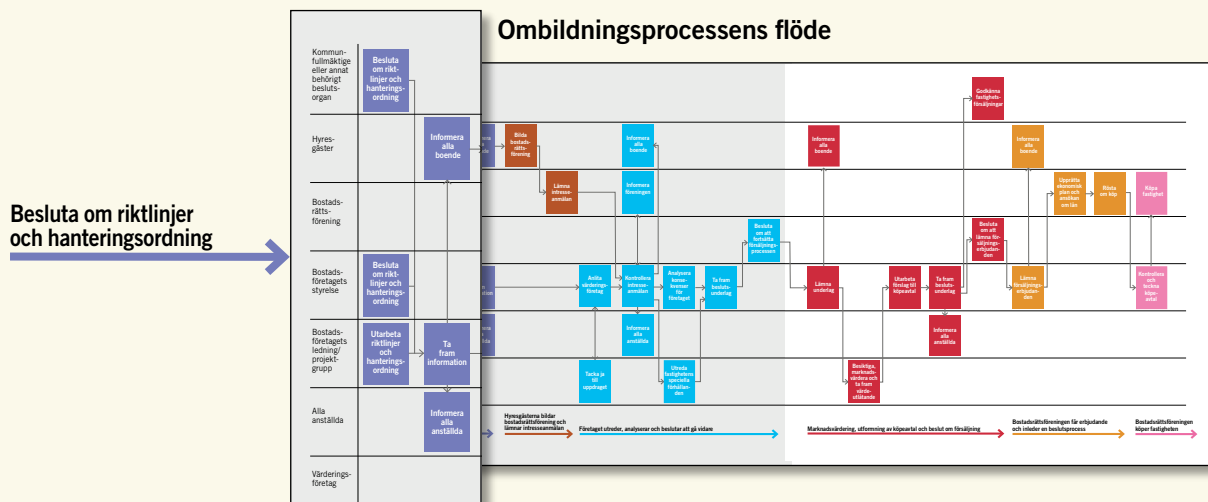


Marknadsvärdering, utformning av köpeavtal och beslut om försäljning

Bostadsrättsföreningen får erbjudande och inleder en beslutsprocess

Bostadsrättsföreningen köper fastigheten

BESLUT OM RIKTLINJER OCH HANTERINGSORDNING



Tydliga och genomtänkta riktlinjer lägger en god grund för ombildningsarbetet. De ger förutsättningar för att på ett bra sätt informera alla boende och anställda i företagets organisation, de är dessutom en väsentlig del i demokratiprocessen. Riktlinjerna kompletteras med en hanteringsordning.

INNEHÅLLET

Riktlinjerna och hanteringsordningen utarbetas antingen av kommunen i samarbete med det kommunala bostadsföretaget eller av företaget självt.

När riktlinjerna utformas bör det framgå till exempel hur försäljningspriset ska sättas, vem som bedömer fastighetens värde och vad som gäller efter det att bostadsrättsföreningen har fått förslag om köpeavtal.

Till riktlinjerna fogas också hanteringsordningen, som beskriver hur själva arbetet kommer att gå till. Ta hjälp av handboken i detta arbete och utgå gärna från ett processflöde (se sidan 14 och 15).

ETT VÄLFÖRANKRAT BESLUT I KOMMUNFULLMÄKTIGE – EN FRÅGA OM DEMOKRATI

Själva beslutet om riktlinjer och hanteringsordning fattas av kommunfullmäktige eller annat behörigt beslutsorgan. Det är naturligt att beslutet fattas av ett representativt parlamentariskt organ eftersom det är kommunens förmögenhet i fasta värden som eventuellt avyttras.

Besluta om riktlinjer och hanteringsordning

Hyresgästerna bildar bostadsrättsförening och lämnar intresseanmälan

Företaget utreder, analyserar och beslutar att gå vidare

För den fortsatta processen är det viktigt att riktlinjerna är väl förankrade hos beslutsfattarna, med tanke på att utbildningsprocessen troligen kommer att ifrågasättas och debatteras på olika sätt i medierna.

Ibland är det så att kommunfullmäktige eller annat behörigt beslutsorgan först fattar beslut om generella riktlinjer för utbildning till bostadsrätt och ger uppdraget till bostadsföretaget att genomföra processen. Bostadsföretaget utarbetar sedan de riktlinjer och den hanteringsordning som ska gälla för utbildningen, därefter godkänner styrelsen uppdraget och beslutar om riktlinjer och hanteringsordning. Den andra möjliga beslutsvägen är att bostadsföretagets styrelse först beslutar om riktlinjerna och hanteringsordningen och sedan hemställer hos kommunfullmäktige för beslut om dessa.

INFORMERA ALLA BOENDE

Planerna att ombilda en fastighet kommer sannolikt inte som någon överraskning för hyresgästerna. Företaget har säkert redan givit generell information om förändringarna och om det finns ett politiskt initiativ bakom utbildningsprocessen har förmodligen medierna uppmärksammat frågan. Men när riktlinjerna och hanteringsordningen är fastställda är det viktigt att bostadsföretaget går ut med ytterligare och mer konkret information om vad som gäller för hyresgästerna.

Som alltid är det viktigt att använda så många informationskanaler som möjligt för att nå fram med såväl information som budskap.

Förslag till riktlinjer

- Bostadsföretagets ledning ska sammanställa uppgifter om beslut och handläggningsförfaranden som förankras i styrelsen. Detta dokument ska på begäran kunna lämnas till de föreningar som är intresserade av förvärv.
- Bostadsföretagets styrelse tar ställning till om en fastighet ska erbjudas till försäljning, efter att intresseanmälan har inkommit.
- Försäljningarna ska ske på marknadsmässiga villkor.
- Försäljningspriset ska sättas på affärsmässiga grunder, det vill säga att priset grundas på en marknadsvärdering av fastigheten och att försäljningen liknar en på den öppna marknaden. Affärsmässigheten innebär dessutom att bolaget gör en konsekvensanalys för ekonomi och förvaltning.
- Värdebedömning och analyser ska genomföras i samband med prövningen av varje försäljning. Marknadsvärderingarna ska genomföras av auktoriserade och välrenommerade värderingsföretag.
- I princip ska förhandlingar med köparen inte förekomma (ett val hos den som utfärdar riktlinjerna). Bostadsföretagets styrelse ska istället ta ställning till den genomförda värdebedömningen och till förslaget till köpeavtal som upprättats utifrån denna. Dessutom måste företaget utreda om affären förutsätter fastighetsbildning. Bostadsrättsföreningen får ett skriftligt erbjudande och ett köpeavtal, att ta ställning till inom tre månader. På föreningens skriftliga begäran kan tiden utsträckas till sammanlagt sex månader.
- Rationalitet och snabbhet ska utmärka det praktiska arbetet och en arbetsgrupp inom företaget ska bildas, som svarar för utredningar och information. Extern kompetens kan också komma att behövas och ska i så fall anlitas.

"Finns behov av kommunikation"

"Efter valet hösten 2006 fick den borgerliga alliansen politisk majoritet i Västerås. I valmanifestet fanns utbildningar till bostadsrätt med. Politikerna ville leva upp till sitt manifest men ville inte gå lika snabbt fram som man gjort i Stockholm, utan föredrog att skynda långsamt och känna sig för hur utbildningarna skulle fungera.

Tio föreningar, med allt som allt 473 lägenheter, hade redan bildats i centrala och halvcentrala områden. Vi har satt stopp där. År 2008 kommer utbildningen att utvärderas och vi kommer att se på prisutvecklingen, omflyttningen, hur företaget och vårt varumärke har påverkats med mera.

Parallellt har vi gått ut med ett generellt erbjudande om utbildningar i våra ytterområden, där blandade upplåtelseformer skulle vara av godo.

Vi har haft en diskussion i massmedia där processen kritiserats. Den politiska oppositionen menar att utbildningsfrågan borde ha varit uppe i kommunfullmäktige. Nu blev det istället ett beslut för Mimers styrelse. Hyresgästföreningen har varit negativ. Debatten har snarare kommit att handla om hyresrättens förträfflighet än om blandade upplåtelseformer, mer om processen än om sakinnehållet. Men det är absolut inte meningen att allt ska bli bostadsrätter. Problemet i Västerås är att allmännyttan är väldigt dominerande i vissa områden. Att göra bostadsrätter av kanske 20 procent av lägenheterna skulle vara bra av integrationsskäl. Här har vi en kommunikationsproblematik. Vi kommer att ordna en studieresa till ett par bolag i Göteborg för ledningen och kommunstyrelsen. Vi ska vara tydliga med vad som är syftet med utbildningarna och hur det kommer att gagna de aktuella områdena."

*Björn Dahlberg, vd,
Bostads AB Mimer i Västerås.*

"Vi utför inte värderingen själva"

"Värderingen beställer formellt ägaren, Stockholms Stadshus AB. Fastighets-ekonomerna Newsec är upphandlade av staden för detta ändamål. Förra gången beställde bolagen värderingarna själva. Det ska bli intressant att se om Newsecs värdering skiljer sig från det egna uträknade marknadsvärdet på fastigheterna. Stockholmshem får ta del av värderingen innan den blir offentlig.

Bostadsbolagen har det operativa ansvaret för ombildningen eftersom vi har den bästa kunskapen om våra egna fastigheter. Moderbolaget, Stockholms Stadshus AB, sköter den övergripande informationsprocessen och kommunikationen med de boende. Deras roll är betydligt mer aktiv nu, bland annat finns call center och en hemsida. Stockholmshem och övriga bostadsbolag rapporterar till Newsec om hur varje ärende fortskrider."

*Michael de Faire,
marknadschef, Stockholmshem.*

Råd om informationens innehåll:

- Berätta att styrelsen beslutat sig för att erbjuda alla hyresgäster som har förstahandskontrakt med bostadsföretaget att bilda bostadsrättsförening och köpa fastigheten. Erbjudandet riktar sig i princip enbart till bostads-hyresgäster.
- Tala om att verksamheten i bostadsrättsföreningar bygger på eget initiativ och ansvarstagande, att de hyresgäster som är intresserade av att köpa måste vara aktiva själva genom att bilda bostadsrättsförening och registrera den hos Bolagsverket. De bör få veta vart man vänder sig för att få reda på hur processen går till och vilka krav som kommer att ställas på föreningen att visa "behörighet" att driva ombildningsprocessen.
- Var tydlig med att de hyresgäster som inte vill köpa sina lägenheter har rätt att bo kvar som hyresgäster även om fastigheten säljs till bostadsrättsföreningen. Skillnaden är att hyresgästen får bostadsrättsföreningen som hyresvärd istället för bostadsföretaget, men det är fortfarande samma lagar som reglerar förhållandena mellan hyresvärd och hyresgäst.
- Låt det framgå av informationen att det inte finns några planer på att sälja fastigheten till en annan hyresvärd om det inte blir någon ombildning till bostadsrätt.
- Var tydlig med vem som informerar om vad. Bostadsföretaget bör informera alla hyresgäster om att en intresseanmälan om att få köpa fastigheten har kommit in från en bostadsrättsförening, och senare om att företagets styrelse har beslutat att fastigheten får säljas och, så småningom, att bostadsrättsföreningen har fått ett erbjudande att köpa fastigheten. Annan information – till exempel fakta om huset och försäljningspriset – bör bostadsföretaget lämna till bostadsrättsföreningen, som informerar de boende.

Oftast är det, som ovan, att bostadsföretaget initialt informerar hyresgästerna om att de kan ombilda till bostadsrättsförening. Därefter förväntas föreningen driva processen och bostadsföretaget har bostadsrättsföreningen som sin part under ombildningen.

Bostadsföretaget kan ta en mer aktiv roll i bostadsområden där intresset för att bilda bostadsrättsförening och köpa fastigheten inte är så stort, men där företaget verkligen vill genomföra en ombildning. Det handlar då om att informera ännu mer, väcka intresse och kanske erbjuda sitt stöd i skedets inledning. Därefter är det naturligt att bostadsrättsföreningen och bostadsföretaget håller isär sina roller.

INFORMERA ALLA ANSTÄLLDA

De anställda har i ett tidigare skede informerats om att ett beslut kommer att fattas ifall ombildning till bostadsrätt är tillåten. Men när beslutet är fattat om riktlinjerna och om hur ombildningsprocessen ser ut, är det ett bra tillfälle att ge en bred och utförlig information. Den kan vara både muntlig och skriftlig.

Besluta om riktlinjer
och hanteringsordning

Hyresgästerna bildar
bostadsrättsförening och
lämnar intresseanmälan

Företaget utreder, analyserar och beslutar att gå vidare

Följande är bra att tänka på:

- Ta upp riktlinjernas innehåll och att styrelsen och kommunfullmäktige eller annat behörigt beslutsorgan har fattat beslut.
- Informera om vad det innebär att värdera en hyresfastighet och framför allt om skillnaden i värde mellan försäljning av en hyresfastighet och en bostadsrätt. För gärna ett resonemang om varför skillnaden blir olika stor beroende på om det är ett attraktivt eller mindre attraktivt läge (se kapitlet *Allmänt om att värdera en hyresfastighet vid ombildning till bostadsrätter*).
- Berätta hur ombildningsprocessen ser ut i stora drag och hur vissa centrala delar ser ut mer i detalj.
- Betona att ombildningsprocessen tar ganska lång tid. Det är inte ovanligt att det går nio månader eller ett år från det att beslutet är fattat om riktlinjer och hanteringsordning till att bostadsrättsföreningen köper fastigheten och tar över all förvaltning.
- Informera om hur ombildningsarbetet kommer att organiseras i företaget och att en speciell projektgrupp kommer att utses för detta arbete.
- Diskutera den svåra rollen för bostadsföretagets anställda att på ett bra sätt möta både oroliga hyresgäster som inte vill köpa sina lägenheter och sådana som är hårt engagerade i att driva ombildningen framåt. Samtidigt bör man naturligtvis fånga upp de anställdas oro för sin egen framtid.
- Diskutera också hur de som arbetar ute i bostadsområdena ska hantera frågor om fastighetens status och tekniska installation. Det är viktigt att de på ett vänligt sätt hänvisar till företagets projektgrupp i sådana frågor.
- Berätta om andra aktörer som på olika sätt har intresse i ombildningsprocessen, till exempel representanter för Hyresgästföreningen eller anlitate bostadsrättskonsulter.
- Var tydlig med företagets strategi för hur man kommer att hantera de ekonomiska och förvaltningsmässiga konsekvenserna av fastighetsförsäljningen.
- Ge en så realistisk bild som möjligt av hur ombildningen till bostadsrätt kommer att påverka företaget. Ge aldrig falska förhoppningar om att det inte kommer att ha så stor påverkan. Ingen vet hur många som kommer att vilja köpa sina lägenheter, även om efterfrågan i attraktiva områden förmodligen är stor.

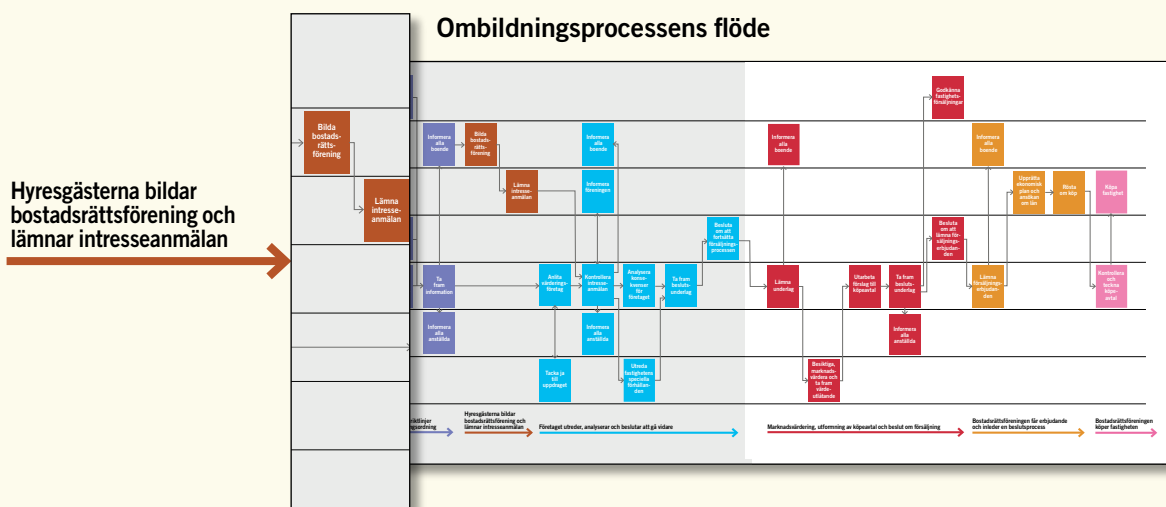
Planerna för en ombildning ställer alltså bostadsföretagets anställda inför vissa utmaningar; många är förmodligen oroliga för sin egen framtid i företaget och många måste möta frågor och synpunkter från hyresgästerna. Informationsarbetet bör sträva efter att underlätta för personalen att hantera dessa utmaningar.

"Ombildningar kan väcka starka känslor hos personalen"

"Vi håller de anställda informerade om statusen på intresseanmälningarna. Ännu har vi inte fått så många reaktioner. Förra gången som ombildningar skedde var reaktionerna mycket starkare. Då såldes cirka 3 000 lägenheter, 10 procent av beståndet. Situationen rev upp starka känslor och det var mycket tärande för många anställda att oroa sig för övertalighet. Förra vändan som Stockholms hem genomförde ombildningar tog dessa mycket tid i anspråk hos berörd personal."

*Björn Lindstaf, utredare,
Stockholms hem.*

HYRESGÄSTERNA BILDAR BOSTADSRÄTTSFÖRENING OCH LÄMNAR INTRESSEANMÄLAN



Hyresgästerna bildar en bostadsrättsförening och föreningen inkommer med en formell förfrågan eller intresseanmälan. På så sätt startar själva ombildningsprocessen.

HYRESGÄSTERNA BILDAR BOSTADSRÄTTSFÖRENING

För att hyresgästerna ska kunna köpa sina lägenheter måste de först bilda en bostadsrättsförening. Bildandet kräver att föreningen registreras hos Bolagsverket, något som förutsätter att föreningen består av minst tre hyresgäster/lägenheter, men dessutom att föreningen bestämmer sitt namn och sina stadgar, väljer styrelse med minst tre ledamöter och suppleanter samt slutligen utser minst en revisor. Bolagsverket kan svara på föreningens frågor om hur registreringen går till.

Det är viktigt att hyresgästerna som vill köpa sina lägenheter kan få råd i sin ombildningsprocess. Bolagsverket och Boverket har informationsmaterial om detta, men bostadsrättsföreningen kan också anlita en bostadsrättskonsult (se nedan).

