

# mentor

nr. 3 2009

I denne utgaven

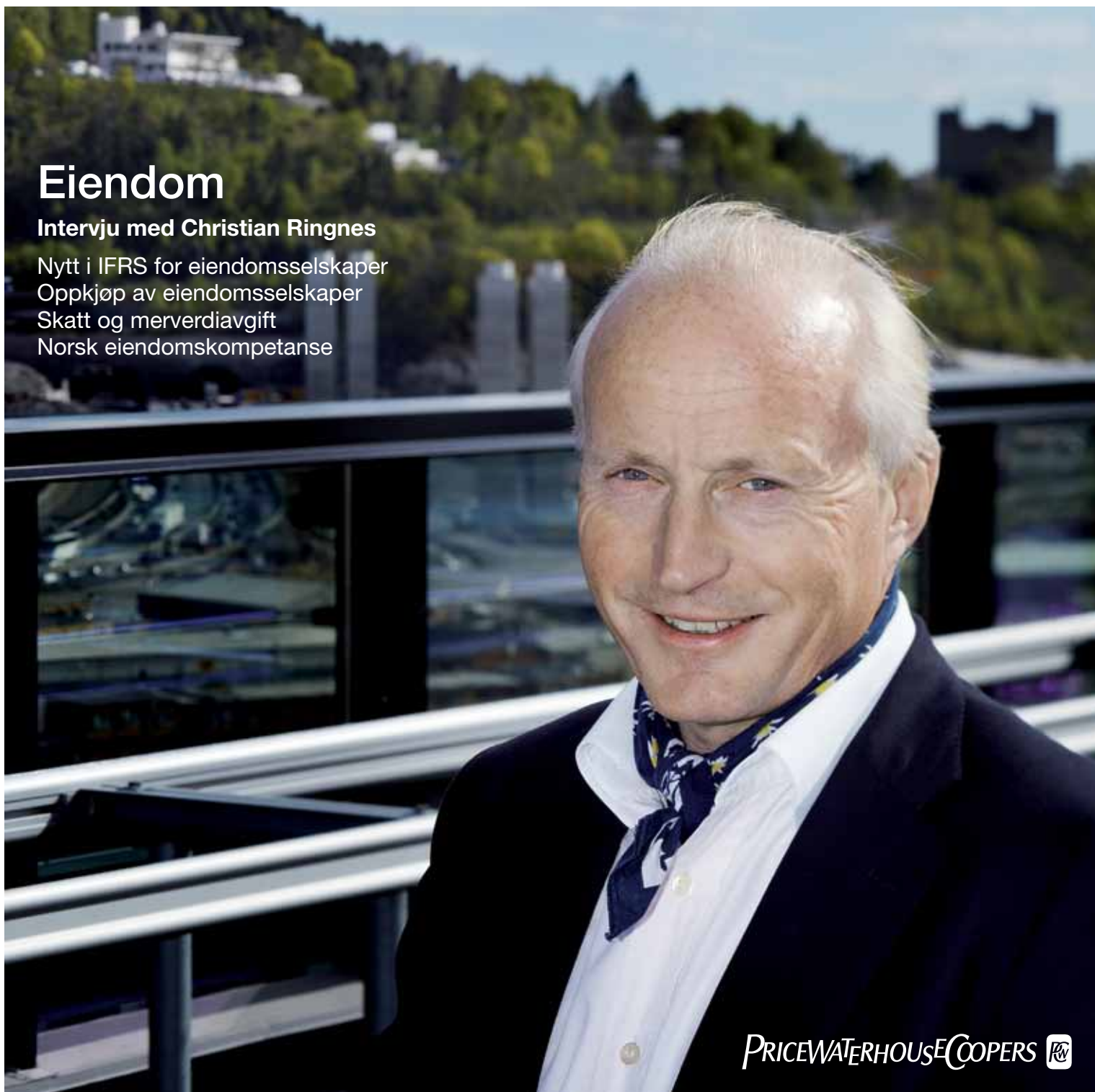
42  
Global CEO Survey  
46  
Hvitvaskingsloven

56  
Aktuelle nyheter  
og mer...

## Eiendom

**Intervju med Christian Ringnes**

Nytt i IFRS for eiendomsselskaper  
Oppkjøp av eiendomsselskaper  
Skatt og merverdiavgift  
Norsk eiendomskompetanse



## Ansvarlig utgiver:

PricewaterhouseCoopers

Mentor publiseres fem ganger i året.

