

Vojens, den 27. maj 2005

Orienteringsbrev til investortur til Alanya.

Som lovet skal jeg hermed give nogle nærmere oplysninger med henblik på turen til Alanya i næste uge. Da jeg muligvis får min tur forlænget et par dage, vil jeg være nødt til selv at køre til Hamborg, hvor vi så mødes i forbindelse med indcheckningen. Jeg sørger for, at vi bliver afhentet i lufthavnen og indlogeret på hotel. Der skulle tidligere være orienteret om og ekspederet med hensyn til billetter. Hvis der er praktiske spørgsmål, så kontakt blot mig eller Lone.

Men ellers er det hensigten, at vi skal have en "arbejdstur". Det er ikke et helt fastlagt program endnu, men det vil i hovedtræk nok komme til at se således ud:

1. tirsdag den 31. maj:

- fremrejse via Hamborg til Antalya, transport fra lufthavnen og hotel-indlogering.

2. onsdag den 1. juni:

- kl. 10.00 afhentning på hotellet og derefter møde hos Troll-Home
- præsentation af hinanden med kort beskrivelse af den enkeltes baggrund og overvejelser
- en kort redegørelse vedrørende markedsforholdene og konkurrencesituationen i Alanya
- en kort beskrivelse af det tyrkiske retssystem på ejendomsmarkedet
- en præsentation af et hovedprojekt, et potentielt projekt og et par mindre, aktuelle projekter
- en besigtigelse af hovedprojekt-området og evt. også en mere generel rundvisning
- en forelæggelse af et konkret oplæg vedr. hovedprojektet og debat heraf
- en tilrettelæggelse af det videre forløb

3. torsdag den 2. juni:

- kl. 10.00 afhentning på hotellet og derefter møde hos Troll-Home til opfølgning af gårdsdagen
- en tilrettelæggelse af, hvad der videre skal ske, såfremt der er enighed om indgåelse af et samarbejde

4. fredag den 3. juni:

- dagens begivenheder indtil tilbagerejse tilrettelægges dagen i forvejen.

Beskrivelse af hovedprojektet og samarbejdsgrundlaget.

1. Projektet er beliggende i Tosmur, der er en art forstad mod øst til Alanya, som efter min vurdering er et af de bedste udviklingsområder i Alanya, og hvor jeg har forstået, at det er overordentligt svært/umuligt at finde en projektstørrelse og -beliggenhed som dette. Tosmur området er meget positivt af flere årsager: det ligger tæt ved by og strand, men alligevel lidt tilbagetrukket. Der er udsigt til hav og bjerge fra reelt alle lejligheder. Kommunen er relativt restriktiv mht. bebyggelsesprocenter og stiller krav om etablering af grønne områder. Dette i modsætning til fx den forreste del af Mahmutlar. Det bevirker, at der er "luft" omkring bebyggelserne, der således bliver attraktive. Det ligger så tæt på Alanya, men alligevel uden for den direkte bykerne, at det ligger i et område, hvor der vil være store værdistigninger. Der er en meget smuk udsigt til bjergene, og i det hele taget virker området ret rustikt. Vi har et andet projekt lige i nærheden, hvor vi netop er ved at starte salget op, og hvor alle, som kommer derud, er begejstrede. Det er jeg også selv personligt, så vi er stærkt motiverede for at sælge i netop dette område. Nærværende projekt ligger oven i købet en smule højere end det andet.
2. Projektet er beliggende på 3 grundarealer, der er særskilt matrikulerede. Det består af i alt 219 boliger fordelt på 6 blokke a 9 etager. De 4 af blokkene – svarende til 131 lejligheder – er til salg. De 2 andre beholder

grundejeren indtil videre. De er betaling for grunden. De tre af de 4 blokke er med 4 lejligheder pr. etage, den sidste med 3. 18 lejligheder er på 81 m² brutto, de øvrige på 116 m² brutto. Der er sædvanlige fælles faciliteter som 2 swimmingpools, cafeteria, tyrkisk bad, sauna. Parkering.