Besluta om riktlinjer och hanteringsordning

Hyresgästerna bildar bostadsrättsförening och lämnar intresseanmälan

Företaget utreder, analyserar och beslutar att gå vidare

BOSTADSRÄTTSFÖRENINGEN LÄMNAR IN INTRESSEANMÄLAN

När registreringen är klar lämnar bostadsrättsföreningen en intresseanmälan till bostadsföretaget om att de vill köpa hyresfastigheten och ombilda den till bostadsrätt. Interesseanmälan kompletteras med registreringsbevis från Bolagsverket och undertecknad namnlista som visar att minst två tredjedelar av hyresgästerna i den aktuella fastigheten är intresserade av köp enligt lagen om rätt till fastighets förvärv för ombildning till bostadsrätt eller kooperativ hyresrätt – ibland kallad ombildningslagen.

Erbjudande om köp gäller bara hyresgäster med förstahandskontrakt och som är skrivna på adressen. Det ska framgå av bostadsrättsföreningens stadgar om juridiska personer får köpa bostadsrätt i föreningen.

Bostadsföretaget kan bestämma att bostadsrättsföreningen i samband med intresseanmälan till bostadsföretaget också lämnar en intresseanmälan till inskrivningsmyndigheten för anteckning i fastighetsregistrets inskrivningsdel. Interesseanmälan ska göras av bostadsrättsföreningen för hyresgästernas räkning och anmälan innebär att hyresgästerna har förköpsrätt.

Men om det finns ett erbjudande till hyresgästerna i bostadsföretagets hela bestånd kan man antingen besluta att det inte är nödvändigt med en sådan anmälan, eller bestämma sig för att det är viktigt med en intresseanmälan till inskrivningsmyndigheten för att hyresgästerna ska känna att de har förköpsrätt.

I sin anmälan till inskrivningsmyndigheten ska föreningen foga ett intyg från föreningens styrelse om antalet lägenheter i den fasta egendomen som anmälan omfattar, att hyresgästerna i minst två tredjedelar av de uthyrda lägenheterna skriftligen har förklarat sig intresserade av ombildningen samt att dessa hyresgäster är medlemmar i föreningen och även folkbokförda på fastighetens adress.

En bostadsrättsförening kan även göra en sådan intresseanmälan till inskrivningsmyndigheten innan bostadsföretaget har lämnat ett erbjudande för ombildning till bostadsrätt.

BOSTADSRÄTTSKONSULTER

Det finns ett antal konsulter som på uppdrag driver ombildningar till bostadsrätter. Konsulterna har oftast ett så kallat incitamentavtal, vilket innebär att de får ett arvode med en procentsats på köpeskillingen. Det är bostadsrättsföreningen som betalar arvodet. Om det inte blir någon försäljning till bostadsrättsföreningen så får konsulten inget arvode, om så avtalats. Försäljningspriset för hyresfastigheten kan ju bli ett högt nominellt belopp och då blir konsultarvodet betydande.

"Staden måste säkra sina lokaler"

"Tillgång till lokaler för exempelvis gruppboende eller förskolor måste säkras.

När det gäller kommunala förhyrningar är Newsec mellanhand om hur förhyrningen mellan till exempel en BRF och en förskola regleras. Det har nämligen hänt att föreningar kastat ut förskolor eftersom de tjänat mer på en ombyggnation till bostäder som sedan säljs till marknadspris. Idag tecknas längre avtal, cirka 10 år, mellan stadsdelsnämnden och bolaget före värderingen.

Ett annat sätt att garantera kommunens behov skulle kunna vara att kommunen blir medlemmar i bostadsrättsföreningen och köper aktuella lokaler och lägenheter. Därför är det viktigt att se till att det står i stadgarna att även juridiska personer får vara medlemmar."

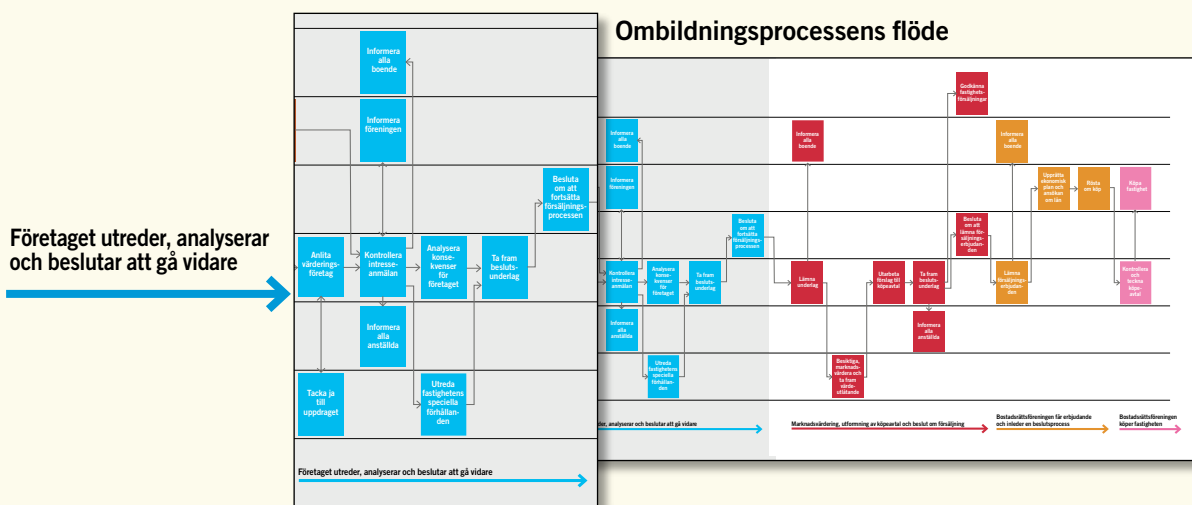
*Björn Lindstaf, utredare,
Stockholms hem.*

"Vi för samtal med de största utbildningskonsulterna"

"Stockholms Stadshus AB har haft ett möte med de större utbildningskonsulterna och på det stora hela fungerar kommunikationen bra med dem. Ombildningskonsulten är viktig när det gäller att hjälpa till med komplett ansökan och vid köpeavtalets tecknande. De kan hjälpa till att hitta bra rutiner för överföringen och det går mycket smidigare med en professionell motpart. Det är dock viktigt att det finns en klar gräns mellan utbildningskonsulterna och de värderare som anlitas, för att undvika misstankar om en låg prissättning så att affären går igenom och konsulten tillförsäkras sitt arvode."

*Michael de Faire, marknadschef,
Stockholms hem.*

FÖRETAGET UTREDER,
ANALYSERAR OCH BESLUTAR
ATT GÅ VIDARE



"Oäkta föreningar ger lågt pris"

"Om den andel av intäkterna som kommer från kommersiella lokaler och resthysesgäster i en förening är 40 procent eller mer, klassas föreningen som oäkta.

Vid utbildningarna i början av 2000-talet sade vi nej till sådana utbildningar eftersom priset blev för lågt. Idag är det upp till föreningen att fatta sådana beslut men rent affärsmässigt borde man säga nej till en sådan affär.”

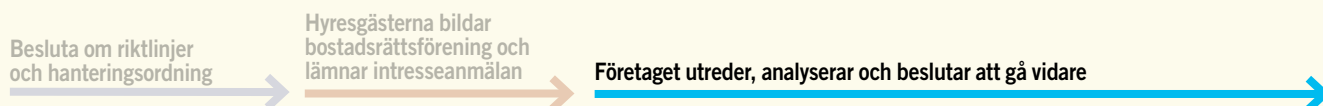
*Björn Lindstaf, utredare,
Stockholms hem.*

Innan ett försäljningserbjudande kan lämnas till bostadsrättsföreningen måste bostadsföretaget kontrollera intresseanmälan, utreda fastighetens speciella förhållanden och analysera konsekvenserna för företagets ekonomi. Bolagets styrelse beslutar slutligen om det är aktuellt att gå vidare i ombildningsprocessen och så småningom lämna ett försäljningserbjudande.

SKAPA EN PROJEKTORGANISATION

Mycket tid går åt till information, analyser och kontroll av uppgifter i samband med försäljningen. Bostadsföretaget bör därför skapa en speciell projektgrupp för ombildningsarbetet, en grupp som besitter teknisk, ekonomisk och juridisk kompetens samt kunskap om fastighetsbildning. Dessutom behövs kommunikationskunskap.

Projektgruppen tar fram förslag till köpeavtal och påbörjar i förekommande fall fastighetsregleringsåtgärder samt genomför så småningom affären med bostadsrättsföreningen. Gruppen tar dessutom fram ett beslutsunderlag till styrelse och ibland även till kommunfullmäktige.



ANLITA ETT VÄRDERINGSINSTITUT

Riktlinjerna kan med fördel ange att bostadsföretaget anlitar ett auktoriserat och värenommerat värderingsföretag. Värderingsföretaget är ingen part i affären och därför blir det lättare för bostadsföretaget att skapa trovärdighet kring sitt förslag till köpeavtal.

Det värderingsföretag som anlitas bör upphandlas enligt lagen om offentlig upphandling, LOU. Bostadsföretaget eller kommunens upphandlingsenhet tar fram upphandlingsunderlaget, som tar upp utvärderingskraven och talar om hur kraven ska viktas vid utvärderingen.

KONTROLLERA INTRESSEANMÄLAN OCH INFORMERA BOSTADSRÄTTSFÖRENINGEN

När den skriftliga intresseanmälan att förvärva fastigheten har kommit till bostadsföretaget gör projektgruppen för ombildningsarbetet en kontroll av anmälan's giltighet. För att anmälan ska vara giltig krävs (som delvis har beskrivits tidigare):

- att det finns en formellt bildad förening som är registrerad hos Bolagsverket och att det finns ett aktuellt registreringsbevis med till anmälan
- att intresseanmälan om förvärv av fastigheten är antecknad i inskrivningsregistret hos tingsrätten (om så har beslutats i hanteringsordningen).

Bostadsföretaget skickar sedan ett informationsbrev till bostadsrättsföreningen, ett brev som redovisar villkoren för ombildningsprocessen. Det är lämpligt att bifoga en processbeskrivning, till exempel en sådan som finns på sidorna 14 och 15 i denna handbok.

Informationsbrevet kan innehålla följande:

- Bostadsrättsföreningen förutsätts göra en egen besiktning, som en del i underlaget för sin ekonomiska plan.
- Bostadsföretaget kommer inte att utse och bekosta expertis som föreningen anlitar för att besiktiga och värdera fastigheten.
- Bostadsföretaget har ett informationspaket om fastigheten som bostadsrättsföreningen kan få genom att göra en efterfrågan. Företaget bestämmer om informationspaketets innehåll och omfattning, men beskriv paketets innehåll för föreningen.
- Det kan i vissa fall finnas speciella förhållanden som gör att fastigheten inte kan säljas alls eller att den inte kan säljas separat från övriga fastigheter.
- Fastigheten kommer att marknadsvärderas av ett värderingsföretag, som är grunden till köpeskillingen. Till denna kan det komma särkostnader för försäljningen – till exempel kostnader för fastighetsbildning, anpassning av driftsystem och ersättningar för uttagna pantbrev i fastigheten. Särkostnaderna hanteras på olika sätt: antingen kan köparen stå för dem direkt eller så regleras de i köpeavtalet, och då läggs de till marknadsvärdet.

"50 procent av styrelsen har flyttat efter några år"

"Det tar i genomsnitt 9–12 månader att bilda en förening och genomföra ett köp. Ju större förening desto längre tid kräver ombildningsprocessen. Drivande i frågan om ombildning är ofta personer som har starka skäl att vilja förändra boendesituationen. Till exempel en tvåbarnsfamilj som bor i en tvåa. Det är väldigt sällan som boendeinflytande är den främsta drivkraften. I snitt har 50 procent av styrelsen flyttat från fastigheten efter några år, fler i innerstan och färre i förorterna. Det kan bli en del problem i föreningen om ordföranden och andra nyckelpersoner försvinner för snabbt."

*Björn Lindstaf, utredare,
Stockholms hem.*

"Inte svårt att avgränsa"

"Avgränsningar av fastigheten är normalt inget stort problem. Ett råd när människor ringer och hör sig för är att vara tydlig med hur enheter hålls ihop försörjningsmässigt. Om exempelvis en tvättstuga som betjänar även andra hyresgäster i området ligger i ett hus som ska säljas, bör bostadsrättsföreningen kompensera bostadsbolaget för investeringar i en ny tvättstuga i det kvarvarande beståndet."

*Björn Lindstaf, utredare,
Stockholmshem.*

- De hyresgäster som inte vill köpa sina lägenheter har rätt att bo kvar som hyresgäster hos föreningen. För dessa hyresgäster gäller oförändrat hyreslagens regler om bytesrätt, besittningsrätt och så vidare.
- Det är tillfälligt stopp för investeringar och planerat underhåll i fastigheten från det att intresseanmälan har kommit in, till dess att fastigheten eventuellt säljs till bostadsrättsföreningen. Under denna tid gäller också företagets regler och rutiner för lägenhetsbyten och erbjudanden om lägenhet.
- Bostadsrättsföreningen rekommenderas att ta kontakt med bostadsrättsorganisationer, banker, mäklare och konsulter som har kompetens om köp av fastigheter och ombildning av hyresrätt till bostadsrätt, eftersom fastighetsköp och fastighetsförvaltning är ett långsiktigt ekonomiskt och förvaltningsmässigt åtagande.

INFORMERA ALLA BOENDE

Det gäller att informera alla boende i de berörda fastigheterna om att bostadsrättsföreningen lämnat en intresseanmälan till bostadsföretaget, och om att företaget kommer att stoppa eventuella planerade underhållsåtgärder och investeringar fram till dess att bostadsrättsföreningen har tackat ja eller nej till försäljningserbjudandet. Företagets dagliga förvaltning sköts på vanligt sätt under denna tid.

INFORMERA ALLA ANSTÄLLDA

I och med att intresseanmälan har kommit in informeras också alla anställda i företaget. Även om alla naturligtvis ska hållas underrättade, gäller det att i första hand vara mån om att informera dem som arbetar med berörda fastigheter, det vill säga de som arbetar med den dagliga förvaltningen ute i bostadsområdena, med långsiktig underhålls- och investeringsplanering samt med uthyrning.

Anledningen till att det är så viktigt att vara snabb med informationen till dessa grupper är att bostadsföretaget måste stoppa planerade underhållsåtgärder och investeringar tills bostadsrättsföreningen tackat ja eller nej, samt att det gäller att vara uppmärksam på lägenhetsbyten och erbjudanden om nya lägenheter i de berörda fastigheterna. Det finns en risk för "svarthandel".

För projektgruppen handlar det om att hitta en bra modell för snabb information till berörda personalgrupper, men också för att få kunskap om hur stort intresset är att bilda bostadsrättsförening och om vilka fastigheter som berörs.

UTRED FASTIGHETENS SPECIELLA FÖRHÅLLANDEN

Tillgängligheten till fastigheten, som tillfartsvägar, gångvägar och parkeringar, är unik för varje fastighet. Det finns också anläggningar som försörjer flera fastigheter som ligger intill varandra, till exempel tvättstugor och centraler för el, värme och vatten. För vissa fastigheter kan det också finnas servitut, ledningsrätter och nyttjanderätter registrerade i inskrivningsregistret.

Alla dessa speciella förhållanden måste utredas innan en försäljning kan bli aktuell. Frågor för utredningen är:

Besluta om riktlinjer
och hanteringsordning

Hyresgästerna bildar
bostadsrättsförening och
lämnar intresseanmälan

Företaget utreder, analyserar och beslutar att gå vidare

- Finns det en så stor andel kommersiella lokaler i fastigheten att bostadsrättsföreningen vid ett eventuellt köp av fastigheten inte beskattas som en äkta bostadsrättsförening utan som ett privat bostadsföretag, så kallade oäkta bostadsrättsföreningar?
- Har fastigheten försörjningsmässiga system eller förvaltningsmässiga samband med andra fastigheter?
- Delar fastigheten gemensamhetsanläggningar med andra fastigheter?
- Är fastighetsbildning en förutsättning för förvärv, det vill säga har fastigheten gemensamma försörjningssystem, tillfarter med mera som kräver åtgärder i samband med att fastigheten säljs?
- Finns det byggrätter som skulle kunna användas för förtätning?
- Har bostadsföretaget lagt ner kostnader för ombyggnader i fastigheten eller bostadsområdet som inte kan återvinnas omedelbart med en försäljning?

Värderingsföretaget gör utredningen och projektgruppen tar fram och lämnar ritningar och tekniska uppgifter som beskriver fastigheten, men tar också fram sammanställningar över eventuella investeringar och ombyggnader som har skett efter att de byggdes. Projektgruppen sammanställer dessutom en förteckning över hyresgäster med förstahandskontrakt samt en objektlista med uppgifter om lägenhetstyp, läge, area, aktuell hyra för varje lägenhet och eventuella vakanser.

Bostadsföretaget lämnar även uppgifter om fastighetens taxeringsvärden och uttagna pantbrev på varje fastighet.

Själva utredningsarbetet kräver alltid svar på kompletterande frågor, därför måste det finnas en löpande kontakt mellan värderingsföretaget och projektgruppen.

TA REDA PÅ FASTIGHETENS DRIFTNETTO

Fastighetens hyresintäkter är alltid lätta att få fram, både från hyressystemet och från ekonomisystemet. Finns det andra intäkter på fastigheten är de redovisade i ekonomisystemet. Intäkterna är för det mesta redovisade på fastighetsnivå.

Svårigheterna är att fastställa vilka kostnader som finns på fastigheten. Avgörande är hur väl företaget har utvecklat sin redovisning och om man konsekvent har valt att redovisa alla kostnader på fastighetsnivå. Generellt är kostnader för uppvärmning, el- och vattenförbrukning samt köpta tjänster för reparationer och underhåll redovisade på fastighetsnivå. Men ibland kan till exempel en vattenmätare avse flera fastigheter och då kan företaget ha valt att redovisa kostnaderna antingen som gemensamma kostnader eller så har de delats upp på de berörda fastigheterna.

Kostnaderna för fastighetsskötsel och reparationer – som utförs av egen personal – är många gånger inte fördelade på fastighetsnivå. Dessa kostnader måste på något sätt föras ner på fastighetsnivå. Det innebär att redovisningen bör analyseras så att rätt intäkter och kostnader finns på fastigheten. För låga eller för höga kostnader får konsekvenser för fastighetens driftnetto. Driftnettot är i sin tur avgörande för analysen av vilka konsekvenser försäljningen får för företaget.

"Ta in teknikerna tidigare"

"Tekniska system i stora bostadsområden som Lövgärdet är luriga. Det finns alltid fler beröringspunkter mellan husen än man kan tro. Teknikerna kommer ofta in sent i processen. Det skulle bli billigare och enklare om de kom in tidigare."