Opplag: 10 500

ISSN: 1501-8474

Redaksjonell tilrettelegging og grafisk produksjon

PricewaterhouseCoopers

Trykk

Oslo Forlagstrykkeri

## Distribusjon

Gratis magasin for kunder og utvalgte kundegrupper av PricewaterhouseCoopers

## Abonnement

For adresseforandring eller abonnement, kontakt oss på [PWc-news@no.pwc.com](mailto:PWc-news@no.pwc.com)

## Redaksjonen

Ansvarlig redaktør

Jens-Erik Huneide, partner revisjon, [jens-erik.huneide@no.pwc.com](mailto:jens-erik.huneide@no.pwc.com)

I redaksjonen

Helene Raa Bamrud, partner rådgivning, [helene.raa@no.pwc.com](mailto:helene.raa@no.pwc.com)

Lars Helge Aasen, partner skatt/avgift, [lars.helge.aasen@no.pwc.com](mailto:lars.helge.aasen@no.pwc.com)

Stine Bryn Sverdrup, advokatfullmektig, [stine.bryn.sverdrup@no.pwc.com](mailto:stine.bryn.sverdrup@no.pwc.com)

Rita Granlund, partner revisjon, [rita.granlund@no.pwc.com](mailto:rita.granlund@no.pwc.com)

Anders Ellefsen, partner revisjon, [anders.ellefsen@no.pwc.com](mailto:anders.ellefsen@no.pwc.com)

Hilde Udnæs, market manager, [hilde.merete.udnaes@no.pwc.com](mailto:hilde.merete.udnaes@no.pwc.com)

Bidragstere

Bjørn Egil Johannesen, Rita Granlund, Bjørn Rydland, Geir Julsvoll, Tove Linn Bjørnå, Ingvar Gjedrem, Yngve Ueland, Lars Reinsnos, Lars Aasen, Trond Ingebrigtsen, Bård Ivar Koppang, Nina Hammerstad, Stian Gårdsvoll, Oslo S Utvikling v/Paul Lødøen, Hilde M. Udnæs, Tor Henning Knudsen, Roger Kjelløkken, Helge Kvamme, Rune Grundekjøn, Stine Bryn Sverdrup

## Foto

Forsidefoto: Bård Gudim

Ilja Hendel, Tommy Normann, Scanpix Creative, GV-Press

For tidligere utgaver av Mentor i nedlastbar pdf-utgave, se Publikasjoner på [www.pwc.no](http://www.pwc.no).

PricewaterhouseCoopers er verdens største nettverk av revisorer, advokater og rådgivere, og leverer et bredt spekter av profesjonelle tjenester gjennom 155 000 medarbeidere i 153 land. Dette drar vi stor nytte av ved våre kontorer i Norge. Med over 1 200 ansatte ved 36 kontorer, er vi i dag en av landets ledende leverandører av tjenester innen revisjon og rådgivning. [www.pwc.no](http://www.pwc.no)

© 2009 PricewaterhouseCoopers.

PricewaterhouseCoopers-navnet refererer til individuelle medlemsfirmaer tilknyttet den verdensomspennende PricewaterhouseCoopers-organisasjonen.

Innholdet i denne informasjonen er kun for generell veiledning. Enhver situasjon er unik, og PricewaterhouseCoopers kan derfor ikke ta ansvar for eventuelle beslutninger som baseres på innholdet. Vennligst ta kontakt med våre revisorer, advokater og/eller rådgivere dersom du har spørsmål om innholdet.



## God styring og kontroll over eiendomspostene

Vi har i de seneste uker lest om tidenes opptur på Oslo Børs. Tross flere lyspunkt i markedsbilde er ubalansen i verdensøkonomien fortsatt markant og usikkerheten til fremtiden tilsvarende stor. Eiendomssektoren er blant de bransjer hvor konjunktursvingningene særlig kommer til uttrykk. Mens vi i forrige nummer av Mentor så på konkrete muligheter og utfordringer som følge av de økonomiske nedgangstidene, har vi i dette nummeret valgt å rette fokus mot en sektor de aller fleste virksomheter berøres av – enten i tilknytning til eierskap i fast eiendom eller gjennom leiekontrakter.

Eiendomsutvikler Christian Ringnes er en profilert aktør i næringen. Han deler sine erfaringer med oss, fra så vel ledelse av eiendomsselskaper som utviklingen innenfor bransjen (s. 6). Han fremhever blant annet styrets ansvar for tilstrekkelig innsikt i regnskap, resultater og måloppnåelse som en viktig tilleggsdimensjon utover strategiske forhold. I en bransje hvor tidshorisonten for prosjekter kan medføre stor usikkerhet er god styring og kontroll over disse postene av vesentlig betydning (s. 35).

Der Ringnes' Eiendomsspar har valgt norske regnskapsprinsipper, følger en rekke virksomheter IFRS-standardene for behandling av fast eiendom. Vi går nærmere inn på både nyheter knyttet til IFRS (s. 10), samt de konsekvenser standardene har ved oppkjøp av eiendomsselskaper (s. 12). Videre omtaler vi de nye formuesskattereglene for utleid næringseiendom med virkning fra 2009 (s. 16), samt reglene for dokumentasjonsplikt i forbindelse med konserninterne transaksjoner (s. 19).

For i underkant av halvannet år siden trådte nye justeringsregler for kapitalvarer i kraft (s. 22). Reglene gir en rekke muligheter, men stiller samtidig omfattende krav til oppfølging og dokumentasjon. Våre skatte- og avgiftsekspertene beskriver her konsekvensene disse reglene, fritaksmetoden (s. 25) og MVA-reglene (s. 28) har for eiendomsselskaper. Videre gjennomgås vesentlige kontraktsmessige forhold som bør gjennomgås av både leietakere og utleiere av eiendom (s. 32).