3. Der er tale om et lukket område med vicevært og gartner og alm. opsyn. Naturstensmur rundt om grunden, en indkørsel og en udkørsel.
4. Der er 600 m til havet. Der er hav- og bjergudsigt samt udsigt til borgen fra alle lejligheder. Der er 4 km. Til Alanya centrum, 1 km. Til et indkøbscenter og 2 km. Til et privat hospital. Bybus afgår hvert 5. minut lige uden for grunden.
5. Byggeriet vil blive i høj kvalitet med sædvanlige faciliteter som elevatorer mv.
6. Den samlede købesum for samtlige 131 boliger med færdige anlæg af fællesfaciliteter – og levering til grundejeren af 88 boliger – vil ligge på 10 mio euro, svarende til en gennemsnitlig købspris pr lejlighed på 76.000 euro. Det er Eray Erdems – den tyrkiske medindehaver af Troll-Home – opfattelse, at salgsprisen bør ligge på fra 90.000 – 140.000/145.000 euro, eller svarende til en omtrentlig samlet salgspris i et niveau omkring 15,4 mio euro. Han vil nærmere redegøre herfor under vort møde.
7. Den likviditetsmæssige side mht. betalingen af købe-/entreprisensummen er ikke helt afklaret. Men der vil sædvanligvis skulle betales et vist beløb fra starten – måske omkring ¼ - 1 mio euro – og derpå i takt med, at byggeriet skrider frem. Det kunne være et fast beløb pr. 2 etager, der opføres på råhusniveau (støbning af bygningsskelettet), et beløb, når murene er opført, når bygningen er pudset, når døre og vinduer er isat, når gulv- og trappetilfiser er pålagt etc.
8. Der skal etableres en juridisk sikkerhedsmodel for investor. Der skal også drøftes en bygherre-controller ordning.
9. Samtidigt med opførelsen skal salgsarbejdet opstartes. Der skal udarbejdes salgsbrochurer, tilrettes hjemmesider, herunder ske fotograferinger ved professionel fotograf. Der bør iværksættes en hurtig og effektiv, landsdækkende salgskampagne i de væsentlige dagblade, og salgsorganisationen skal instrueres om projektet. Der skal indgås en eksklusiv formidlingsaftale med Troll-Home om salget, og hvor vi står for den danske del. Der aftales et fast – procentuel – formidlingshonorar, hvori er indbefattet, at Troll-Home står for alle markedsføringsomkostninger, herunder honorering af salgsgenterne mv. Dette vil skulle ligge på 10% af salgssummerne, eller i alt 10% af 15,4 mio euro. Heri ligger også en art "finders fee". Der er hensigten, at der skal sættes så meget speed på salgsbestræbelserne, således at man skal stræbe efter at holde takt med byggeratebetalingerne.
10. Salgsaftalen med den enkelte køber skal opbygges således, at køber efter kontraktunderskriften deponerer den fulde købesum hos os på en klientkonto, således at der gives køber en sikkerhedsmodel. Der er behov for en dobbelt sikring:
 - den juridiske sikring: en sikring af, at køber får sit tinglyste skøde (tapu)
 - den ydelsesmæssige sikring: en sikring af, at køber får sin bolig, og at projektet bliver færdigbygget på aftalt måde til aftalt tid.

Disse to sikringsordninger hænger nøje sammen. Hverken et tinglyst skøde uden færdig bolig eller en færdig bolig uden tinglyst skøde er acceptable for køber. Heller ikke risikoen for, at dette ville kunne ske. Derfor er dobbeltsikringen nødvendig. Den juridiske sikring er vores opgave, og den økonomiske del medvirker investormodellen til at sikre. Denne dobbelte sikringsmodel bevirker, at det vil være muligt på forsvarlig vis under byggeperioden at frigive rater af købesummen, fx som 40, 20, 20, 15 og 5 %-udbetalinger.

Ovennævnte oplysninger er af mere overordnet karakter. Når vi kommer derned vil der være mulig for mere detaljeret gennemgang.

Tiden er altid et afgørende element i disse projekter. Hvis den ene ikke er hurtig nok, står der mange andre på spring. Det er vores opfattelse, at dette er et af de gode projekter. Vi skal derfor kunne agere rimeligt hurtigt for ikke at risikere at det går til nogle andre.

Med venlig hilsen

Bjarne Ditlevsen
Mob. 4028 8388