Göran Leander, affärsutvecklare, Bostads AB Poseidon i Göteborg.

"Om försäljningen drar ut på tiden kan det bli problem"

"När en komplett ifylld anmälan kommit in från den registrerade föreningen stoppas VLU och tillval. De flesta hyresgäster har förståelse för detta. Problem blir det först om försäljningen drar ut mycket på tiden, vilket sker ibland. Vårt värsta exempel är en affär som tog över två år att genomföra. Då fick vi en del negativa reaktioner. Nybyggen kan inte säljas förrän efter fem år. Helrenoverade fastigheter med nytt värdeår vill vi också betrakta som nyproduktion i detta avseende och därför undanta dem från möjlighet till ombildning i fem år."

Michael de Faire, marknadschef, Stockholms hem.

"Svårt att konkurrera med mindre leverantörer"

"Vid den första ombildningsomgången på 1990-talet utredde Stockholms hem möjligheterna att sälja fastighetstjänster men det fungerade inte i de dåvarande administrativa systemen. Nu kommer vi troligen inte heller att erbjuda sådana tjänster. Vi skulle ha svårt att konkurrera med mindre företag 'på stan'."

Björn Lindstaf, utredare, Stockholms hem.

GÖR EN KONSEKVENSANALYS

Utgångspunkten för konsekvensanalysen är fastighetens driftnetto. Försäljningen förutsätts ge samma kassaflöde som fastigheten har i förvaltningen, genom att köpesumman används för att betala igen lånen eller investera i räntebärande papper. Det kan ställas upp på följande sätt:

Fastighet i förvaltning	+ Driftnetto
Fastighet till försäljning	– Lägre räntekostnader och/eller ränteintäkter
Oförändrat kassaflöde	

Med hjälp av de lägre räntekostnaderna (motsvarande driftnettot) kan bostadsföretaget beräkna hur mycket låneskulden kommer att minska. Om låneskulden är redovisad på fastighetsnivå finns det kanske uppgifter om hur stor den är och då kan företaget se hur stor den kvarvarande låneskulden blir.

Fastighetens bokförda värde är en förutsättning för att kunna beräkna realisationsvinsten, när det slutliga försäljningspriset är fastställt. Realisationsvinsten ger förutsättningar för ett positivt rörelseresultat, som beskattas innan årets vinst slutligen kan fastställas, och kan skattemässigt hanteras på olika sätt. Årets vinst ökar det egna kapitalet i balansräkningen.

Detta är de ekonomiska effekterna för det första året. Både kortsiktiga och långsiktiga ekonomiska konsekvenser kan simuleras först när det slutliga försäljningspriset är bestämt.

Resonemangen ovan bygger på att försäljningen ger samma kassaflöde som fastigheten har i förvaltningen före försäljningen. Ett försäljningspris som inte täcker fastighetens driftnetto får långsiktigt negativa ekonomiska konsekvenser för företaget.

Förvaltningsmässigt får försäljningarna konsekvenser genom att den förvaltade ytan minskas. Så småningom kan bostadsföretaget bedöma hur alla försäljningar kommer att påverka förvaltningsorganisationen, men detta kan göras först när de slutliga uppgifterna finns om hur mycket förvaltat yta som är såld.

BESLUTA OM FORTSATT FÖRSÄLJNINGSPROCESS

När intresseanmälan är kontrollerad, utredningen om fastighetens specifika förhållanden är klar och konsekvensanalysen genomförd, tar projektgruppen fram ett beslutsunderlag. Underlaget ger bostadsföretagets styrelse möjlighet att ta ställning till om försäljningsprocessen ska fortsätta.

Styrelsen beslutar om det är aktuellt att gå vidare i ombildningsprocessen för att så småningom lämna ett försäljningserbjudande till bostadsrättsföreningen. Detta är på sätt och vis ett särskilt viktigt steg i processen, då företaget beslutar om det är en lämplig fastighet att sälja.

Detta är på sätt och vis ett viktigt steg i processen, då företaget beslutar om det är en lämplig fastighet att sälja.

Läshänvisning: Gå vidare till sidorna 41–49.

Besluta om riktlinjer
och hanteringsordning

Hyresgästerna bildar
bostadsrättsförening och
lämnar intresseanmälan

Företaget utreder, analyserar och beslutar att gå vidare

OMBILDNING MED ANNAN INGÅNG – BOSTADSFÖRETAGET TAR INITIATIVET

Här beskrivs ombildningsprocessen som den ser ut med den andra ingången, det vill säga när bostadsföretaget tar första steget.

Bostadsföretaget kan ta initiativet med helt egna målsättningar, men också utifrån ägarens mål som de uttrycks i ägardirektivet. Oavsett vilket, är det bostadsföretaget som tar första beslutet och motiven är oftast strategiska för både de berörda bostadsområdenas och kommunens utveckling. Det kan exempelvis handla om att öka variationen av upplåtelseformer i de berörda områdena.

OMBILDNINGSPROCESSENS FLÖDE

I marginalen till vänster på nästa uppslag återfinns de olika aktörerna och i processflödet kan man följa ombildningen från det att beslut fattas om riktlinjerna till det att bostadsrättsföreningen köper fastigheten. Längst ner på uppslaget visas de sex övergripande processtegen:

- Beslut om riktlinjer och hanteringsordning
- Företaget utreder, analyserar och beslutar att gå vidare
- Hyresgästerna bildar bostadsrättsförening och fortsätter processen
- Marknadsvärdering, utformning av köpeavtal och beslut om försäljning
- Bostadsrättsföreningen får erbjudande och inleder en beslutsprocess
- Bostadsrättsföreningen köper fastigheten

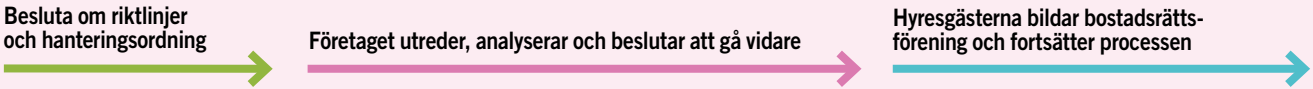
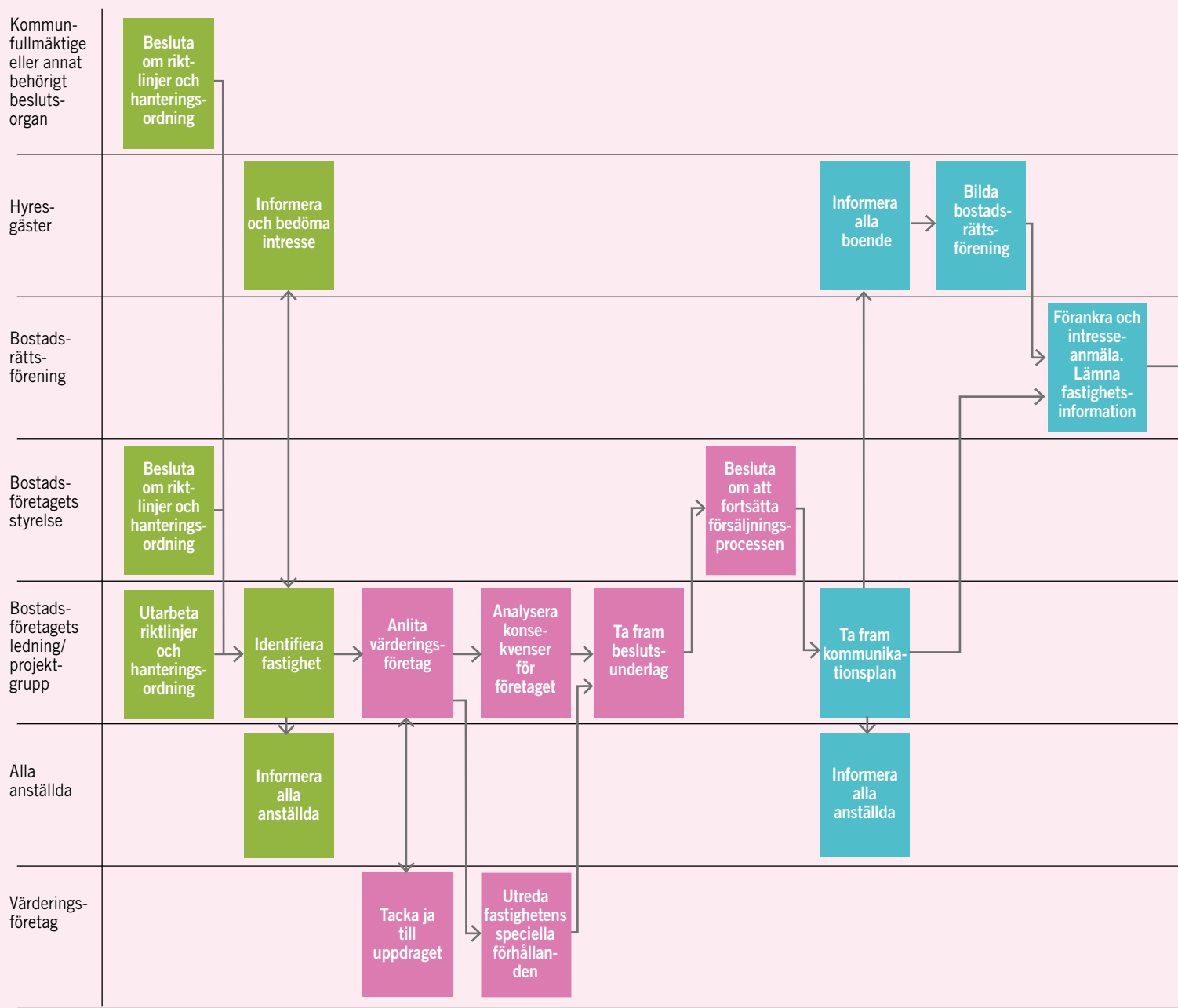
De sex stegen fördjupas i nästkommande kapitel, där rubrikerna motsvarar vart och ett av processtegen. Självklart väljer varje bostadsföretag i vilken omfattning man vill genomföra varje processteg.

"Ombildningen är del i något större"

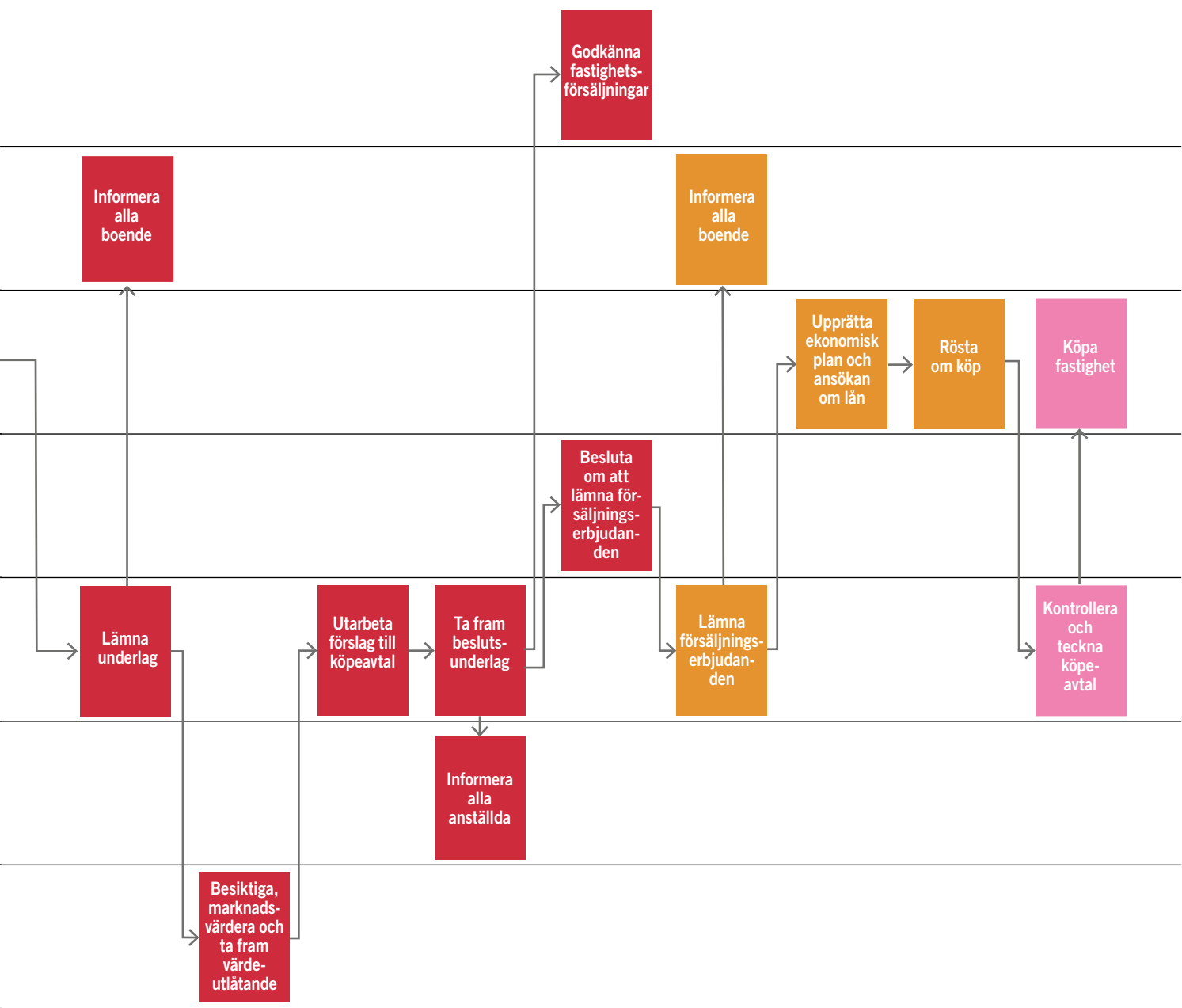
"Ombildningen är del i en större plan, Tynneredsmodellen, som syftar till att säkra Tynnered som bostadsområde. Tidigare var detta det mest otrygga området, men nu har kundnöjdheten ökat bland de kvarvarande hyresgästerna. Det var viktigt att lyckas eftersom det var den första ombildningen. Vi är mycket nöjda med processen, som tog 6 månader – det har gått som på räls. En del av vinsten återinvesteras i hyresrätterna i området. Vi ska använda pengarna till utemiljön. Efter dessa goda erfarenheter planerar vi att ombilda halva området."

*Leif Andersson, chef för nybyggnation,
Göteborgs stads bostads AB.*

OMBILDNINGSPROCESSENS FLÖDE



OMBILDNINGSPROCESSENS FLÖDE

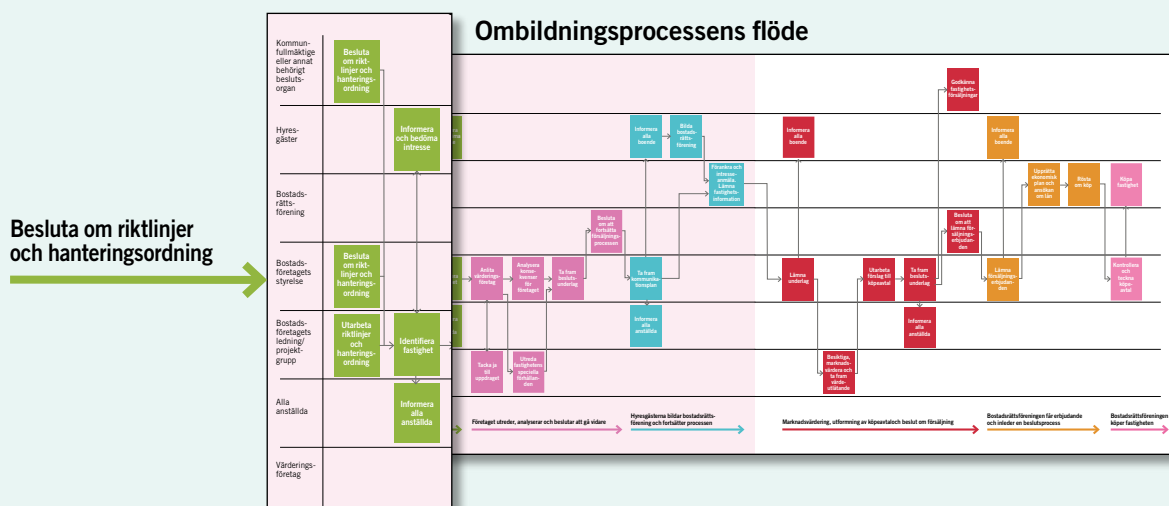


Marknadsvärdering, utformning av köpeavtal och beslut om försäljning

Bostadsrättsföreningen får erbjudande och inleder en beslutsprocess

Bostadsrättsföreningen köper fastigheten

BESLUT OM RIKTLINJER OCH HANTERINGSSORDNING



Om riktlinjerna och hanteringsordningen är tydliga lägger de en god grund för ombildningsarbetet och ger förutsättningar för att på ett bra sätt informera alla boende och anställda i företagets organisation. De är dessutom en väsentlig del i demokratiprocessen. Riktlinjerna kompletteras med en hanteringsordning.

INNEHÅLLET

Det är viktigt att bostadsföretaget bedömer upplåtelsen som långsiktigt hållbar ur köparens perspektiv; de planerade fastighetsaffärerna måste vara sunda för det säljande bostadsföretaget. Lika viktigt är det att ombildningen inte får negativa förvaltningsekonomiska konsekvenser för kvarvarande hyresrätter i området.

Bostadsföretaget måste dessutom gå varsamt fram i sin ambition att stimulera de boende att bilda bostadsrättsförening så att det inte leder till nya exempel på havererade bostadsrättsföreningar. När riktlinjerna utformas bör det framgå till exempel hur försäljningspriset ska sättas, vem som bedömer fastighetens värde och vad som gäller efter det att bostadsrättsföreningen har fått förslag om köpeavtal.

Till riktlinjerna fogas också hanteringsordningen, som beskriver hur själva arbetet kommer att gå till. Ta hjälp av handboken i detta arbete och utgå gärna från ett processflöde (se sidan 28 och 29).