I desember 2008 flyttet PricewaterhouseCoopers hovedkontoret til Bjørvika, det første bygget i det som

gjernes omtales som Oslos kommende "Central Business District" (s. 39). Vi er stolte av at PwC som Norges største revisjons- og rådgivningsselskap står som et av flaggskipene i denne utviklingen og nå er deltaker i det store engasjementet som er tilknyttet områdets videre utbygging.

Vi håper dette eiendomsnummeret vil gi lærerik og nyttig informasjon - uavhengig om du er leier, eier eller er utvikler av eiendom. Jeg vil samtidig benytte anledningen til å ønske alle våre kunder og relasjoner en riktig flott sommer.

Knut Grotli  
Administrerende direktør

<b>Leder</b>	<b>3</b> God styring og kontroll over eiendomspostene Knut Grotli
<b>Tema: Eiendom</b>	<b>6</b> Christian Ringnes skaper entusiasme i hovedstaden
	<b>10</b> Nyheter knyttet til regnskapsmessig behandling av fast eiendom etter IFRS
	<b>12</b> Oppkjøp av eiendomsselskaper
	<b>16</b> Formuesskatteregler for næringseiendom
	<b>19</b> Eiendomsselskaper og transfer pricing
	<b>22</b> Justeringsreglene for kapitalvarer
	<b>25</b> Fisjonèr i tide
	<b>28</b> Hvordan spare MVA-kostnader for infrastruktur ved oppføring av boliger
	<b>30</b> Norsk eiendomskompetanse
	<b>32</b> Leiekontrakter – hva bør man passe på?
	<b>35</b> Styring og kontroll i eiendomsselskaper
	<b>39</b> Oslos nye "Central Business District"
<b>Virksomhetsstyring</b>	<b>42</b> Global CEO Survey
	<b>46</b> Hvitvaskingsloven
<b>Skatt, avgift og selskapsrett</b>	<b>56</b> Aktuelle nyheter

6

Foto: Bård Gudim



Christian Ringnes har over flere år satt sitt preg på eiendomsutviklingen, særlig i Oslo by. Dette gjelder så vel nærings-eiendommer som kulturbygg og ved utsmykning av byen. Vi har møtt han for å høre bakgrunnen for engasjementet, samt hans syn på ledelse av en bedrift i eiendomsbransjen.

35



Foto: Ilja Hendel

Styring og kontroll i eiendoms-selskaper – hvordan utvikle verdiene gjennom god styring og kontroll.

39



Etter hvert som utbyggingen i Bjørvika ferdigstilles, vil bydelen bli Oslos nye tyngdepunkt og "Central Business District".

46



Foto: Ilja Hendel

Ny hvitvaskingslov skjerper kampen mot utbytte fra straffbare handlinger og terrorfinansiering.

# Christian Ringnes skaper entusiasme i hovedstaden

Christian Ringnes har over flere år satt sitt preg på eiendomsutviklingen, særlig i Oslo by. Dette gjelder så vel næringseiendommer som kulturbygg og ved utsmykning av byen. Vi har møtt han for å høre bakgrunnen for engasjementet, samt hans syn på ledelse av en bedrift i eiendomsbransjen.

Av Bjørn Egil Johannesen og Rita Granlund

Foto: Bård Gudim



Christian forteller at han startet i eiendomsbransjen helt ved en tilfeldighet. Egentlig var det shipping han var opptatt av. Han ble fascinert av shippingbransjen som var kapitalkrevende, og som krevde posisjonering i forkant av markedssvingningene. Hans første "ordentlige" jobb var som konsulent i McKinsey, men han ble headhuntet til eiendomsselskapet Eiendomsspar med utsikter om å bli administrerende direktør.

Dette var en utfordring som krevde forberedelse, og Christian gikk inn i arkivene til McKinsey og Harvard Business School for å forstå hva som skulle til for å lykkes. Det kom tydelig frem at nøkkelen til suksess var å være en praktiker, da utdannede teoretikere tenderte til å gjøre fiasko i eiendomsbransjen. Dette holdt han klokkelig munn om i sine ansettelsesintervjuer, og han ble i 1984 ansatt i Eiendomsspar.





Foto: Bård Gudim

“Jeg omtaler 2003-2007 som det Gyldne Triangel, hvor renten var lav, og det var stor vekst i etterspørsel og begrenset tilbud av eiendommer. Så har vi Bermuda Triangelet med høy rente og økonomi som stopper opp, samtidig som det leveres mange nybygg som ble påstartet i de gode tidene. Slik var inngangen til 2008.”

### Christian Ringnes

Utdannet siviløkonom fra Université de Lausanne i Sveits og MBA ved Harvard Business School i USA. Han har siden 1984 vært en aktiv eiendomsinvestor og er i dag største eier og administrerende direktør i eiendomsselskapene Eiendomsspar og Victoria Eiendom

#### Du har vist god evne til riktig timing av dine investeringer. Hva er dine tanker om dette?

Jeg har brukt mye tid på å analysere markeder. Eiendom er som shipping, det vil si kapitaltunge virksomheter. Man må ha et svært bevisst forhold til når det er lurt å investere eller ikke. Det er helt avgjørende å posisjonere seg i forkant av markedssvingningene. Det er bedre å være en idiot i et godt marked, enn et geni i et dårlig marked.

