

Nordmenn må redde havarert feriedrøm

■ EIENDOM

Tre år etter at de kjøpte leiligheter i det bulgarske feriekomplekset Aheloy Beach, tvinges norske privatpersoner til å kjøpe hele byggetrinn to på tvangsauksjon. For å redde prosjektet, må de spytte i totalt 50 millioner kroner.

VIBEKE LARSEN
OSLO

I 2007 ble de prosjekterte leilighetene i ferieresorten Aheloy Beach solgt inn som lukrative investeringsobjekter til solhungrige nordmenn. DN har flere ganger tidligere skrevet om prosjektet, som viste seg å bli en investeringsfelle.

Trigger til tvangssalg

Leilighetene er fortsatt ikke ferdige, utbyggeren er konkurs og det første forsøket på en redningsplan har gått i vasken. For å unngå å tape både innskudd og leiligheter, må de norske kjøperne overta hele fase to av anlegget.

Forsinkelser, kanselleringer



TRENGER 50 MILLIONER KRONER. Trond Thomson i Edge Capital.

fra over 200 kjøpere og manglende forskuddsinnbetalinger førte til at arbeidene med å fullføre byggetrinn to i vår stanset opp.

I håp om å redde prosjektet fra konkurs og sikre kjøpernes investeringer, ble det satt i gang en redningsaksjon der målet var å få inn 7,5 millioner euro. Det gikk ikke.

– De norske investorene sluttet godt opp om den første redningsplanen, men vi klarte ikke å få de utenlandske kjøperne med oss, sier Dag Molvær, talsmann for de norske kjøperne.

Sammen med det norske finansselskapet Edge Capital prøver kjøperne nå å få til en løsning der resten av de uferdige leilighetene i fase to kjøpes opp. Planen er å trigge frem en tvangsauksjon, slik at man kan overta de leilighetene kreditorene har pant i.

– Ved en tvangsauksjon vil vi kunne kjøpe samtlige 750 leiligheter der skjøte ikke er overlevert til eiere, og samtidig rettmessig overta eierskap til samtlige skjøter, forklarer Trond



Thomson i Edge Capital.

Målet er å ferdigstille alle leilighetene og senere legge dem ut for salg i markedet. En eventuell gevinst vil tilfalle innskyterne.

Kan tape alt

For å delta i redningsaksjonen, og dermed sikre seg en andel i selskapet som skal stå for oppkjøpet, må kjøperne ut med minst 50.000 norske kroner hver. De som velger å ikke være med, kan heller ikke regne med å få noe skjøte. Molvær innrømmer at det ligger en viss risiko i å delta, men tror de fleste føler at de ikke har noe valg.

– Slik det er blitt, er dette den eneste mulige redningen for prosjektet, sier han.

Ifølge Molvær står pengene som ble betalt inn under den

forrige, mislykkede redningsaksjonen på sperret klientkonto. Han regner med at mange vil bruke pengene som finansiering i den nye løsningen.

Edge Capital har som mål å få inn totalt 50 millioner norske kroner. Eierandelene vil bli fordelt på et kommandittselskap og et aksjeselskap, begge med navn Edgcap Private Opportunity.

– De utenlandske leilighets-eierne, som hovedsakelig ikke deltar, vil etter planen ikke få overlevert skjøtene ved en slik overtagelse. Tvert imot vil disse leilighetene bli forsøkt ferdigstilt og solgt i det åpne marked, til fordel for de som deltar som investorer i denne prosessen, sier Thomson.

vibeke.larsen@dn.no

CAN YOU KEEP BUSINESS IN MOTION?



Geir Griffun
Business Consultant

Helen Barmen
Business Development
Consultant

PROSESSORIENTERTE OG ERFARNE KONSULENTER

Vi søker drivende konsulenter, som har erfaring med bruk av ERP systemer innen fagområdene økonomi, logistikk, engineering, service, dokumenthåndtering, prosjekt og vedlikehold.