Besluta om riktlinjer och hanteringsordning

Företaget utreder, analyserar och beslutar att gå vidare

Hyresgästerna bildar bostadsrättsförening och fortsätter processen

Förslag till riktlinjer

- Bostadsföretagets ledning ska sammanställa uppgifter om beslut och handlägningsförutsättningar som förankras i styrelsen.
- Ombildningsprogrammet omfattar bostadsområdet Påhittaängen, men fastigheter som är yngre än tio år undantas från programmet. Bostadsföretagets ledning tar fram ett informationspaket om berörda fastigheter.
- Försäljningspriset ska sättas på affärsmässiga grunder, det vill säga att priset grundas på en marknadsvärdering av fastigheten och att försäljningen liknar en på den öppna marknaden. Affärsmässigheten innebär dessutom att bolaget gör en konsekvensanalys för ekonomi och förvaltning.
- Värdebedömning och analyser ska genomföras i samband med prövningen av varje försäljning. Marknadsvärderingarna ska genomföras av auktoriserade och välnummerade värderingsföretag.
- I princip ska förhandlingar med köparen inte förekomma (ett val hos den som utfärdar riktlinjerna). Bostadsföretagets styrelse ska istället ta ställning till den genomförda värdebedömningen och till förslaget till köpeavtal som upprättats utifrån denna. Dessutom måste företaget utreda om affären förutsätter fastighetsbildning. Bostadsrättsföreningen får ett skriftligt erbjudande och ett köpeavtal, att ta ställning till inom tre månader. På föreningens skriftliga begäran kan tiden utsträckas till sammanlagt sex månader.
- Rationalitet och snabbhet ska utmärka det praktiska arbetet och en arbetsgrupp inom företaget ska bildas, som svarar för utredningar och information. Extern kompetens kan också komma att behövas och ska i så fall anlitas.

ETT VÄLFÖRANKRAT BESLUT I BOSTADSFÖRETAGETS STYRELSE OCH KOMMUNFULLMÄKTIGE

Eftersom det är bostadsföretaget som driver ombildningsprocessen är det företaget som tar fram förslag till riktlinjer och hanteringsordning. Bostadsföretagets styrelse fattar beslut om dessa och det kan även vara aktuellt med ett kommunfullmäktigebeslut, vilket i så fall framgår av bolagsordningen och ägardirektivet.

Bostadsföretaget identifierar de områden och fastigheter som är aktuella för ombildning. Valet föreslås sedan till bostadsföretagets styrelse.

INFORMERA ALLA BOENDE

När riktlinjerna och hanteringsordningen är beslutade, informerar bostadsföretaget alla boende i de berörda fastigheterna om att hyresgäster med förstahandskontrakt kan ombilda till bostadsrätt.

Detta är det första informationstillfället, och som alltid är det viktigt att använda så många informationskanaler som möjligt för att nå fram med såväl information som budskap.

"Allt vi gör går att hänföra tillbaka till ägardirektiven"

"I våra ägardirektiv står att de allmännyttiga bostadsbolagen ska agera på fastighets- och bostadsmarknaden i syfte att stärka Göteborgs utveckling. Ett sätt är att öka antalet upplåtelseformer, vilket vi arbetar hårt för.

Framtiden genomförde en analys av fastighetsstrukturen i hela Göteborg. Var fanns mest hyresrätter, bostadsrätter och egna hem? Var fanns behov att ändra mixen? Med denna analys som grund fattade kommunen beslut om vilka områden som var mest intressanta för ombildningar. Därefter var det upp till bolagen själva att välja ut lämpliga fastigheter och sätta igång processen.

De privata fastighetsägarna säljer till bostadsrätt när det är mest lönsamt, vilket leder till många ombildningar i centrala Göteborg, men den aspekten hade vi inte här. Om vi får en förfrågan från innerstan säger vi nej. Dock kan undantag göras om det är av förvaltningsmässigt intresse.

Framtidens uppdrag är att vara en länk mellan ägarna och bostadsbolagen. Den operativa verksamheten ligger i bolagen. Det har inte funnits någon samordnad värdering utan varje bolag har gjort sin egen. Försäljningsbeslut initieras av respektive bolag och ska sedan godkännas av koncernstyrelsen."

Terje Johansson, utvecklingschef, Förvaltnings AB Framtiden i Göteborg.

Marknadsvärdering, utformning av köpeavtal och beslut om försäljning

Bostadsrättsföreningen får erbjudande och inleder en beslutsprocess

Bostadsrättsföreningen köper fastigheten

"Mest nytta för helheten"

"Syftet med vår utbildning i Tynnered var att få till stånd blandade upplåtelseformer för att förbättra området socialt. Vi valde därför den fastighet som betraktades som minst lugn. Vi trodde att det skulle göra mest nytta för helheten. Det var lättare att skala av en fastighet i ytterkanten. Det underlättar om fastigheter som ska ombildas har egna tekniska system

Bostadsbolaget hade ingen egen erfarenhet av ombildningar och gick ut med förfrågningar. Vi valde SBC för att sköta försäljningen och de hade sedan alla kontakter med hyresgästerna. I slutet av november 2005 började vi informera den egna personalen och i juni 2006 gick köpet igenom."

Leif Andersson, chef för nybyggnation, Göteborgs stads bostads AB.

Råd om informationens innehåll:

- Berätta att styrelsen beslutat sig för att erbjuda alla hyresgäster som har förstahandskontrakt med bostadsföretaget att bilda bostadsrättsförening och köpa fastigheten. Erbjudandet riktar sig i princip enbart till bostads- hyresgäster.
- Tala om att verksamheten i bostadsrättsföreningar bygger på eget initiativ och ansvarstagande, men att företaget kommer att finnas med och ge stöd i början av processen och också eventuellt se till att bostadsrättsföreningen får ett eget ombud. Tala om att hyresgäster som är intresserade av att köpa, måste själva bilda en bostadsrättsförening och registrera den hos Bolagsverket.
- Var tydlig med att de hyresgäster som inte vill köpa sina lägenheter har rätt att bo kvar som hyresgäster även om fastigheten säljs till bostadsrättsföreningen. Skillnaden är att hyresgästen får bostadsrättsföreningen som hyresvärd istället för bostadsföretaget, men det är fortfarande samma lagar som reglerar förhållandena mellan hyresvärd och hyresgäst.
- Låt det framgå av informationen att det inte finns några planer på att sälja fastigheten till en annan hyresvärd om det inte blir någon ombildning till bostadsrätt, om så är fallet.
- Presentera i stora drag hur ombildningsprocessen ser ut och berätta om att bostadsföretagets återkommer med detaljerad information om ombildningen vid nästa möte, när bostadsföretaget har tagit fram sitt informationspaket för fastigheten. Berätta också till vem hyresgästerna kan vända sig med eventuella frågor.

Om intresset för att bilda bostadsrättsförening och köpa fastigheten inte är så stort och om bostadsföretaget är angeläget om att genomföra ombildningen, tar ofta bostadsföretaget en aktiv roll. Det handlar då om att informera ännu mer, väcka intresse och kanske erbjuda sitt stöd i det initiala skedet av ombildningen. Därefter är det naturligt att bostadsrättsföreningen och bostadsföretaget håller isär sina roller.

INFORMERA ALLA ANSTÄLLDA

De anställda har förmodligen informerats i ett tidigare skede om att bostadsföretaget i sitt ägardirektiv har som uppdrag att strategiskt ombilda från hyresrätt till bostadsrätt i vissa bostadsområden för att stärka kommunens utveckling. Men i det här skedet, när beslutet är fattat om riktlinjerna och om hur ombildningsprocessen ser ut, är det ett bra tillfälle att ge en bred och utförlig information. Den kan vara både muntlig och skriftlig.

Besluta om riktlinjer
och hanteringsordning

Företaget utreder, analyserar och beslutar att gå vidare

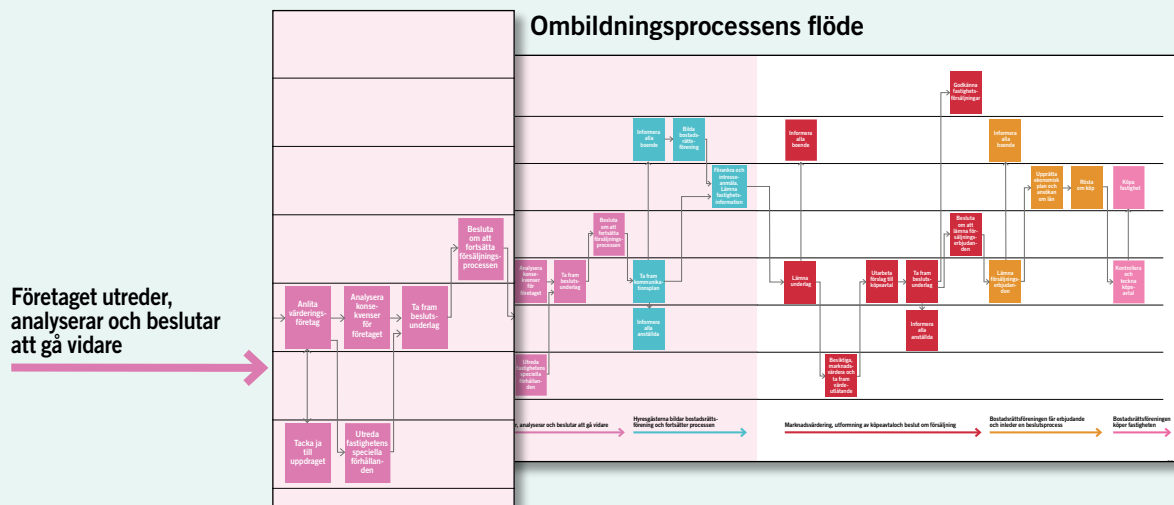
Hyresgästerna bildar bostadsrätts-
förening och fortsätter processen

Följande är bra att tänka på:

- Ta upp riktlinjernas innehåll och att styrelsen och kommunfullmäktige eller annat behörigt beslutsorgan har fattat beslut.
- Informera om vad det innebär att värdera en hyresfastighet och framför allt om skillnaden i värde mellan försäljning av en hyresfastighet och en bostadsrätt. För gärna ett resonemang om varför skillnaden blir olika stor beroende på om det är ett attraktivt eller mindre attraktivt läge (se kapitlet *Allmänt om att värdera en hyresfastighet vid ombildning till bostadsrätter*).
- Berätta hur ombildningsprocessen ser ut i stora drag och hur vissa centrala delar ser ut mer i detalj.
- Betona att ombildningsprocessen tar ganska lång tid. Det är inte ovanligt att det går nio månader eller ett år från det att beslutet är fattat om riktlinjer och hanteringsordning till att bostadsrättsföreningen köper fastigheten och tar över all förvaltning.
- Informera om hur ombildningsarbetet kommer att organiseras i företaget och att en speciell projektgrupp kommer att utses för detta arbete.
- Diskutera den svåra rollen för bostadsföretagets anställda att på ett bra sätt möta hyresgästerna i de fastigheter som är aktuella för ombildningen. Samtidigt bör man naturligtvis fånga upp de anställdas oro för sin egen framtid.
- Diskutera också hur de som arbetar ute i bostadsområdena ska hantera frågor om fastighetens status och tekniska installation. Det är viktigt att de på ett vänligt sätt hänvisar till företagets projektgrupp i sådana frågor.
- Berätta om att bostadsföretaget kommer att se till att hyresgästerna kommer att få en samarbetspart för sitt ombildningsarbete. Berätta också om andra aktörer som på olika sätt har intresse i ombildningsprocessen, till exempel representanter för Hyresgästföreningen eller andra bostadsrättskonsulter.
- Var tydlig med företagets strategi för hur man kommer att hantera de ekonomiska och förvaltningsmässiga konsekvenserna av fastighetsförsäljningen.

Planerna för en ombildning ställer alltså bostadsföretagets anställda inför vissa utmaningar; många är förmodligen oroliga för sin egen framtid i företaget, och många måste möta frågor och synpunkter från hyresgästerna. Informationsarbetet bör sträva efter att underlätta för personalen att hantera dessa utmaningar.

FÖRETAGET UTREDER, ANALYSERAR OCH BESLUTAR ATT GÅ VIDARE



När aktuella fastigheter i området är identifierade så fortsätter bostadsföretaget med att utreda fastigheternas speciella förhållanden och med att analysera konsekvenserna för företaget. Bolagets styrelse beslutar slutligen om det är aktuellt att gå vidare i ombildningsprocessen och så småningom lämna ett försäljningserbjudande.

SKAPA EN PROJEKTORGANISATION

Mycket tid går åt till information, analyser och kontroll av uppgifter i samband med försäljningen. Bostadsföretaget bör därför skapa en speciell projektgrupp för ombildningsarbetet, en grupp som besitter teknisk, ekonomisk och juridisk kompetens samt kunskap om fastighetsbildning. Dessutom behövs kommunikatörskunskap.

Gruppen tar också fram förslag till köpeavtal och påbörjar i förekommande fall fastighetsregleringsåtgärder samt genomför så småningom affären med bostadsrättsföreningen. Dessutom tar projektgruppen fram ett beslutsunderlag till styrelsen och ibland även till kommunfullmäktige.

Besluta om riktlinjer
och hanteringsordning

Företaget utreder, analyserar och beslutar att gå vidare

Hyresgästerna bildar bostadsrätts-
förening och fortsätter processen

ANLITA ETT VÄRDERINGSINSTITUT

Riktlinjerna kan med fördel ange att bostadsföretaget anlitar ett auktoriserat och välrenommerat värderingsföretag. Värderingsföretaget är ingen part i affären och därför blir det lättare för bostadsföretaget att skapa trovärdighet kring sitt förslag till köpeavtal.

Det värderingsföretag som anlitas bör upphandlas enligt lagen om offentlig upphandling, LOU. Bostadsföretaget eller kommunens upphandlingsenhet tar fram upphandlingsunderlaget, som tar upp utvärderingskraven och talar om hur kraven ska viktas vid utvärderingen.

UTRED FASTIGHETENS SPECIELLA FÖRHÅLLANDEN

Tillgängligheten till fastigheten, som tillfartsvägar, gångvägar och parkeringar, är unik för varje fastighet. Det finns också anläggningar som försörjer flera fastigheter som ligger intill varandra, till exempel tvättstugor och centraler för el, värme och vatten. För vissa fastigheter kan det också finnas servitut, ledningsrätter och nyttjanderätter registrerade i inskrivningsregistret.

Alla dessa speciella förhållanden måste utredas innan en försäljning kan bli aktuell. Frågor för utredningen är:

- Finns det en så stor andel kommersiella lokaler i fastigheten att bostadsrättsföreningen vid ett eventuellt köp av fastigheten inte beskattas som en äkta bostadsrättsförening utan som ett privat bostadsföretag, så kallade oäkta bostadsrättsföreningar?
- Har fastigheten försörjningsmässiga system eller förvaltningsmässiga samband med andra fastigheter?
- Delar fastigheten gemensamhetsanläggningar med andra fastigheter?
- Är fastighetsbildning en förutsättning för förvärv, det vill säga har fastigheten gemensamma försörjningssystem, tillfarter med mera som kräver åtgärder i samband med att fastigheten säljas?
- Finns det byggrätter som skulle kunna användas för förtätning?
- Har bostadsföretaget lagt ner kostnader för ombyggnader i fastigheten eller bostadsområdet som inte kan återvinnas omedelbart med en försäljning?

Värderingsföretaget gör utredningen och projektgruppen tar fram och lämnar ritningar och tekniska uppgifter som beskriver fastigheten, men tar också fram sammanställningar över eventuella investeringar och ombyggnader som har skett efter att de byggdes. Projektgruppen sammanställer dessutom en förteckning över hyresgäster med förstahandskontrakt samt en objektlista med uppgifter om lägenhetstyp, läge, area, aktuell hyra för varje lägenhet och eventuella vakanser.

Bostadsföretaget lämnar även uppgifter om fastighetens taxeringsvärden och uttagna pantbrev på varje fastighet.

Själva utredningsarbetet kräver alltid svar på kompletterande frågor, därför måste det finnas en löpande kontakt mellan värderingsföretaget och projektgruppen.

"Viktigt att säkra bakåt"

"Som värd är det viktigt att säkra bakåt, att lämna det snyggt efter sig. Av samma skäl skulle vi aldrig sälja en fastighet till en dålig förvaltare. Ett tips är att kvalitetssäkra i kontraktet. Risken finns annars att det slår tillbaka på oss som säljare.

Vi har erfarenhet från en fastighet med hyresrätter och bostadsrätter i samma bestånd och där var de blandade upplåtelseformerna ett problem. Som tidigare ägare hade vi i hyresgästernas ögon ändå ett ansvar. Rådet där är att klippa tydligt och att helt släppa förvaltaransvaret."

*Göran Leander, affärsutvecklare,
Bostads AB Poseidon i Göteborg.*

TA REDA PÅ FASTIGHETENS DRIFTNETTO

Fastighetens hyresintäkter är alltid lätta att få fram, både från hyressystemet och från ekonomisystemet. Finns det andra intäkter på fastigheten är de redovisade i ekonomisystemet. Intäkterna är för det mesta redovisade på fastighetsnivå.

Svårigheterna är att fastställa vilka kostnader som finns på fastigheten. Avgörande är hur väl företaget har utvecklat sin redovisning och om man konsekvent har valt att redovisa alla kostnader på fastighetsnivå. Generellt är kostnader för uppvärmning, el- och vattenförbrukning samt köpta tjänster för reparationer och underhåll redovisade på fastighetsnivå. Men ibland kan till exempel en vattenmätare avse flera fastigheter och då kan företaget ha valt att redovisa kostnaderna antingen som gemensamma kostnader eller så har de delats upp på de berörda fastigheterna.

Kostnaderna för fastighetsskötsel och reparationer – som utförs av egen personal – är många gånger inte fördelade på fastighetsnivå. Dessa kostnader måste på något sätt föras ner på fastighetsnivå. Det innebär att redovisningen bör analyseras så att rätt intäkter och kostnader finns på fastigheten. För låga eller för höga kostnader får konsekvenser för fastighetens driftnetto. Driftnettot är i sin tur avgörande för analysen av vilka konsekvenser försäljningen får för företaget.

GÖR EN KONSEKVENSANALYS

Utgångspunkten för konsekvensanalysen är fastighetens driftnetto. Försäljningen förutsätts ge samma kassaflöde som fastigheten har i förvaltningen, genom att köpesumman används för att betala igen lånen eller investera i räntebärande papper. Det kan ställas upp på följande sätt:

Fastighet i förvaltning	+ Driftnetto
Fastighet till försäljning	– Lägre räntekostnader och/eller ränteintäkter
Oförändrat kassaflöde	

Med hjälp av de lägre räntekostnaderna (motsvarande driftnettot) kan bostadsföretaget beräkna hur mycket låneskulden kommer att minska. Om låneskulden är redovisad på fastighetsnivå finns det kanske uppgifter om hur stor den är och då kan företaget se hur stor den kvarvarande låneskulden blir.

Fastighetens bokförda värde är en förutsättning för att kunna beräkna realisationsvinsten, när det slutliga försäljningspriset är fastställt. Realisationsvinsten ger förutsättningar för ett positivt rörelseresultat, som beskattas innan årets vinst slutligen kan fastställas, och kan skattemässigt hanteras på olika sätt. Årets vinst ökar det egna kapitalet i balansräkningen.