Det er avgjørende å analysere de viktigste parametrene. På inntektssiden har du tilbud og etterspørsel av lokaler, og på den andre siden renteutviklingen. Den nominelle renten bestemmer kostnadssiden. Jeg omtaler 2003-2007 som det Gyldne Triangel, hvor renten var lav, og det var stor vekst i etterspørsel og begrenset tilbud av eiendommer. Så har vi Bermuda Triangelet med høy rente og økonomi som stopper opp, samtidig som det leveres mange nybygg som ble påstartet i de gode tidene. Slik var inngangen til 2008. Etter hvert er rentene kuttet, men det tar tid å snu.

#### Hva tror du om utvikling av byen vår? - hvor vil vi se vekst i leiepriser og omsetningsverdier fremover?

Først og fremst, Oslo er en liten by, og vi kan aldri få en veldig segmentering. Det vil være en viss

beliggenhetssegmentering og en viss segmentering mellom nytt og gammelt. Men Oslo er ikke som London og Paris, som har områder med fundamentalt ulike priser.

I tillegg tror jeg det blir stor innflytting til Oslo. Byen kommer til å vokse og utvikle seg i mange retninger. Bjørvika blir en fin bydel. Det samme gjelder Kvadraturen, det vil si området mellom Vika/Aker Brygge og Bjørvika. Dette er det politisk interesse for. Resten av indre by vil også ha det bra. Vi ser områdene ved Akerselven og Nydalen utvikle seg med stor kreativ virksomhet. Og ja, det blir gondol fra Bjørvika til Ekebergåsen - det er prosjektert og det er ukomplisert.

Oslo ligger godt an og vil i forsterkende grad være sentrum i Norge, til tross for politiske ønsker i annen retning. Så lenge Norge er et rikt land, vil vi få tilflytting fra utlandet, blant annet fra Øst Europa, eksempelvis Litauen og Polen.

#### Du har investert i noen sentrale merkebygg i Oslo, i tillegg til fontener og utsmykning i byen. Gjør du investeringer kun basert på forretningsmessige vurderinger eller kommer dine investeringer i kultur fra hjertet?

Det har vært litt ulikt perspektiv for de ulike investeringene. Da Ekebergrestauranten ble kjøpt, var

det nok ikke først og fremst for å tjene penger. Men for oss var dette i kroner et relativt lite prosjekt. Vi i Eiendomsspar har hatt en tradisjon med å gi bort skulpturer og utsmykning, og dette bygget så vi som å være i samme gate. Men vi hadde erfaring fra Holmenkollen Restaurant når det gjelder lokasjon "hillside" og restaurantdrift, som er sentrale elementer for å vurdere hvordan prosjektet kunne gå. Selv om det ble hevdet at vi fikk bygget for "halv pris" la vi i kalkylene til grunn en svært beskjeden avkastning. Ekebergrestauranten har vist seg å gå veldig bra, og vi har firedoblet omsetningen i forhold til budsjettet. Det er hyggelig, særlig tatt i betraktning bygningens stil og historie.

Når det gjelder Folketeatret var ikke våre tanker fullt så edle i forhold til å være en gave til byen. Vi hadde i utgangspunktet ikke tenkt å kjøpe denne eiendommen, for vi så ikke for oss å beskjefte oss med scenedrift. Men så fikk vi kontakt med det svenske selskapet Circus, som hadde lyst til å forestå scenedriften uten å eie eiendommen. Av byggets 25.000 kvm kunne Circus drive lønnsomt ved å anvende 9000. Vi fikk troen på at det kunne bli lønnsomt ut av store oppsetninger i kombinasjon med restaurantdrift, sammen med en 15 års hotellkontrakt. Det blir hotell med 160 rom som skal drives av Petter Stordalens Choice, pluss to etasjer

med shoppingpassasje. Dessverre tror vi at budet vårt var litt for godt, for vi fikk nærmest umiddelbar aksept fra kommunen. Vi bød dobbelt så mye som neste budgiver. Likefullt kommer nok denne investeringen til å gi god avkastning, som planlagt.

**Du eier og leder en suksessfull bedrift, og har sittet i flere styrer. Hvordan ser du på styrets oppgaver i forhold til utvikling av virksomheten, herunder styring, internkontroll og regnskap?**

Jeg har nok erfart at mange styrer gjerne vil være mer opptatt av strategi enn fokus på de reelle resultatene og regnskapsrapporteringen. Men mister man fokus på å følge resultat og balanse og å forstå hvor man er, går det dårlig for de fleste. Jeg mener at regnskap, resultater og måloppnåelse er en integrert del av både administrasjonens

og styrets oppgaver som ikke kan frikobles. Det holder ikke med bare å ha vyer. Mangfold i styrer er fint, men alle må ha forretningsmessig forståelse og forståelse for risikobildet.