Som konsulent vil du innenfor ditt fagfelt få ansvar for å ta frem og utvikle en helhetsløsning for våre kunder med å bruke vårt forretningsystem IFS Applications. Dine arbeidsoppgaver vil være å drive arbeidet med å kartlegge våre kunders prosesser og presentere gode systemløsninger. I den langsiktige relasjonen med kundene vil du arbeide med å skape god systemutnyttelse og bidra til å bedre forutsetningene for resultatopptak hos våre kunder. Med din erfaring og fagkompetanse vil du også være en viktig bidragsyter for dine kollegaer i IFS. For å trives hos oss må du være selvgående og trives med utstrakt kundekontakt. *Arbeidssted:* Asker.

Med nærmere 900 engasjerte medarbeidere i Skandinavia leverer IFS fleksible forretnings-systemer som utvikler kundenes virksomhet.

LES MER OG SEND INN
SØKNAD PÅ
WWW.IFSWORLD.COM

Brukte Pareto som salgsargument

OSLO: Det irskbaserte selskapet Platinum Development satset i 2006 og 2007 tungt på leilighetssalg i Bulgaria. Via ulike salgskanaler investerte flere nordmenn i Aheloy Beach, både som leilighetseiere og som aksjonærer i Aheloy Beach Commercial. Sistnevnte skal drive næringsvirksomheten i resorten, og ved hjelp av meglerhuset Pareto hentet selskapet tilsammen 170

millioner kroner til Aheloy Beach Commercial.

At Pareto hentet inn penger ble brukt som salgsargument overfor privatpersoner og småinvestorer. I dag har finansselskapet Edge Capital overtatt styringen av dette prosjektet.

For å få fart på leilighets-salget i Skandinavia ble det opprettet et eget salgskontor i Oslo, Platinum Scandinavia. Platinum Scandinavia viste seg

senere å være et eget selskap, ikke en underavdeling av Platinum Development, slik flere av kjøperne trodde. En rekke norske privatpersoner og småinvestorer undertegnet sine leilighetskontrakter med Platinum Scandinavia, men ifjor ble kontraktene overført til en bulgarsk utbygger. Utbyggeren i dag konkurs. Platinum Scandinavia er tømt for verdier, og ble tvangsoppløst ifjor høst.



■ I DET BLÅ. Ferieleilighetene i Aheloy Beach Residence skulle stått ferdig i 2008. Etter at utbygger gikk konkurs, er det opp til de norske kjøperne å redde anlegget. Foto: Platinum



DETTE ER SAKEN

■ DN har i en rekke tidligere artikler skrevet om ferieprosjektet Aheloy Beach Residence i Bulgaria, der norske privatpersoner og investorer har kjøpt 130 leiligheter i byggetrinn to. Prosjektet, som opprinnelig ble solgt inn av irskbaserte Platinum development, består av totalt av 2000 leiligheter, fordelt på tre byggetrinn. Byggetrinn to, som ikek er ferdig, består av 1200 enheter.

■ Flere nordmenn kjøpte leiligheter etter en visningstur arrangert av Privatmegleren Asept og Platinum Scandinavia i 2007. Leilighetsprisene lå på mellom 400.000 og 1,3 millioner kroner, og kjøperne ble forespeilet både garanterte leieinntekter og

en verdiøkning på 30–40 prosent «de neste årene».

■ Ifjor vår stanset arbeidene opp. Utbyggeren Tremex manglet likviditet, og entreprenøren hadde syv millioner euro til gode. I tillegg hadde Tremex utestående innbetalinger på 7,5 millioner euro på leiligheter. For å sikre seg betalt for utført arbeid sikret entreprenøren seg et rettslig krav på alle enheter i fase to.

■ For å unngå konkurs måtte kjøperne delta økonomisk i en redningsaksjon, ledet av tidligere Platinum-topp Neil O'Reilly. Redningsaksjonen lyktes ikke, da en rekke utenlandske kjøpere ikke ville bidra.



DN 14. april 2009



DN 29. april 2009

Jula varer helt til påske. Gi en gave som varer like lenge.

Gi bort DN weekend til jul. Inkluderer DN fredag med magasinet D2 og DN lørdag.
Pris fra 580 kroner (for 3 måneder) Ring oss på 815 11 815 eller gå inn på dn.no/julegave