Detta är de ekonomiska effekterna för det första året. Både kortsiktiga och långsiktiga ekonomiska konsekvenser kan simuleras först när det slutliga försäljningspriset är bestämt.

Resonemangen ovan bygger på att försäljningen ger samma kassaflöde som fastigheten har i förvaltningen före försäljningen. Ett försäljningspris som inte täcker fastighetens driftnetto får långsiktigt negativa ekonomiska konsekvenser för företaget.

Besluta om riktlinjer
och hanteringsordning

Företaget utreder, analyserar och beslutar att gå vidare

Hyresgästerna bildar bostadsrätts-
förening och fortsätter processen

Förvaltningsmässigt får försäljningarna konsekvenser genom att den förvaltade ytan minskas. Så småningom kan bostadsföretaget bedöma hur alla försäljningar kommer att påverka förvaltningsorganisationen, men detta kan göras först när de slutliga uppgifterna finns om hur mycket förvaltat yta som är såld.

BESLUTA OM FORTSATT FÖRSÄLJNINGSPROCESS

Utredningen och analysen av fastigheten leder fram till ett beslutsunderlag med förslag till att gå vidare med att både stimulera och erbjuda hyresgästerna att ombilda sina lägenheter i berörd fastighet till bostadsrätt. Projektgruppen tar fram ett beslutsunderlag som ger bostadsföretagets styrelse möjlighet att ta ställning till om försäljningsprocessen ska fortsätta.

Styrelsen beslutar om det är aktuellt att gå vidare i ombildningsprocessen för att så småningom lämna ett försäljningserbjudande till bostadsrättsföreningen.

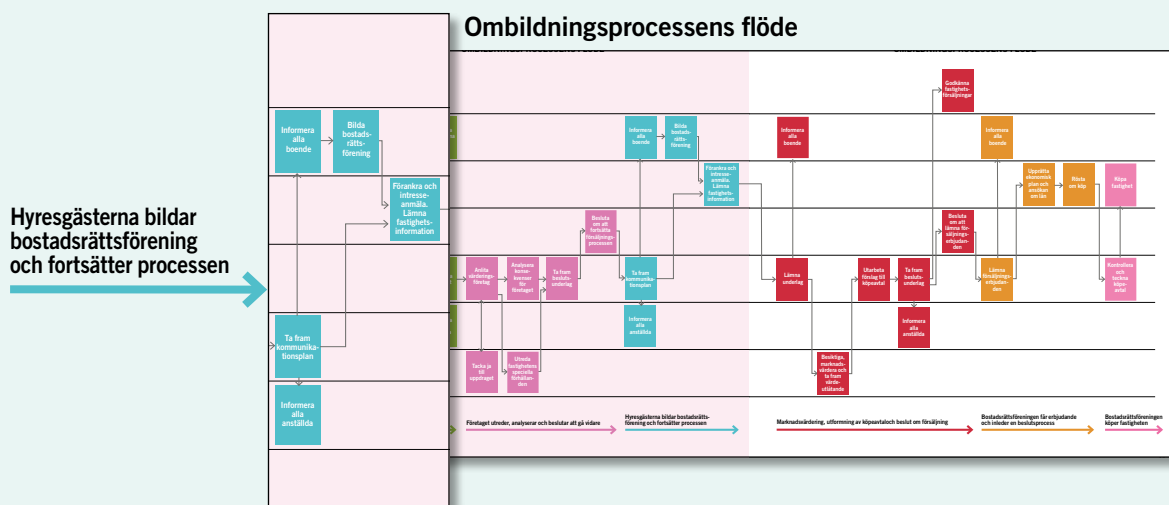


Marknadsvärdering, utformning av köpeavtal och beslut om försäljning

Bostadsrättsföreningen får erbjudande och inleder en beslutsprocess

Bostadsrättsföreningen köper fastigheten

HYRESGÄSTERNA BILDAR BOSTADSRÄTTSFÖRENING OCH FORTSÄTTER PROCESSEN



Det är i det här processteget som bostadsföretaget tar fram en kommunikationsplan för att engagera hyresgästerna i en ombildningsprocess. Det är då de mer omfattande informationsåtgärderna blir aktuella.

TA FRAM KOMMUNIKATIONSPLAN OCH INFORMERA ALLA BOENDE

Bostadsföretaget tar fram en kommunikationsplan för att stimulera hyresgästernas intresse för att bilda bostadsrättsförening och köpa sina lägenheter. De boende har tidigare fått generell information om vad en bostadsrättsförenings verksamhet handlar om och om hur ombildningen går till. Nu är det dags att ge mer precis information om ombildningsprocessen och om de fastigheter som berörs.

Besluta om riktlinjer och hanteringsordning

Företaget utreder, analyserar och beslutar att gå vidare

Hyresgästerna bildar bostadsrättsförening och fortsätter processen

Informationspaketet innehåller:

- Fakta om fastigheten, som area, hyresdebiteringslistor, fastighetens ekonomi, taxeringsvärden och uttagna pantbrev.
- Uppgifter om ifall fastigheten har försörjningsmässiga eller förvaltningsmässiga samband med andra fastigheter eller om den delar gemensamhetsanläggningar med andra. Det är sådana uppgifter som framkommer vid utredningen om fastighetens speciella förhållanden.
- En preliminär värdebedömning för fastigheten och principkalkyl av vad ombildningen av hyresrätt till bostadsrätt innebär för bostadsrättsföreningen och den enskilde köparen av bostadsrätten.
- Information om att bostadsföretaget går vidare i ombildningsprocessen, med en fullständig marknadsvärdering av ett värderingsföretag, först när man får klartecken om att det finns ett tillräckligt starkt intresse för ombildning.
- Rekommendationer till bostadsrättsföreningen om att ta kontakt med bostadsrättsorganisationer och konsulter eller andra aktörer med kompetens om fastighetsköp och ombildning av hyresrätt till bostadsrätt. Bostadsföretaget kanske rent utav hjälper de boende att hitta en samarbetspartner.
- Om hur den fortsatta ombildningsprocessen ser ut i detalj samt vilken syn bostadsföretaget har på investeringar och underhåll under denna tid.

INFORMERA ALLA ANSTÄLLDA

Informationen i kommunikationsplanen riktas i första hand till de boende i fastigheten, men ungefär samma information kan lämnas till de anställda.

HYRESGÄSTERNA BILDAR BOSTADSRÄTTSFÖRENING

Engagerade hyresgäster bildar en bostadsrättsförening för att köpa sina lägenheter. Bildandet kräver att föreningen registreras hos Bolagsverket, något som förutsätter att föreningen består av minst tre hyresgäster/lägenheter, men dessutom att föreningen bestämmer sitt namn och sina stadgar, väljer styrelse med minst tre ledamöter och suppleanter samt slutligen utser minst en revisor. Bolagsverket kan svara på föreningens frågor om hur registreringen går till.

Det är viktigt att hyresgästerna som vill köpa sina lägenheter kan få råd i sin ombildningsprocess. Oftast är det så att bostadsföretaget hjälper de boende att hitta en samarbetspartner. Men dessutom har Bolagsverket och Boverket informationsmaterial om hur ombildning från hyresrätt till bostadsrätt går till.

FÖRANKRA OCH FÅ INTRESSEANMÄLAN

Samtidigt börjar ett förankringsarbete bland hyresgästerna. Bostadsföretagets roll i detta sammanhang är att förklara den fastighetsinformation som man tagit fram i sitt informationspaket.

"Tajming viktig i informationsprocessen"

"Det är viktigt att personalen inte känner sig oroliga.

Distriktscheferna skötte informationen till personalen mycket bra. Vi bestämde en dag för kallelse till möte för hyresgästerna i den aktuella fastigheten. Vi var noggranna med tajmingen; samma dag fick övriga hyresgäster informationen. På mötet förklarade Bostadsbolaget varför vi ville genomföra ombildningen. Därifrån tog SBC över kontakten och Bostadsbolaget blev 'motpart'.

Fastigheten innehåller 71 lägenheter. Av dessa var 25 representerade av 31 personer. SBC erbjöd hyresgästerna att ingå i en arbetsgrupp. De som valde att aktivera sig var relativt unga, flest män men sedan kom två kvinnor med också.

Bostadsbolaget fick många frågor, före och efter. I synnerhet de som inte ville ombilda kontaktade Bostadsbolaget. Även folk från andra hus som var intresserade ringde upp. Hyresgästföreningen såg positivt på ombildningarna."

Leif Andersson, chef för nybyggnation, Göteborgs stads bostads AB.

Marknadsvärdering, utformning av köpeavtal och beslut om försäljning

Bostadsrättsföreningen får erbjudande och inleder en beslutsprocess

Bostadsrättsföreningen köper fastigheten

"Personliga kontakter avgörande"

"Eftersom det fanns så få bostadsrätter i Angered fanns inget marknadsvärde för de blivande bostadsrätterna. Vi anlätade Riksbyggen för värderingen och Catella för genomförande av affären. Vi ville gå smidigt till väga. Det var viktigt att övergången skulle få så små konsekvenser som möjligt för hyresgästerna. Vi var också angelägna om att så många som möjligt skulle gå med för att föreningen skulle få en god start.

Det uppstod problem i relationerna med hyresgästerna, vilket gjorde att processen stannade av. Vi fick göra en omstart och tala med hyresgästerna i princip familj för familj. Där var våra personliga kontakter och fingertoppskänslan avgörande. Allting löste sig och fungerade sedan väl.

Catella deltog på såväl informationsmöten som presentationer av förvärvsprocessen. När bostadsrättsföreningen bildades tog de över kontakten med styrelsen helt.

Erfarenheten från den tidigare relationsmissen är att om många är negativa är det bättre med små möten än med stormöten.

Vi kallade helt enkelt inte till något stormöte förrän vi visste att två tredjedelar av hyresgästerna var positiva. Poseidon kontaktade via Catella Nordbanken som hjälpte till att ge lån.

Vid kallelsen till årsmötet där föreningen skulle klubbas, trodde de som redan fått lån, alltså de mest intresserade, att de inte behövde komma. Detta ledde till att Catellas representant tog initiativet att ajournera mötet. Ett nytt möte gick av stapeln och beslutet om ombildning kunde klubbas. Nästan två år senare gick frågan från det första mötet till köpet gick igenom i september 2006."

*Jan Nilsson, distriktschef,
Bostads AB Poseidon i Göteborg.*

Förankringsarbetet leder så småningom till att bostadsrättsföreningen och en majoritet av hyresgästerna vill fortsätta ombildningsprocessen. Någon formell intresseanmälan får oftast inte bostadsföretaget i det här skedet, men företaget vill ändå bilda sig en uppfattning om hur starkt intresset är för ett fortsatt arbete.

En formell intresseanmälan måste kompletteras med registreringsbevis från Bolagsverket och undertecknad namnlista som visar att minst två tredjedelar av hyresgästerna i den aktuella fastigheten är intresserade av köp, detta enligt lagen om rätt till fastighets förvärv för ombildning till bostadsrätt eller kooperativ hyresrätt – ibland kallad ombildningslagen.

BOSTADSRÄTTSKONSULTER

Det finns ett antal konsulter som på uppdrag driver ombildningar till bostadsrätter. Konsulterna har oftast ett så kallat incitamentavtal, vilket innebär att de får ett arvode med en procentsats på köpeskillingen. Det är bostadsrättsföreningen som betalar arvodet. Om det inte blir någon försäljning till bostadsrättsföreningen så får konsulten inget arvode, om så avtalas. Försäljningspriset för hyresfastigheten kan ju bli ett högt nominellt belopp och då blir konsultarvode betydande.

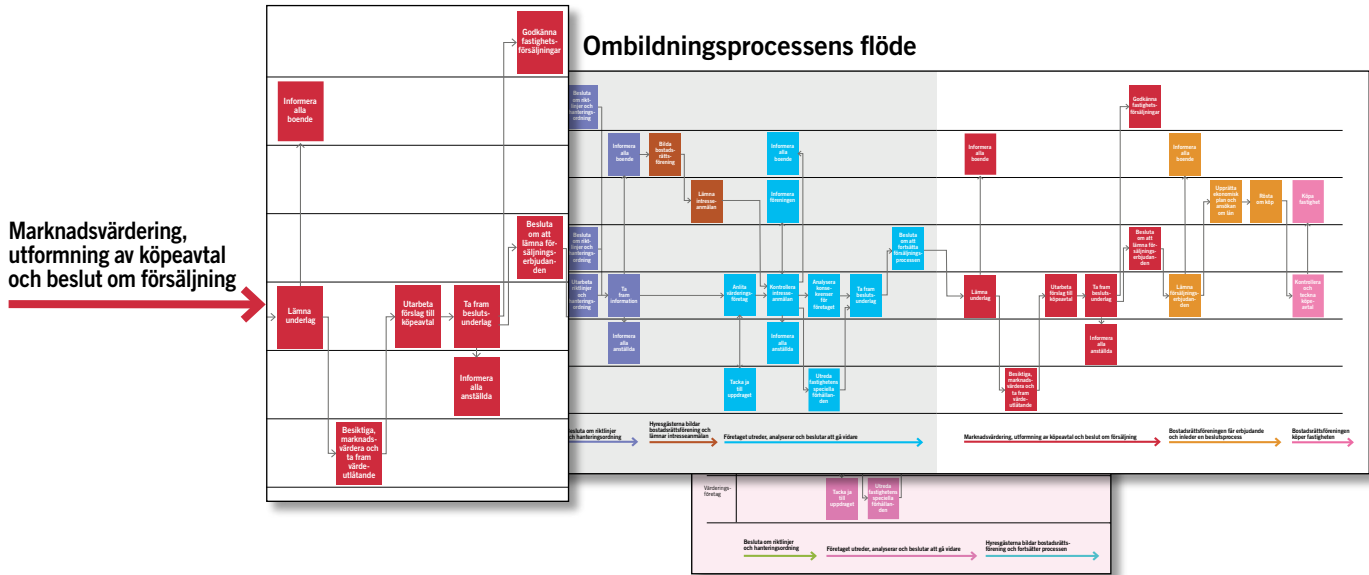
Läshänvisning: Gå vidare till sidorna 41–49.

Besluta om riktlinjer
och hanteringsordning

Företaget utreder, analyserar och beslutar att gå vidare

Hyresgästerna bildar bostadsrätts-
förening och fortsätter processen

MARKNADSVÄRDERING, UTFORMNING AV KÖPEAVTAL OCH BESLUT OM FÖRSÄLJNING



I det här processteget skapas ett formellt försäljningserbjudande till bostadsrättsföreningen. Erbjudandet, med ett köpeavtal, baseras på marknadsvärderingen av fastigheten.

INFORMERA ALLA BOENDE

Projektgruppen bör informera alla boende i fastigheten om styrelsens beslut att gå vidare i ombildningsprocessen och om att fastigheten kommer att marknadsvärderas. De boende bör också få informationen att beslutet innebär att fastigheten och lägenheterna kommer att besiktigas. Det är representanter från värderingsföretaget som utför besiktningen men bostadsföretaget kommer att vara med vid dessa tillfällen.

BESIKTNING OCH ANDRA UNDERLAG TILL MARKNADSVÄRDERINGEN

Fastighetens marknadsvärdering baserar sig på en besiktning av fastigheten och andra underlag som hyresdebiteringslista, utdrag ur fastighetsregister, uppgifter

Marknadsvärdering, utformning av köpeavtal och beslut om försäljning

Bostadsrättsföreningen får erbjudande och inleder en beslutsprocess

Bostadsrättsföreningen köper fastigheten

från fastighetstaxeringslängden, situationsplan, driftkostnadsundersökning och ortprismaterial. Värderingsföretagets utlåtande innehåller följande delar utöver själva marknadsvärderingen:

Värderingsobjektet läge:	Här beskrivs i vilket bostadsområde fastigheten finns, var bostadsområdet ligger samt bostadsläge och utsikt.
Fastighetsrättsliga förhållanden:	Här redovisas lagfaren ägare och hur länge ägaren har haft fastigheten samt om marken är eller har varit upplåten med tomträtt. Taxeringsförhållanden anges också, som typkod, eventuell samtaxering med andra fastigheter och fastighetens taxeringsvärde. Slutligen redovisas hur stor tomtmarkens areal är.
Bebyggelse:	Här finns en beskrivning av byggnaden, när den är byggd och hur den ser ut i termer av antal våningar, biutrymmen med mera. Eventuella ombyggnader och vad de har använts till redovisas också, liksom genomförda renoveringar. Det finns en statusbeskrivning för lägenheternas skick och materialval. Undercentraler för till exempel värme och vatten tas upp. Om dessa finns i en annan fastighet så måste de tryggas genom bildande av gemensamhetsanläggning, det vill säga en fastighetsbildningsåtgärd. En sammanställning över arean, fördelad mellan bostäder och lokaler samt antal lägenheter och genomsnittlig lägenhetsarea, ska också finnas med i underlaget. Slutligen också uppgifter om belåning och aktuella lånevillkor i de fall köparen tar över lån.
Intäkter:	Här redovisas aktuella hyresintäkter samt en bedömning av bruksvärdenivån för bostäder och marknadshyresnivån för lokaler. Dessa bedömningar är i allmänhet samma som dagens hyresintäkter. Hyresrisk i form av vakanser redovisas också.
Kostnader:	Här görs en bedömning av normal driftkostnad och vad det periodiska underhållet uppgår till samt fastighetsskattens belopp.

Besluta om riktlinjer
och hanteringsordning

Företaget utreder, analyserar och beslutar att gå vidare

Hyresgästerna bildar bostadsrätts-
förening och fortsätter processen

MARKNADSVÄRDERINGEN

Utgångspunkt för marknadsvärdet är fastighetens driftnetto. Driftnettot baseras på de intäkter och kostnader som fastställs initialt i värdeutlåtandet (se ovan).

Direktavkastningskravet som används vid beräkningen av marknadsvärdet härleds ur försäljningar av jämförbara fastigheter, så kallad ortprisanalys. Det är viktigt att hitta så lika jämförelseobjekt som möjligt när det gäller area, tidsepok och läge. Faktorer av stor betydelse vid valet av förräntningskrav är bedömningen av objektets framtida hyresutveckling, värdeförändring och eventuella förädlingsmöjligheter samt fastighetens underhållsskick. Viktiga värdeparametrar är alltså läge och hyresnivå samt vakansgrad.

Det görs en marknadsanpassad kassaflödesanalys på fem eller tio år. I denna analys görs antaganden om årlig inflation, hyresutveckling, kostnadsutveckling för drift och underhåll samt om vilket direktavkastningskrav som ska sättas på sista årets driftnetto. Denna kassaflödesanalys grundas på nuvärdesberäkning dels av framtida driftnetton, dels på restvärdet vid kalkylperiodens slut. Motivet bakom denna analys är att kunna simulera framtida utveckling och kunna se hur en tänkt belåning på fastigheten ser ut.