Særlig i eiendomsbransjen kan enkeltbeslutninger få store konsekvenser, ikke minst grunnet tidshorizonten for prosjektene, og at markedet svinger. Dette er det viktig å forstå. Jeg tror også at det som i andre kapitalkrevende bransjer er en stor fordel å kunne fatte beslutninger raskt. Det innebærer et behov for en liten og tett organisasjon.

I Eiendomsspar har vi nøkkelkompetansen i form av et fåtall personer, og så kjøper vi inn tjenester av ulike karakter, særlig på områder hvor aktiviteten varierer sterkt. Vi har nok sjeldent korte beslutningsveier. Vi er best

på de ikke alt for lange prosessene, og på mellomstore prosjekter. Eiendomsspar kommer derfor ikke til å gå inn på gigantutbygginger. Slike prosjekter kan lett gå galt, ikke bare i Norge. Også fra andre land har vi sett at det skal lite til før store prosjekter går galt.

**Du har valgt å bruke ordinære norske regnskapsregler for Eiendomsspar. Hva er dine tanker rundt dette?**

Dette er et helt bevisst valg. I motsetning til etter IFRS, slipper vi å bruke virkelig verdi etter norske regler. Vi har sett eksempler fra andre hvor man har anvendt virkelig verdi i regnskapsføringen og tilsynelatende fått frem verdier for aksjonærene og foretatt utdelinger basert på disse regnskapene, men med etterfølgende problemer med lån og covenants som har vært knyttet til høye verdier. Jeg liker ikke øyeblikksbokføring. Virkelige verdier bør heller være et supplement til historiske tall i en separat verdijustert beregning.

**Er det noe spesielt du har lyst til å få frem siden dette er et sommernummer?**

Vi er værutsatte her i Norge. Sol og varme virker på hele vår mentalitet, og vi ser gjerne en oppblomstring av optimisme når det er som lysest. Vi så det i 2008, inntil den grå høsten kom. Jeg blir i godt humør av våren, og får større tro på fremtiden.

For ytterligere informasjon, kontakt:

b.e.johannessen@no.pwc.com 952 60 546  
rita.granlund@no.pwc.com 952 60 237

Christian Ringnes ble intervjuet av Rita Granlund og Bjørn Egil Johannesen, begge partnere ved PricewaterhouseCoopers' kontor i Oslo

Foto: Bård Gudim





Foto: Tommy Normann

# Nyheter knyttet til regnskapsmessig behandling av fast eiendom etter IFRS

Av Bjørn Rydland og Geir Julsvoll

De sentrale regnskapsstandardene som regulerer den regnskapsmessige behandlingen av fast eiendom etter IFRS er: IAS 16 Eiendom, anlegg og utstyr, IAS 40 Investerings eiendom, IAS 11 Anleggskontrakter, IAS 18 Driftsinntekter, IAS 5 Anleggsmidler holdt for salg og avviklet virksomhet IAS 17 Leieavtaler og IAS 36 Verdifall på eiendeler. Hovedtrekkene ved disse standardene forutsettes kjent. I artikkelen er det fokusert på enkelte nyheter knyttet til regnskapsmessig behandling av fast eiendom etter IFRS.

## IAS 16 Eiendom, anlegg og utstyr

Standarden er tilpasset øvrige standarder (IFRS 5 Anleggsmidler holdt for salg og avviklet virksomhet og IAS 36 Verdifall på eiendeler) ved at gjenvinnbart beløp er definert som det høyeste av en eiendels netto salgspris med fradrag av salgskostnader og dens bruksverdi (endringen er understreket).

I tillegg er det gjort endringer knyttet til salg av eiendeler holdt for utleie. Utleiere som også jevnlig selger anleggsaktiva, skal klassifisere anleggsaktiva holdt for salg som varelager. Dermed reguleres inntektsføringen av IAS 18 Driftsinntekter med unntak av salg med tilbakeleie som reguleres av IAS 17 Leieavtaler. Etter IAS 18 Driftsinntekter skal driftsinntektene knyttet til salget presenteres brutto.

Endringene som beskrevet trer i kraft fra 2009. Det er ikke krav til å omarbeide sammenligningstallene.

I tillegg er det foreslått at IAS 16 Eiendom, anlegg og utstyr skal endres når det gjelder kjøp av eiendeler som leies ut (operasjonelle leieavtaler). I disse tilfellene skal det vurderes om eventuelle mer-/mindreverdi sammenlignet med estimert markedsleie skal amortiseres separat.

Det er forventet at denne siste endringen vil vedtas av EU for bruk fra og med 2010.

## IAS 40 Investerings eiendom

IAS 40 Investerings eiendom er endret slik at eiendom under oppføring også

kan verdsettes til estimert virkelig verdi, når den skal brukes som investerings eiendom ved ferdigstillingen.

Endringen trer i kraft fra 2009. Det er ikke krav til å omarbeide sammenligningstallene.

## IAS 23 Låneutgifter

IAS 23 Låneutgifter er endret. Låneutgifter som er direkte henførbare til anskaffelse, tilvirkning eller produksjon av en kvalifiserende eiendel skal balanseføres som en del av den aktuelle eiendelens anskaffelseskost. Tidligere kunne slike låneutgifter alternativt utgiftsføres umiddelbart.