Dessutom görs en känslighetsanalys för fastigheten och en beräknad avvikelse både uppåt och nedåt med några tiondels procent på direktavkastningskravet och med ett antal kronor på hyresnivån.

Slutbedömningen är ett marknadsvärde för fastigheten i kronor och med redovisning av några nyckeltal som kronor per kvadratmeter, direktavkastningskrav i procent och kronor per bastaxeringsvärde.

FÖRSLAG TILL KÖPEAVTAL

Projektgruppen utarbetar ett förslag till köpeavtal. Den totala köpeskillingen är fastighetens marknadsvärde plus eventuella fastighetsbildningskostnader, kostnader för anpassning av driftsystem och ersättning för uttagna pantbrev med mera.

Köpeavtalet innehåller:

- överlåtelseförklaring med angivande av köpeskilling, tillträdesdag, hur köpeskillingen ska erläggas och betalas
- säljarens åtagande om att fastigheten inte skadas eller försämras genom våda, men också fastighetens inkomster och utgifter, fram till dagen för tillträdet, då det sker en likvidavräkning mellan parterna
- uppgifter om inteckningar och pantbrev med mera i fastigheten
- säljarens garantier och uppgifter om fastighetens skick samt köparens godkännande av att säljarens rutiner och villkor för uthyrning och förvaltning gäller fram till dagen för tillträdet
- överlämnande av handlingar och, i förekommande fall, övertagande av avtal
- hantering av mervärdesskatt och stämpelskatt med mera samt förvärvs-tillstånd
- reklamationer och preskription

"Svårt få tillbaka investeringar i oattraktiva lägen"

"En ännu oklar fråga är om fastigheter där större renoveringar gjorts ska få säljas. I hus där vi gjort genomgripande renoveringar nyligen kan det vara svårt att få tillbaka hela investeringen. Risken är dock inte så stor i välbelägna, attraktiva fastigheter i nuvarande marknadsläge. Men det skulle förenkla om vi fick klara besked om att gränsen går vid fem år, som vid nyproduktion, alternativt den tid det tar innan vi fått en rimlig avkastning på investeringen.

Ibland pågår större renoveringar redan när intresseanmälan kommer in. Då är det viktigt att ha rätt avtal med entreprenören, bland annat ska garantiåtagandet gå över på föreningen."

*Björn Lindstaf, utredare,
Stockholmshem.*

"Många har tackat nej av ekonomiska skäl"

"Åren 1999–2002 sålde Stockholmskem 3 067 lägenheter till 59 föreningar, av totalt drygt 9 000 lägenheter i 120 föreningar. 28 föreningar ansökte om att köpa men tackade sedan nej. Främsta orsaken var att det varit för dyrt. Ett tiotal ansökningar om ombildning sade Stockholmskem nej till. 840 lägenheter tillhörde föreningar som inte kom upp i två tredjedelar intresserade hyresgäster.

Lagen stipulerar att man måste vara folkbokförd i lägenheten för att få rösta på föreningsstämman. Därför låter vi utföra en kontroll om var varje hyresgäst är mantalsskriven när intresseanmälan kommer in."

Michael de Faire, marknadschef, Stockholmskem.

- hantering av köpebrev och eventuella ändringar och tillägg till avtalet samt sekretess
- köparens garanti om att köparen är en bostadsrättsförening som har hembuds rätt, enligt lagen om rätt till fastighetsförvärv för ombildning till bostadsrätt.

Köpeavtalet ska i förekommande fall vara villkorat så att det gäller först när kommunfullmäktige eller annat behörigt beslutsorgan har fattat beslut om att avyttra fastigheten. Det är lämpligt att avtalet granskas av juridisk expertis.

PROJEKTGRUPPEN SAMMANSTÄLLER BESLUTSUNDERLAGET

Projektgruppen tar i detta steg fram ett beslutsunderlag till företagets styrelse om försäljning av de aktuella fastigheterna. När det finns fasta uppgifter om deras försäljningspris kan företaget färdigställa analysen av den kort- och långsiktiga ekonomiska påverkan på företaget (se tidigare avsnitt *Gör en konsekvensanalys*, sidan 26 eller 36). Beslutsunderlaget innehåller:

- erbjudandet till bostadsrättsföreningen
- värdeutlåtandet för fastigheten
- förslaget till köpeavtal
- konsekvensanalysen för bostadsföretaget.

INFORMERA ALLA ANSTÄLLDA

I samband med att arbetsgruppen tar fram styrelsens beslutsunderlag är det läge att åter informera de anställda. De har redan tidigare fått information om att styrelsen har beslutat om att gå vidare med ombildningen, så den här gången bör betoningen ligga på att processen kommer att ta tid på grund av att bostadsrättsföreningen har tre till sex månader på sig att bestämma sig, men att alla tidigare beslut om den dagliga förvaltningen gäller under hela denna period.

STYRELSEN FASTSTÄLLER FÖRSÄLJNINGSPRIS

Styrelsen fastställer fastighetens försäljningspris och godkänner att erbjudandet lämnas till bostadsrättsföreningen. Priset är fast och kan normalt sett inte förhandlas av parterna.

Det är viktigt att komma ihåg att beslutshandlingarna – med erbjudandet, värdeutlåtandet, förslaget till köpeavtal och konsekvensanalysen för bostadsföretaget – under handläggningen ska vara sekretessbelagda.

Besluta om riktlinjer och hanteringsordning

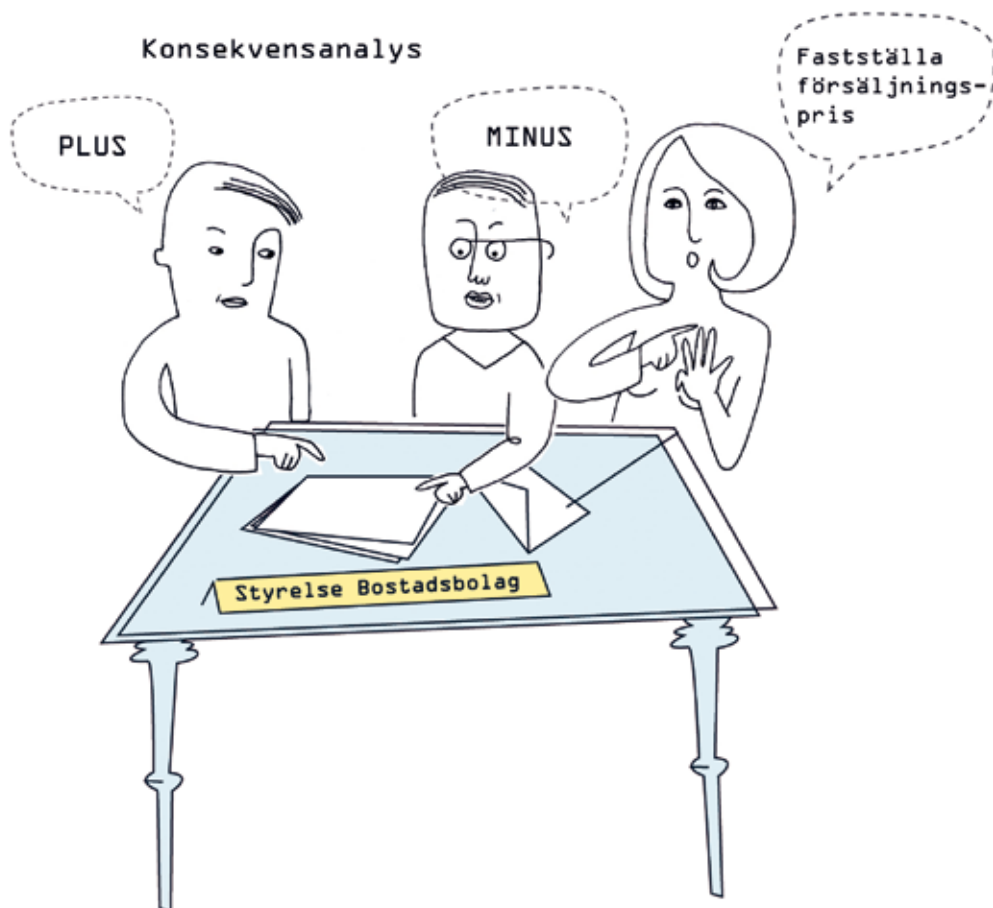
Företaget utreder, analyserar och beslutar att gå vidare

Hyresgästerna bildar bostadsrättsförening och fortsätter processen

GODKÄNNANDET ÄR EN DEL I DEMOKRATIPROCESSEN

I de flesta av bostadsföretagens ägardirektiv beskrivs förfarandet vid större fastighetsförsäljningar. Ett beslut i verksamheten att sälja fler än enstaka fastigheter är utan tvivel en fråga av så kallad principiell beskaffenhet eller större vikt. Vid sådant förhållande ska kommunfullmäktige beredas tillfälle att ta ställning innan beslut fattas av bolagsstyrelsen. Detta gäller under förutsättning att kommunfullmäktige inte tidigare i beslutskedjan i ett principbeslut har givit klartecken till försäljningarna.

Projektgruppen tar då i förekommande fall fram ett beslutsunderlag (i samråd med kommunstyrelsen) till kommunfullmäktige som redovisar vilka fastigheter som kommer att säljas. Detta kan behöva göras vid ett eller flera tillfällen under utbildningsprocessen.

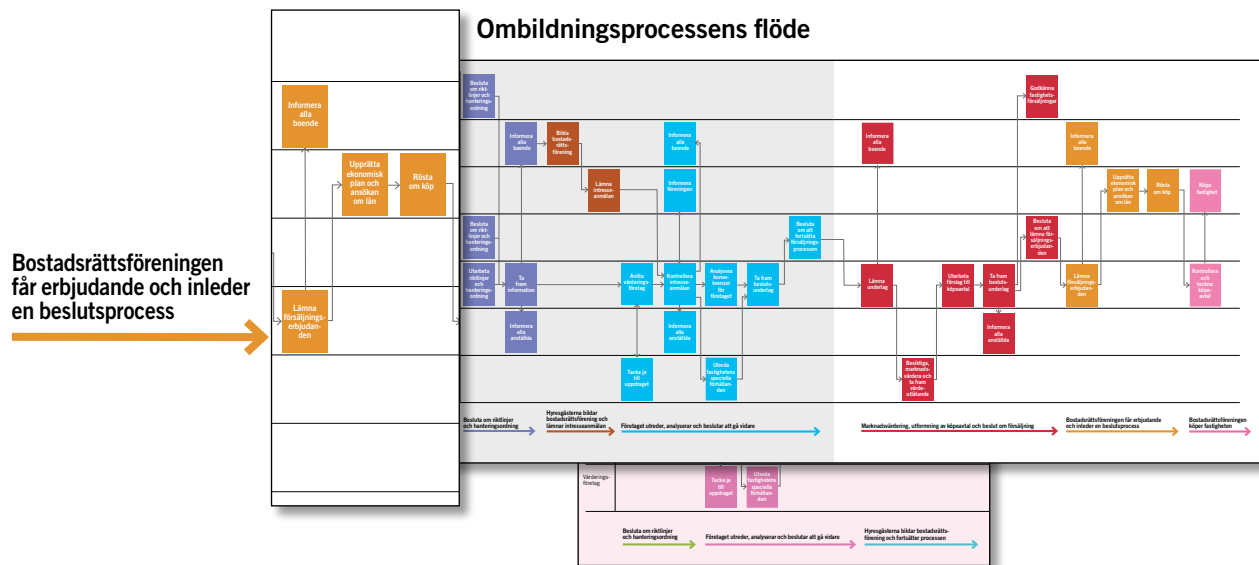


Marknadsvärdering, utformning av köpeavtal och beslut om försäljning

Bostadsrättsföreningen får erbjudande och inleder en beslutsprocess

Bostadsrättsföreningen köper fastigheten

BOSTADSRÄTTSFÖRENINGEN FÅR ERBJUDANDE OCH INLEDER EN BESLUTSPROCESS



Efter att bostadsrättsföreningen har fått erbjudandet ska föreningen under föreskriven tid bland annat upprätta en ekonomisk plan och finansiera sitt köp.

BOSTADSFÖRETAGET LÄMNAR ETT FÖRSÄLJNINGSERBJUDANDE TILL FÖRENINGEN

Företaget lämnar försäljningserbjudandet med köpeavtal till bostadsrättsföreningen. Förhandlingar om köpeavtalet är inte aktuellt. Förfarandet motsvarar vad som stadgas i ombildningslagen för hembud.

Tackar inte bostadsrättsföreningen ja eller nej under svarsperioden förfaller erbjudandet och ärendet tas ur ombildningsprocessen. Svarsperioden är normalt tre månader men kan efter skriftlig begäran förlängas till sex månader.

INFORMERA ALLA BOENDE

Bostadsföretaget ska i samband med överlämnandet av försäljningserbjudandet med köpeavtal informera samtliga hyresgäster i fastigheten om aktuella fakta i ärendet. Det kan till exempel vara hur den fortsatta processen ser ut och vad som gäller för de hyresgäster som inte köper sina lägenheter.

Besluta om riktlinjer och hanteringsordning

Företaget utreder, analyserar och beslutar att gå vidare

Hyresgästerna bildar bostadsrättsförening och fortsätter processen

BOSTADSRÄTTSFÖRENINGEN UPPRÄTTAR EKONOMISK PLAN OCH ANSÖKER OM LÅN

Bostadsrättsföreningen upprättar en ekonomisk plan som beskriver utvecklingen av föreningens intäkter och kostnader samt redogör för finansieringen av fastighetsköpet under de närmaste åren. I planen ska föreningen ta hänsyn till alla kommande renoveringar och reparationer som behöver göras. Av planen ska också framgå vilket andelstal som åsatts varje lägenhet och hur stor bostadsrättsavgiften blir och hur den förändras.

Den ekonomiska planen fastställs av styrelsen och granskas av två intygsgivare som är godkända av Boverket. Intygsgivarna bekräftar att planen är korrekt och att alla kalkyler är realistiska. Dessa intygsgivare finns listade på Boverkets webbplats.

När planen är upprättad ansöker bostadsrättsföreningen om lån hos banken eller låneinstitutet för att köpa fastigheten. Hyresgästerna ansöker samtidigt om lån för insats till sin lägenhet.

BOSTADSRÄTTSFÖRENINGEN RÖSTAR OM KÖP

Bostadsrättsföreningen kallar till extra föreningsstämma där de kvalificerade hyresgästerna röstar om köp. För att köpet ska vara giltigt krävs minst två tredjedelars majoritet för köpet. När bostadsrättsföreningen antar köpeavtalet ska det finnas ett protokoll på detta. Protokollet skickas till bostadsföretaget. Till protokollet fogas en förteckning över de medlemmar som har tackat ja. I denna förteckning ska det också finnas namnunderskrifter i original, namnförtydliganden och lägenhetsnummer. Bostadsföretaget stämmer av dessa uppgifter.

Denna föreningsstämma kan hållas hur många gånger som helst under den svarsperiod som bostadsrättsföreningen har på sig för att tacka ja eller nej.

"Efter ombildningen äger föreningen såväl svårigheter som möjligheter"

"Vi kommer inte bara att värdera själva, det vore att sätta oss i en problematisk situation som säljare eftersom det inte finns någon tydlig utbildningsmarknad.

Därför är det bättre att stödja sig på en professionell oberoende värderare. Utbildningspriset hamnar förmodligen mitt emellan förvaltningsfastighetens värde och marginalpriset. Vi kan hjälpa till att förmedla utbildningskonsulter. När vi själva tar initiativet till utbildning känner vi ett ansvar att tydligt informera om vad det innebär att vara en förening. De föreningar som är aktiva behöver inte lika stort stöd. Mimer kommer att vara aktiva och hjälpa till fram till utbildningen. Men när den väl sker får föreningen äga såväl problem som möjligheter. Vi kommer inte att erbjuda fastighetstjänster."

*Björn Dahlberg, vd,
Bostads AB Mimer i Västerås.*

"Köparens månadskostnad måste stå i relation till hyran"

"SBC gjorde en grov ekonomisk plan som angav pris/lägenhet samt vilken summa som skulle gå till Bostadsbolaget. Denna plan tog vi del av och hade synpunkter på och den var utgångspunkten för hela vårt fortsatta arbete. Om inte tillräckligt många är intresserade blir det inget. Detta påverkar naturligtvis prissättningen. Köparens månadskostnad måste även stå i relation till hyran. SBC förde resonemang med bankerna. Alla har inte kapital till handpenning. Till detta lades planerade kostnader för underhåll, i detta fall omläggning av taket, vilket man tog hänsyn till i det slutgiltiga priset för fastigheten. SBC jobbade med arbetsgruppen, genomförde teknisk besiktning av fastigheten och hade stormöte med banker. SBC gjorde nu en ny ekonomisk plan angående investeringsbehovet på 2, 5 eller 10 års sikt för att föreningen skulle veta vad den hade att hantera. Det är viktigt att lämna över snyggt.

Hyresgästerna bearbetades successivt. Allt detta landade i ett

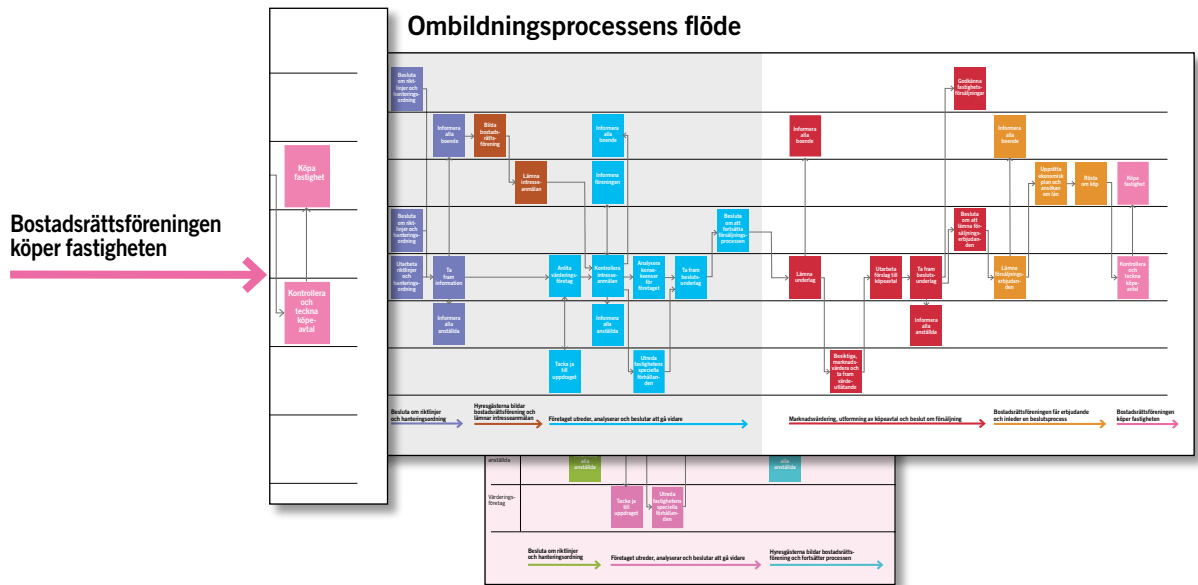
möte där intresseanmälan gjordes. Efter det mötet genomfördes ett beslutsmöte där 67 procent av hyresgästerna var tvungna att rösta för en ombildning för att denna skulle kunna ske. Arbetet tog tid men det var värt det eftersom så många valde att gå med. 60 procent är en slags magisk gräns, då känner man att det går rätt väg. Totalt slutade vi på 64 procent som i samband med ombildningen köpte sin lägenhet.