Standarden er gjeldende for årsregnskaper som omfatter perioder som

”Det er viktig å utrede de regnskapsmessige løsningene tidlig (og grundig) for å unngå ubehagelige overraskelser. Undervurder ikke kompleksiteten!”

begynner 1. januar 2009 eller senere. Standarden skal anvendes på låneutgifter knyttet til kvalifiserende eiendeler når oppstartstidspunktet for balanseføring er på eller etter ikrafttredelsestidspunktet.

#### **IFRIC 15 Agreements for the Construction of Real Estate**

IFRIC 15 inneholder retningslinjer som skal anvendes ved regnskapsføringen av inntekter og kostnader knyttet til avtaler om oppføring av fast eiendom mv.

Om den aktuelle avtalen skal regnskapsføres etter IAS 11 Anleggskontrakter, eller etter IAS 18 Driftsinntekter, vil avhenge av om avtalen tilfredsstillende definisjonen av en anleggskontrakt. Definisjonen tilfredsstillende hvis kjøperen har stor påvirkning på den endelige løsningen: ”a contract specifically negotiated for the construction of an asset or a combination of assets”.

En avtale hvor kjøperen bare har muligheten til å påvirke utforming i begrenset grad, eventuelt må velge mellom noen tilbudte alternativer, vil nå lettere bli klassifisert som salg av vare. Dersom kontroll, risiko og rett til avkastning først går over til kjøper ved ferdigstillelse og levering skal inntekten først regnskapsføres ved levering, og ikke løpende i takt med fullføringsgraden ved bruk av løpende avregnings metode. Dette er en innskjerping i forhold til praksis.

Dersom avtalen kun gjelder levering av tjenester hvor resultatet kan estimeres på en pålitelig måte skal løpende avregningsmetode anvendes.

IFRIC 15 forventes vedtatt av EU i løpet av andre kvartal 2009. Implementeringen kan først skje etter vedtakstidspunktet. Når endringen gjøres må sammenligningstallene omarbeides.

#### **IFRIC 12 Service Concession Arrangements**

IFRIC 12 regulerer regnskapsføringen hos private aktører med infrastruktur-leveranser (typisk bygging og/eller utleie av bygninger) som inngår i leveransen av en offentlig tjeneste. Med offentlig tjeneste menes tjenester som normalt ytes av det offentlige og som direkte tilflyter innbyggerne på generell basis som vann, kloakk, sykehus, skoler, flyplasser, transportsystemer osv.

Det kreves at det offentlige kontrollerer hvilke tjenester som skal ytes, til hvem og til hvilken pris. I tillegg må det offentlige gjennom eierskap ha særskilte rettigheter, eller på annen måte kontrollere en vesentlig residualinteresse til infrastrukturen ved utløpet av avtalen. En slik kontroll kan for eksempel oppnås gjennom utøvelse av kjøpsopsjoner. I motsetning til ved en vurdering etter IAS 17 Leieavtaler krever ikke IFRIC 12 at kjøpsopsjonen gir anledning til å kjøpe til en rabattert pris.

Dersom infrastrukturen er innenfor virkeområdet skal eiendelen ikke presenteres som fast eiendom (evt. finansiell lease), men som en finansiell eiendel eller en immateriell rettighet:

Avtalen skal presenteres som en finansiell fordring med inntektsføring av effektiv rente i samsvar med IAS 39 Finansielle Instrumenter i de tilfeller hvor operatøren av infrastrukturen opparbeider en rett til å motta kontanter eller andre finansielle eiendeler fra det offentlige.

Dersom operatøren skal få sin avkastning gjennom betaling fra fremtidige brukere uten noen garantert minimumsavkastning må denne rettigheten regnskapsføres som en immateriell eiendel i samsvar med IAS 38 Immaterielle eiendeler.

IFRIC 12 må implementeres fra og med regnskapsåret 2010. Sammenligningstallene må omarbeides.

Regnskapsmessig behandling av fast eiendom etter IFRS er et komplisert fagområde i rask utvikling hvor det er nødvendig med kunnskap om en rekke regnskapsstandarder og fortolkningsuttalelser, samt detaljkunnskap om den enkelte transaksjon og/eller avtale. Det er viktig å utrede de regnskapsmessige løsningene tidlig (og grundig) for å unngå ubehagelige overraskelser. Undervurder ikke kompleksiteten!

For ytterligere informasjon, kontakt:

[bjorn.rydland@no.pwc.com](mailto:bjorn.rydland@no.pwc.com) 952 60 480  
[geir.julsvoll@no.pwc.com](mailto:geir.julsvoll@no.pwc.com) 952 60 540

Geir Julsvoll (t.v.) og Bjørn Rydland, begge revisjonspartnere i PricewaterhouseCoopers Oslo



Foto: Bård Gudim

Foto: PwC



# Oppkjøp av eiendomsselskaper

## Virksomhetsbegrepet og behandling av utsatt skatt og goodwill etter IFRS

Senior Associate Tove Linn Bjørnå og partner Bjørn Egil Johannessen er begge tilknyttet PricewaterhouseCoopers' rådgivningsavdeling