Priset landade ungefär där vi tänkt från början. Det går alltid att diskutera rätt eller fel i områden som inte har bostadsrätter tidigare. Men eftersom det var 68 procent som röstade ja till ombildning menar vi att det var rätt pris.

Så gott som alla som inte ville ombilda är kvar som hyresgäster hos föreningen. Några få har fått hjälp till andra hyresrätter via oss."

*Leif Andersson, chef för nybyggnation,
Göteborgs stads bostads AB.*

BOSTADSRÄTTSFÖRENINGEN KÖPER FASTIGHETEN



Bostadsföretaget och bostadsrättsföreningen undertecknar köpeavtalet och därigenom köper föreningen sin fastighet. Sedan återstår en del praktiska frågor som brukar ta någon månad att ordna. Bland annat krävs beslut av behörigt kommunalt organ att inte påkalla förköpsrätt enligt lagen om förvärv av hyresfastighet. Därefter fullföljs köpet genom upprättande av köpebrevet, om det inte skett tidigare.

VAD HÄNDER HOS BOSTADSRÄTTSFÖRENINGEN?

Bostadsrättsföreningen registrerar den ekonomiska planen hos Boverket och tecknar upplåtelseavtal med hyresgästerna. Därmed upplåter föreningen lägenheterna med bostadsrätt till hyresgästerna, som nu formellt blir bostadsrättsinnehavare och medlemmar i föreningen. Bostadsrättsinnehavarna betalar insatserna till föreningen och därefter betalar bostadsrättsföreningen köpesumman till bostadsföretaget. Samtidigt utfärdas köpebrevet. Föreningen tar över fastigheten och ansöker om lagfart.

Besluta om riktlinjer
och hanteringsordning

Företaget utreder, analyserar och beslutar att gå vidare

Hyresgästerna bildar bostadsrätts-
förening och fortsätter processen

Nu är ombildningsprocessen klar för föreningens del. De hyresgäster som inte köper sina lägenheter blir automatiskt nya hyresgäster hos bostadsrättsföreningen, något som föreningen ska underrätta hyresgästerna om.

Det är föreningens medlemmar som utser styrelse och ansvarar för hur förvaltningen av fastigheten ska skötas. Både den ekonomiska och tekniska förvaltningen kan upphandlas om föreningen så vill.

VAD HÄNDER HOS BOSTADSFÖRETAGET?

Bostadsföretaget ser till att pantbrevet vid köptillfället är tillgängliga när bostadsrättsföreningen ska belåna fastigheten, det underlättar affärstransaktionen i samband med att köpeavtalet undertecknas och köpeskillingen betalas. Bostadsföretaget ser nu till att eventuella fastighetsbildningsåtgärder startar.

Företaget försöker också att tillsammans med bostadsrättsföreningen hitta bra former för att överlämna själva fastighetsförvaltningen – det handlar om både byggnadsteknisk kunskap och kunskap om hur fastigheten sköts. Bostadsföretaget lämnar också över alla tekniska handlingar om fastigheten. Föreningen kanske övertar vissa av bostadsföretagets driftavtal under en kortare tid, exempelvis serviceavtal för hissar. Om så är fallet ska det regleras i köpeavtalet.

Försäljningen av fastigheten påverkar bostadsföretagets förvaltningsorganisation. På kort sikt måste de förvaltningsmässiga konsekvenserna hanteras vid varje fastighetsförsäljning. När företaget har en mer samlad bild av ombildningens effekter, kommer förändringarna av strukturen i förvaltningsorganisationen och dess dimensionering att bli tydligare.

"Vi har bildat en samfällighet med föreningen"

"I Tynnered är varje hus en fastighet och hela utemiljön en annan. Utemiljöfastigheten ska antagligen splittas upp och vi har begärt fastighetsreglering av Lantmäteriet. Vi har kabel-tv-nät och andra ledningar som går rakt igenom husen. Dessa kan antingen kopplas loss eller också skapar vi servitut igenom husen. En komplikation i området är att vi gjort vissa investeringar, som utebelysning, som är svåra att dela upp. För att få parkeringsfrågan och den gemensamma utemiljön att fungera har Bostadsbolaget i samband med fastighetsregleringen begärt bildande av två gemensamhetsanläggningar eller samfälligheter.

Vi vill inte erbjuda förvaltningstjänster. Då skulle de boende inte märka någon skillnad."

Leif Andersson, chef för nybyggnation, Göteborgs stads bostads AB.

"Vi ville få ut 75 procent av värderingen"

På Lövgärdet i Angered har hyressättningen stått still och hyrorna var mycket låga. Försäljningspriset stod i stark relation till hyresgästernas boendekostnader. Totalkostnaden blev lägre men då bör man också betänka att hyresgästerna tog på sig ett eget ansvar och att underhållskostnader för den egna lägenheten tillkommer.

Ambitionen var att få ut 75 procent av värderingen som Riksbyggen gjorde.

Efter sex månader fanns tre tomma lägenheter i den nya bostadsrättsföreningen. Dessa renoverades och bjöds ut på marknaden via mäklare. Efter budgivning såldes en av lägenheterna för närmare 30 procent mer än de ursprungliga medlemmarna hade betalat.

Nu vet vi att det finns en marknad för lägenheterna, och hur den ser ut."

Jan Nilsson, distriktschef, Bostads AB Poseidon i Göteborg.

Marknadsvärdering, utformning av köpeavtal och beslut om försäljning

Bostadsrättsföreningen får erbjudande och inleder en beslutsprocess

Bostadsrättsföreningen köper fastigheten

HYRESGÄSTER SOM INTE KÖPER SIN LÄGENHET

Hyresgästerna har under en begränsad tid efter bostadsrättsföreningens förvärv möjlighet att teckna upplåtelseavtal på samma villkor som det ursprungliga erbjudandet. De hyresgäster som ändå väljer att inte köpa sin lägenhet blir enligt regelverket hyresgäster hos bostadsrättsföreningen, det vill säga får sina grannar som hyresvärd.

"Bättre start för föreningen"

"De hyresgäster som inte ville köpa fick möjlighet att få annan bostad av Poseidon utan större problem. Det är viktigt för den nybildade föreningen att de inte behöver starta med missnöjda hyresgäster."

*Jan Nilsson, distriktschef,
Bostads AB Poseidon i Göteborg.*

HYRESGÄST HOS GRANNARNA

Bostadsrättsföreningen blir hyresvärd med samma ansvar och skyldigheter mot hyresgästerna som bostadsföretaget har haft. Hyresgästen kan byta sin lägenhet precis som tidigare och hyran fastställs i förhållande till bruksvärdet genom förhandlingar med Hyresgästföreningen eller hyresnämnden.

Behöver hyresgästerna hjälp med skötseln eller om de har behov av reparationer och underhåll av lägenheten vänder de sig till bostadsrättsföreningen. På samma sätt om hyresgästerna har synpunkter på skötseln och underhållet av gemensamma utrymmen, fastigheten som sådan eller gården. Bostadsrättsföreningen kan ha upphandlat förvaltningen och då vänder sig hyresgästerna till

"Ingen ska behöva få sina grannar som hyresvärd"

"Initiativet till utbildningar i Örebro kommer från ÖBO. Vi har en mycket bred uppslutning kring att vi ska ombilda för att få till stånd fler upplåtelseformer i vissa områden. Intresset är dock inte så stort från hyresgästernas sida.

För att öka chanserna till att utbildningar ska komma till stånd, har vi diskuterat en egen modell, som vi kallar ÖBO-modellen. Den innebär att *alla* lägenheter i den omvandlade fastigheten redan från början blir bostadsrätter. De hyresgäster som inte kan eller vill köpa sin andel ska kunna fortsätta hyra sin bostad av ÖBO genom att vi går in och köper deras andel. Lägenheten hyrs sedan ut i andra hand till hyresgästen. När han eller hon flyttar, säljs andelen till en bostadsrättsinnehavare om det finns en marknad, annars hyrs den ut igen. Så länge hyresgästen hyr av ÖBO har man samma

rättigheter som alla andra hyresgäster hos ÖBO. De som inte kan eller vill köpa, slipper få sina grannar till hyresvärd. ÖBO företräder våra hyresgäster i bostadsrättsföreningen.

Det är viktigt att det är fördelaktigt att vara med från början. Därför betalar den som är med från början lite mindre. Samtidigt vill vi ge möjlighet för den som är osäker att få köpa sin lägenhet i ett senare skede. De hyresgäster som väljer att köpa in sig i ett senare skede får dock betala lite mer. Vi har möjlighet till vissa garantiåtgärdanden gentemot bankerna; ÖBO står för borgen och lägenheten är pant.

Den ekonomiska principen som vi valt är att fastigheten säljs till ett värde som ligger mellan värdet som förvaltningsobjekt och värdet som bostadsrättsförening. Därigenom blir det för ÖBO en något större

vinst än om fastigheten skulle säljas som hyresfastighet. För hyresgästen (bostadsrättsköparen) innebär det ett lägre pris i förhållande till det bedömda marknadsvärdet för bostadsrätter.

Vi har diskuterat möjligheterna att erbjuda ett återköp till ett garanterat pris till den bostadsrättsinnehavare som behöver sälja när marknaden är sämre. Bostadsrättsinnehavaren skulle då kunna sälja sin andel till ÖBO till ett på förhand garanterat pris. Detta kanske bara ska vara möjligt under en begränsad tid efter ombildandet av fastigheten. Erbjudandet ska också vara ekonomiskt hållbart för ÖBO. Exakt hur erbjudandet kommer att se ut har vi i dagsläget inte färdigställt."

Hans Lander, vd, ÖrebroBostäder.

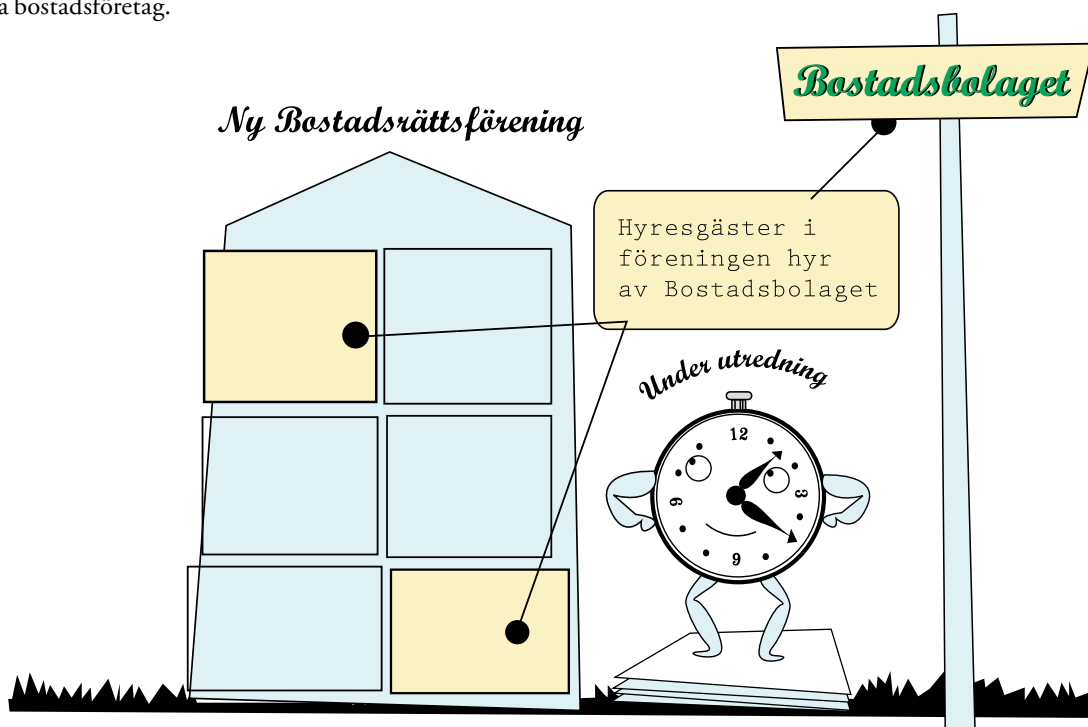
denna organisation. Föreningen beslutar precis som andra hyresvärdar vilken ambitionsnivå man ska ha på underhållsinsatser i lägenheter och fastigheten. Det är inte aktuellt för bostadsrättsföreningen att teckna kollektivt boinflytan-
deavtal med Hyresgästföreningen.

Det händer trots allt att hyresgästerna upplever sin situation som besvärlig. Ibland känner de sig oönskade i föreningen eftersom deras hyreslägenheter utgör en potentiell kapitalinkomst, som skulle minska föreningens kostnader för till exempel lån och renoveringar. Det kan också hända att de tycker sig få en sänkt kvalitet i förvaltningen och underhållet av sina lägenheter, jämfört med när bostadsföretaget var hyresvärd.

ATT BOSTADSFÖRETAGET KÖPER BOSTADSRÄTTER SOM DE HYR UT

Regeringen har tillsatt en utredning om möjligheten att underlätta ombildning till bostadsrätt genom att den tidigare fastighetsägaren köper de lägenheter som bebos av hyresgäster som inte vill bli bostadsrättinnehavare, för att sedan hyra ut dessa lägenheter med förstahandskontrakt. Dessa hyresgäster skulle i så fall fortsätta ha bostadsföretaget som värd.

Utredningen ska undersöka effekten av att slopa ett förbud från 1981 om så kallad dubbelupplåtelse, det vill säga förbudet om att upplåta en lägenhet till bostadsrätt samtidigt som den upplåts med hyresrätt. Utredningen ska också överväga om förbudet mot dubbelupplåtelse kan slopas för endast kommuner och kommunala bostadsföretag.



KORT OM VIKTIGA BESTÄMMELSER KRING OMBILDNINGEN

Det finns några områden som är särskilt viktiga att lyfta fram. Det är regelverket för ombildningar från hyresrätt till bostadsrätt, informationen till de boende och den demokratiska aspekten på ombildningsprocessen. Alla finns de redan beskrivna i de tidigare kapitlen men det är ändå värt att göra en överskådlig summering.

REGLERKET FÖR OMBILDNING FRÅN HYRESRÄTT TILL BOSTADSRÄTT

Bestämmelser för ombildningen finns i bostadsrättslagen (1991:614) och i lagen om rätt till fastighetsförvärv för ombildning till bostadsrätt och kooperativ hyresrätt (1982:352). Här följer en sammanfattning av dem:

- För att bilda en bostadsrättsförening krävs minst tre lägenheter/medlemmar.
- En bostadsrättsförening har genom inregistrering hos inskrivningsmyndigheten förköpsrätt till fastigheten, föreningen har så kallad hembudsrätt.
- Beslutet att förvärva en fastighet för ombildning från hyresrätt till bostadsrätt fattas av en föreningsstämma.
- För att förvärva en fastighet måste minst två tredjedelar av hyresgästerna i de uthyrda lägenheter som omfattas av förvärvet ha godkänt beslutet.
- Innan ett beslut fattas på en föreningsstämma ska en ekonomisk plan upprättas och hållas tillgänglig för hyresgästerna. Planen ska innehålla upplysningar som är av betydelse för föreningens verksamhet. Till den ekonomiska planen ska en underhållsplan bifogas som visar fastighetens skick.
- Två behöriga personer som Boverket har godkänt som intyggsgivare ska intyga att planen vilar på tillförlitlig grund.

INFORMATIONSPROCESSEN TILL DE BOENDE

Bra och relevant information till de boende om förhållandena kring ombildningen är av största vikt under hela ombildningsprocessen. Det är framför allt information om fyra processteg som bör förmedlas till de boende:

- Hyresgästerna har möjlighet att ombilda hyresrätt till bostadsrätt när beslut fattas om riktlinjer och hanteringsordning.
- En intresseanmälan om att få köpa fastigheten har kommit in från en bostadsrättsförening och bostadsföretaget förmedlar sin syn på långsiktiga underhållsåtgärder fram till att föreningen eventuellt köper fastigheten eller – som i fallet med den andra ingången när bostadsföretaget har tagit fram sin kommunikationsplan för att stimulera hyresgästernas intresse för att bilda bostadsrättsförening och köpa sina lägenheter.
- Styrelsen har beslutat att fastigheten får säljas och att företaget går vidare med en marknadsvärdering av fastigheten.
- Ett försäljningserbjudande har lämnats till bostadsrättsföreningen.

Dessa steg är markerade i processflödet på sidorna 14 och 15 alternativt 28 och 29 i denna handbok och under rubrikerna *Informera alla boende* beskrivs vad som bör framgå vid varje informationstillfälle.

Här kan det vara värt att påminna om hur viktigt det är att särskilt förvaltningspersonalen ute i områdena snabbt får tillräcklig och relevant information, eftersom de fungerar som en länk mellan bostadsföretaget och såväl undrande som engagerade hyresgäster.