Av Tove Linn Bjørnå og Bjørn E. Johannessen

Ved oppkjøp av eiendomsselskaper vil det kunne ha store regnskapsmessige konsekvenser dersom transaksjonen er å betrakte som virksomhetsoverdragelse etter IFRS 3 i stedet for kjøp av eiendeler. Et oppkjøp av eiendom som faller innenfor definisjonen av virksomhet, fører til innregning av utsatt skatt til nominell verdi i konsernregnskapet, jf IFRS 3 og IAS 12, og det kan oppstå goodwill i konsernregnskapet. Dette er ikke tilfellet dersom oppkjøpet anses å være kjøp av eiendeler, jf unntaket i IAS 12.15 b.<sup>1</sup>

Vurderingen av om transaksjonen er å regne som en virksomhetsoverdragelse er kompleks, og involverer skjønnsmessige betraktninger basert på de faktiske forhold, som må vurderes for hver transaksjon. I revidert IFRS 3 (2008), er definisjonen av virksomhetsbegrepet utvidet noe, isolert sett indikerer det at flere transaksjoner vil falle inn under virksomhetsbegrepet. Den reviderte standarden gjelder for regnskapsperioder som starter etter 1. juli 2009, og må således anvendes for 2010, men det er anledning til tidligere anvendelser. Standarden kan derfor brukes for 2009, gitt at EU innlemmer standarden før regnskapet for 2009 skal avlegges.

**Vil en utvidet definisjon av virksomhetsbegrepet i IFRS 3 (2008) føre til at flere oppkjøp vil kvalifisere som virksomhetssammenslutninger?**

Etter gjeldende definisjon i IFRS 3 (2004) består en virksomhet av et integrert sett av aktiviteter og eiendeler som utføres og styres med det formål å skape avkastning, lavere kostnader eller økonomiske fordeler. I revidert IFRS 3 (2008) er definisjonen beholdt, men med det tillegg at det er tilstrekkelig at

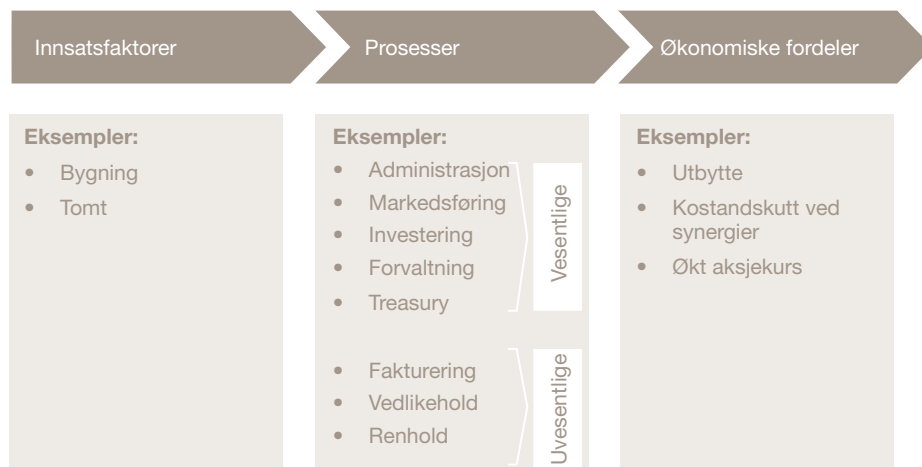
aktivitetene og eiendelene er i stand til å bli utført eller styrt med det formål å skape avkastning, lavere kostnader eller økonomiske fordeler.

Ved endringen presiseres det at det ikke er krav om at eiendelene og aktivitetene styres og utføres på oppkjøpstidspunktet. Det fører til at for eksempel selskaper i utviklingsfasen og generell virksomhet knyttet til forskning og utvikling lettere faller innenfor definisjonen av virksomhet. De eksemplene som

ligger bak endringen i ordlyd refererer ikke til eiendomsbransjen, men altså oppstartsselskaper og FoU-selskaper. Det er derfor grunn til å tro at en utvidet definisjon av virksomhetsbegrepet ikke vil gi store endringer i praksis i eiendomsbransjen. Dersom det skulle bli en større endring i definisjonen forventes det å oppstå som følge av en mer US GAAP vennlig fortolkning av virksomhet, der det er lavere krav til integrasjonen av eiendeler og prosesser.

<sup>1</sup> Endringer i IAS12 Inntektsskatt. IASB har varslet endringer i IAS12 som kan påvirke ovenstående vurderinger. En høringsuttalelse (Exposure Draft) er utgitt i mars 2009 (høringsfrist 31. juli 2009). Det foreslås blant annet, å oppheve unntaket i IAS 12.15 som i dag medfører at utsatt skatt ikke skal innregnes initielt ved en transaksjon som ikke er virksomhet. Dette kan lede til at utsatt skatt til en tilnærmet nåverdi vil bli innregnet i balansen på oppkjøpstidspunktet.

Figur 1: **Komponenter i en virksomhet**



**Hvilke faktorer vurderes ved klassifiseringen av om en transaksjon er en virksomhetssammenslutning eller kjøp av eiendeler?**

For at et eiendomsselskap skal drive virksomhet må det eksistere et integrert sett av innsatsfaktorer og prosesser som skaper eller har evne til å skape økonomiske fordeler, som vist i figur 1. Foreligger goodwill i et overført sett av aktiviteter og eiendeler, faller transaksjonen innenfor definisjonen av virksomhetsoverdragelse.