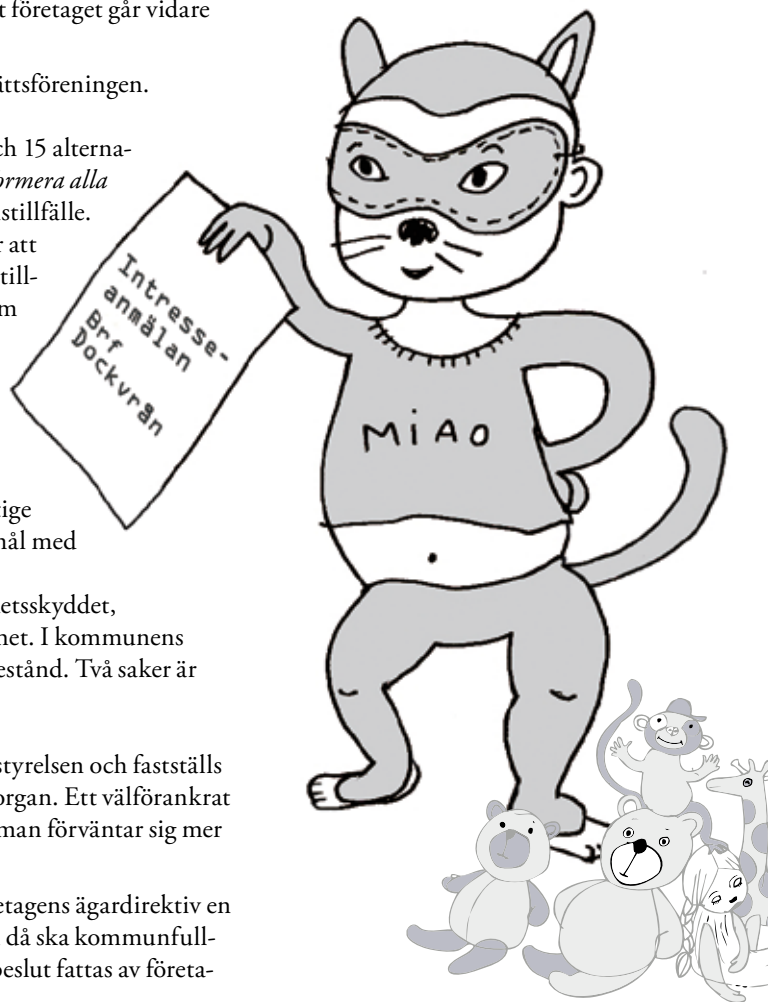
DEMOKRATIPROCESSEN

Det finns en demokratisk aspekt på utbildningsprocessen genom att kommunen är ägare och kommunfullmäktige utser styrelseledamöter och fastställer kommunens ändamål med bostadsföretagets verksamhet.

I kommunallagen finns också det så kallade förmögenhetsskyddet, vilket innebär att kommunen ska värna om sin förmögenhet. I kommunens samlade förmögenhet ingår bostadsföretagets fastighetsbestånd. Två saker är här särskilt viktiga att betona:

- Riktlinjer och hanteringsordning beslutas av bolagsstyrelsen och fastställs av kommunfullmäktige eller annat behörigt beslutsorgan. Ett välförankrat beslut i kommunfullmäktige är speciellt viktigt när man förväntar sig mer omfattande utbildningar till bostadsrätter.
- Fastighetsförsäljningarna är oftast enligt bostadsföretagets ägardirektiv en fråga av principiell beskaffenhet eller större vikt, och då ska kommunfullmäktige ta ställning om specifika fastigheter *innan* beslut fattas av företagets styrelse.

(Se också processflödet på sidorna 14 och 15 alternativt 28 och 29 i denna handbok.)



FAKTA OM BOSTADSRÄTTS- OMBILDNINGAR TILL OCH MED 2005

Många ombildningar från hyresrätt till bostadsrätt genomfördes framför allt i slutet av 1990-talet och i början av 2000-talet. I nedanstående tabell visas antalet lägenheter som har ombildats från hyresrätt till bostadsrätt under denna tid. Därefter har det skett ombildningar i en begränsad omfattning, och det finns tyvärr ingen nyare, liknande specialstudie.

LÄGENHETER SOM HAR OMBILDATS FRÅN HYRESRÄTT TILL BOSTADSRÄTT					
ANTAL OMBILDNINGAR PER TIDSPERIOD	1990	1991–1995	1996–2000	2001	TOTALT
Storstockholm exklusive					
Stockholms kommun	22	503	1 901	1 537	3 963
Storgöteborg exklusive					
Göteborgs kommun		18	61	18	97
Summa båda regionerna	22	521	1 962	1 555	4 060
Stockholms kommun	192	5 614	17 955	10 755	34 516
Göteborgs kommun		372	1 418	1 107	2 897
Malmö kommun	44	74	915	91	1 124
Uppsala kommun	19	195	180	54	448
Jönköpings kommun	82	19	6		107
Sundsvalls kommun		282	4	13	299
Umeå kommun	7	30	21		58
Summa	344	6 586	20 499	12 020	39 449
Övriga kommuner	54	2 009	1 409	604	4 076
Hela landet	420	9 116	23 870	14 179	47 585

KÄLLA: Statiska centralbyrån (SCB) och Utrednings- och statistikkontoret (USK) i Stockholms stad. Den senare svarar för uppgifterna om Stockholm. Tabellen är hämtad från Boverkets rapport *Ombildning av hyresrätt till bostadsrätt 1990–2001. Boendevillkor – specialstudie*.

Det är drygt 47 500 hyreslägenheter som har ombildats till bostadsrätt under perioden 1990–2001. I Storstockholm, inklusive Stockholms kommun, har nästan 34 500 hyreslägenheter ombildats, och det är fyra femtedelar av alla ombildningar i landet. Övriga större städer svarar för drygt en tiondel och övriga kommuner för knappt en tiondel.

I Stockholm motsvarar ombildningarna under perioden 13 procent av hyresbeståndet år 1990. För Göteborg, Malmö och Uppsala är motsvarande siffra cirka 2 procent.

Utrednings- och statistikkontoret genomförde 2005 en uppföljning kring de kommunala bostadsbolagens ombildningar i Stockholm, vilket redovisas i rapporten *Utvärdering av de kommunala bostadsbolagens försäljningar till bostadsrättsföreningar 1999–2004*. I denna rapport beskrivs hur de som bott kvar med hyresrätt upplever sin situation, respektive hur de övriga ser på sitt boende, vart de som flyttat tagit vägen, hur den socioekonomiska sammansättningen förändrats, hur priset på bostäderna satts, vilka effekter försäljningarna bedöms ha haft på bostadsmarknad, byggande och hyressättning. Sammanfattning från denna rapport finns i bilaga 1.

BILAGA 1 Sammanfattning från rapporten *Utvärdering av de kommunala bostadsbolagens försäljningar till bostadsrättsföreningar åren 1999–2004*, Stockholms utrednings- och statistikkontor

BOENDET FÖRE OMVANDLINGEN

De boende i allmännyttans lägenheter som blev föremål för omvandling till bostadsrätter, liknade Stockholms befolkning i stort före omvandlingen. Det fanns vissa skillnader i själva befolkningsstrukturen med fler barn under 17 år och färre i åldrarna över 65 år i såväl innerstaden som ytterstaden. I innerstaden var andelen som hade eftergymnasial utbildning något lägre än genomsnittet för befolkningen där. Kvarboendetalen för hyresgäster var också i genomsnitt högre än för befolkningen i övrigt – det vill säga omflyttningen var lägre – vilket var särskilt tydligt i innerstaden.

De flesta hyresgäster trivdes mycket bra i fastigheten före omvandlingen och de som förblev hyresgäster efter omvandlingen trivdes bättre än de som köpte sin lägenhet. Av de nuvarande medlemmarna var över 70 procent positiva till omvandlingen medan en lika stor andel av de kvarvarande hyresgästerna hade varit negativa till den.

Över hälften av medlemmarna ville ”utan tvekan” omvandla sin lägenhet från hyresrätt till bostadsrätt medan de flesta hyresgästerna ville bo kvar som hyresgäst. En liten andel av medlemmarna ville inte omvandla men köpte ändå (14 procent) och en lika liten andel av hyresgästerna ville omvandla men kunde inte (13 procent).

De flesta medlemmar anser att informationen de fick inför omvandlingen var korrekt. Bland hyresgästerna anser hälften att informationen var korrekt, en stor del av hyresgästerna kunde dock inte ta ställning till frågan.

LÄGENHETERNA OCH BOENDET EFTER OMVANDLINGEN

Lägenheterna

Nästan alla bostadsrättsföreningar hade kvar hyresrätter direkt efter omvandlingen. De flesta av dessa har senare blivit bostadsrätter, något som är tydligast

i ytterstaden. Andelen föreningar som idag saknar hyresrätter är cirka 16 procent. De övriga har i genomsnitt 7 hyresrätter kvar i föreningen.

Nära hälften av alla bostadsrätter vid förvärvstillfället har senare sålts och nästan alla föreningar har minst en försäljning – i ytterstaden alla. Andelen som bor kvar är större i ytterstaden än i innerstaden.

Insatserna som medlemmarna fick betala vid förvärvstillfället uppgick till 13 100–3 600 kr/kvm beroende på lägenhetsstorlek. Insatserna låg 4 000–5 000 kr/kvm lägre i ytterstaden än i innerstaden. Vid försäljningen av bostadsrätten kan man generellt säga att försäljningspriset var det dubbla beroende på omvandlings- och försäljningsår. En tredjedel av prisutvecklingen kan hänföras till den allmänna prisutvecklingen på bostadsrätter.

Hyran för hyresrätterna före omvandling visar ingen skillnad jämfört med tiden strax efter omvandlingen. Den är högre idag än vid omvandlingstillfället men det är svårt att avgöra om den ökat mer än genomsnittet för liknande lägenheter i hela hyreshusbeståndet.

De boende

Flertalet medlemmar trivs bra i fastigheten idag och över hälften av de kvarboende hyresgästerna trivs också bra mot nästan alla före omvandlingen. En fjärdedel av dem trivs dåligt och närmare 40 procent anser att det är dåligt att vara hyresgäst i en bostadsrättsförening. Flera anser dock att de varken trivs bra eller dåligt och anser att det varken är bra eller dåligt att vara hyresgäst i en bostadsrättsförening. Av de kvarboende hyresgästerna är det många som tidigare var negativa till omvandlingen som varken är negativa eller positiva idag. Flertalet av hyresgästerna anser att de inte skulle ha köpt sin lägenhet även om omvandlingen skett idag.

Den viktigaste anledningen till att medlemmen köpte sin lägenhet var att köpet ”upplevdes som en god investering”. Två tredjedelar hade med det som

ett av flera möjliga svarsalternativ. Att få "ökat inflytande", "skaffa sig en bättre situation på bostadsmarknaden" samt att "kunna förändra i sin egen lägenhet" var andra svar som vardera en tredjedel av medlemmarna angett. De viktigaste skälen till att hyresgästen fortsatt att hyra sin bostad var att han/hon "inte ville ta några ekonomiska risker" följt av "principiella skäl". 15 procent angav dessutom att de "inte fick ta lån" som skäl till att fortsätta hyra sin lägenhet.

När det gäller förvaltningen i sin helhet tycker flertalet av medlemmarna att det blivit bättre sedan omvandlingen men många tycker också att ingen förändring skett. Av hyresgästerna är det cirka 40 procent som inte sett någon förändring och nästan lika många som tycker det blivit sämre. Städning och renhållning i fastigheten samt reparationer och underhåll av allmänna utrymmen tycker dock 20–25 procent av hyresgästerna blivit bättre. Flertalet av hyresgästerna tycker inte att kontakten med grannarna har förändrats efter omvandlingen men var femte hyresgäst tycker den har blivit sämre.

Av medlemmarna är det över hälften som engagerar sig mer i skötseln av fastigheten än tidigare och då främst genom att delta under städdagar. En fjärdedel engagerar sig dock inte alls i skötseln.

Det är fler bland hyresgästerna än bland medlemmarna som säger att deras boendekostnad har ökat efter omvandlingen men både bland hyresgäster och medlemmar är det en fjärdedel för vilka boendekostnaden upplevs som oförändrad.

UTFLYTTARNA

Av de medlemmar som var med vid omvandlingen och flyttat från föreningen flyttade cirka 70 procent inom Stockholms stad, cirka 20 procent till annan kommun i länet och resten till områden utanför länet.

En majoritet av medlemmarna flyttade till flerfamiljshus och av dessa har två tredjedelar köpt en bostadsrätt. Av samtliga flyttare bor nu var femte i en hyresrätt i flerfamiljshus, vilket är den vanligaste

boendeformen bland pensionärerna. En tredjedel flyttade till småhus med eget ägande.

De som flyttat inom Stockholms stad har i allmänhet flyttat till flerfamiljshus medan de övriga i större utsträckning flyttat till småhus.

Barnfamiljer och hushåll med högre årsinkomster flyttade i större utsträckning till småhus än övriga hushåll och hushåll med lägre inkomster.

De enskilt vanligaste anledningarna till att man flyttade från föreningen var att "lägenheten var för liten" eller att "familjeförhållandena hade förändrats".

De attitydfrågor som ställdes till utflyttarna ställdes också till de kvarboende medlemmarna och där kan man inte se några större skillnader i svaren. Cirka 80 procent var positiva till omvandlingen och cirka 60 procent tyckte att boendet som helhet blivit bättre efter omvandlingen.

FÖRÄNDRINGAR I DEN SOCIOEKONOMISKA SAMMAN- SÄTTNINGEN AV BEFOLKNINGEN

Vissa förändringar i den socioekonomiska sammansättningen av befolkningen före och efter omvandlingen av de kommunala bolagens fastigheter går att urskilja. Skillnaden i åldersstrukturen med fler barn under 17 år och färre i åldrarna över 65 år kvarstår dock även år 2004. Skillnader som fanns i andelen med eftergymnasial utbildning i innerstaden kvarstår inte längre och i ytterstaden är nu utbildningsnivån i genomsnitt högre än för hela befolkningen där.

Andelen förvärvsarbete är nu högre i de omvandlade lägenheterna än tidigare då andelen förvärvsarbete var lägre än genomsnittet för befolkningen i de aktuella lägenheterna.

PRISSÄTTNING AV DE KOMMUNALA BOLAGENS FÖRSÄLJNINGAR

Av de omvandlade fastigheterna under den studerade perioden ägdes 28 procent av de kommunala bo-

stadsbolagen och 80 procent av deras omvandlingar skedde åren 2000 och 2001.

Av de lägenheterna som de kommunala bostadsbolagen har omvandlat, ligger tre fjärdedelar i Stockholms innerstad, främst på Södermalm. I söderort omvandlades fler fastigheter än i västerort.

Priset per kvm är högre i innerstaden än i ytterstaden. Skillnaden i pris mellan de kommunala bostadsbolagen och övriga fastighetsägare är liten (i snitt 100 kr/kvm lägre för de kommunala bostadsbolagen). I ytterstaden är skillnaden större (De kommunala bostadsbolagen såldes till ett lägre pris än de övriga fastighetsägarna). Spridningen i prisbilden är större bland övriga fastighetsägare än bland de kommunala bostadsbolagen.

Köpeskillingen i förhållande till bastaxeringsvärdet – K/B uppvisar små skillnader mellan innerstaden och ytterstaden vilket innebär att fastigheterna i ytterstaden har ett genomsnittligt lägre bastaxeringsvärde än fastigheterna i innerstaden. Högsta K/B har omvandlingarna på Södermalm. Föreningar som omvandlats från övriga fastighetsägare har generellt ett högre K/B jämfört med omvandlingar från de kommunala bostadsbolagen.

Kvadratmeterpriset ökar ju senare värdeår fastigheten har och det oavsett fastighetsägare. Tidigt värdeår har i innerstaden värderats högre vid omvandlingar från övriga fastighetsägare jämfört med de kommunala bostadsbolagen.

Lokalytans storlek i förhållande till totala ytan har obetydlig effekt på priset per kvm upp till 30 procents lokalyta. Ju större andel lokalyta över 30 procent ju lägre pris per kvadratmeter för de kommunala bostadsbolagens omvandlingar men ju högre pris per kvm för övriga fastighetsägare.

EFFEKTER PÅ BOSTADSMARKNAD, BYGGANDE OCH HYRESSÄTTNING

Omvandlingen har ökat det öppna utbudet av lägenheter i främst innerstaden. Efterfrågan har hållits uppe på det befintliga lägenhetsbeståndet även under svag tillväxt. Andelen hushåll med högre utbildning och goda inkomster ökar snabbt i innerstaden.

Hushållen har i genomsnitt tillgodogjort sig en förmögenhetsökning på i genomsnitt 700 000 kronor, vilket ökar efterfrågan på nyproducerade lägenheter. En smidig planprocess är dock viktigare för byggvolymen än fler potentiella köpare.

Minskningen av antalet kommunala hyresrätter är inget hot mot bruksvärdesystemets tillämpning förutsatt att information om lägenheternas egenskaper och hyror hålls offentliga.

De effekter omvandlingen har kan värderas olika beroende på perspektiv. Med utredarens synsätt (Stellan Lundström) har både det ökade lägenhetsutbudet och förmögenhetsbildningen positiva effekter på bostadsmarknaden. Särskilt nyproduktionen gynnas av den kapitalbildning som skett vid omvandlingarna. I storleksordningen 30 miljarder i eget kapital har bildats hos de drygt 40 000 hushåll som omfattas av omvandlingarna.

Negativt kan vara den slumpmässiga förmögenhetsomfördelningen och den ökade gentrifiering/segregering av innerstaden som omvandlingen bidrar till. En eventuell fortsatt omvandling av kommunala hyresrätter på samma villkor som tidigare leder också till att bostadsföretagens resterande bestånd blir av allt sämre genomsnittlig kvalitet.

OMBILDNING FRÅN HYRESRÄTT TILL BOSTADSRÄTT

Att ombilda hyresrätter till bostadsrätter har blivit ett angeläget ämne för de kommunala bostadsföretagen, särskilt sedan regeringen uttalat sin ambition att använda ombildningar som ett medel att minska boendesegregationen.

Skriften i din hand är en informativ guide till hela ombildningsprocessen, och den riktar sig snarare till bostadsföretagen än till hyresgästerna – till skillnad från mycket annan information i dessa frågor.

Handboken ger de kommunala bostadsföretagen vägledning i ombildningsprocessens alla steg: att utarbeta riktlinjer och hanteringsordning, att utreda och analysera fastigheternas förhållanden, att få till en marknadsvärdering av fastigheten, att formulera ett erbjudande och att utforma ett köpeavtal.

Handboken betonar särskilt informationen till de boende, kontakterna med bostadsrättsföreningen, men också hela det regelverk som omger ombildningsprocessen. Informationen till de anställda är en annan viktig del av innehållet.

Dessutom guidar handboken bostadsföretaget genom de formella besluten utifrån ett demokratiskt perspektiv. Den diskuterar också hur man hanterar det faktum att inte alla hyresgäster vill vara med i ombildningen.

Guidningen kompletteras allteftersom med korta presentationer från några bostadsföretag, där representanter berättar om erfarenheterna från olika skeden i ombildningsprocessen.

Det finns i praktiken två olika motiv bakom en ombildningsprocess i ett kommunalt bostadsföretag. Antingen är det fråga om ett politiskt initiativ där kommunfullmäktige riktar ett erbjudande till hyresgästerna i bostadsföretagets hela bestånd, eller så tar bostadsföretaget självt initiativet och riktar sig till utvalda delar av beståndet. Även om processerna har mycket gemensamt finns det skäl att behandla dem särskilt – det både speglar verkligheten bättre och är mer pedagogiskt.