Innsatsfaktorer vil i eiendomsbransjen være eiendommen eller bygningen i seg selv. Prosesser kan for eksempel omfatte administrasjon, investeringsbeslutninger

og markedsføringsaktiviteter. Slike prosesser må anses å være vesentlige for å kunne skape økonomiske fordeler. Et eksempel på økonomiske fordeler vil kunne være kostnadsbesparelser som følge av synergier mellom to virksomheter som slås sammen.

Innsatsfaktorer og prosesser defineres i IFRS 3 (2008) som tidligere, og sontringen mellom vesentlige og uvesentlige prosesser antas å være slik den er etter gjeldende praksis.

**Hvilke prosesser anses å være vesentlige i en virksomhet?**

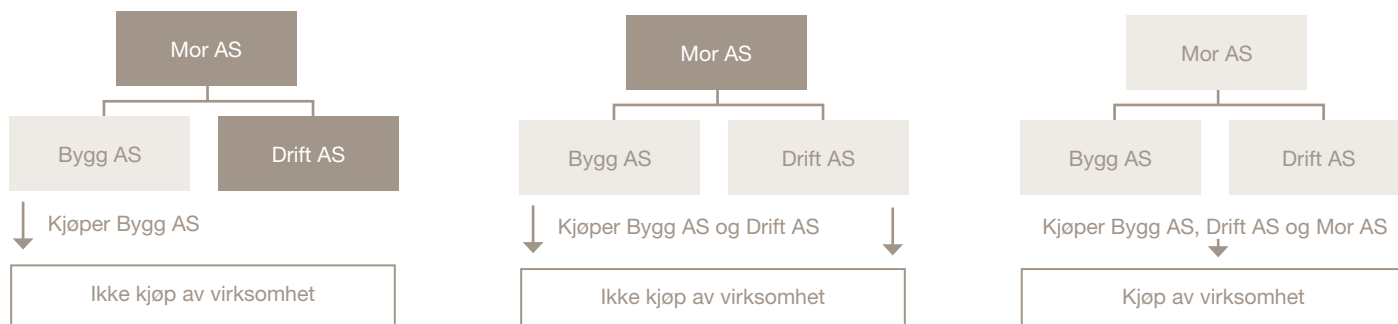
Det er vanskelig å gi et entydig svar på dette spørsmålet. De faktiske forhold må

vurderes for hver transaksjon. Som det fremgår av IAS 40 antas for eksempel sikkerhets- og vedlikeholdstjenester å være uvesentlige prosesser. Tilsvarende vil nok renholds- og fakturerings-tjenester anses å være uvesentlige. Administrasjon og ledelse, markedsføring og investeringsaktiviteter vil derimot kunne være eksempler på vesentlige prosesser.

I praksis ser man ofte eiendomsselskapsstrukturer som er slik at bygget ligger i et separat AS (Bygg AS), at prosesser relatert til fakturering, vedlikehold og liknende prosesser gjerne legges i et parallelt driftsselskap (Drift AS), mens de vesentlige driftsaktivitetene relatert til administrasjon og beslutningsmyndighet ligger separat, eksempelvis i Mor AS. En transaksjon som inkluderer kjøp av Bygg AS vil dermed ikke være å regne som en virksomhetssammenslutning etter IFRS 3, se figur 2.

Det samme gjelder videre for en transaksjon som inkluderer både Bygg AS og Drift AS, dog under forutsetning av at det bare er uvesentlige aktiviteter som administreres her. Imidlertid vil en transaksjon som i tillegg til Bygg AS og Drift AS også inkluderer Mor AS, og dermed også de vesentlige prosessene, normalt være å regne som virksomhetssammenslutning etter IFRS 3.

Figur 2: **Kjøp av virksomhet**



**Vil grensedragningen mellom virksomhet og eiendelskjøp være aktuell både ved kjøp av aksjer og ved kjøp av innmat?**

Ved kjøp og salg av eiendomsselskap og enkelteiendom vil strukturering av transaksjonen kunne ha skattemessige effekter. Så lenge salg av eiendommen som sådan resulterer i en skattemessig gevinst, vil selger isolert sett ha incentiv til å selge aksjene i selskapet hvor bygget ligger, og dermed unngå gevinstbeskatning. Kjøper vil i de fleste tilfeller ønske å kjøpe de enkelte eiendelene fremfor aksjene, fordi den skattemessige verdien av bygningen (og andre eiendeler) da oppjusteres til kjøpspris og kjøper vil få et høyere grunnlag for skattemessige

avskrivninger. Ved kjøp av aksjer videreføres de skattemessige verdiene av eiendelene, mens regnskapsmessig verdi oppjusteres til virkelig verdi i konsernregnskapet. Dermed vil det være en midlertidig forskjell mellom regnskapsmessig og skattemessig verdi av bygningen, og grunnlag for utsatt skatt.

Ved kjøp av aksjer i eiendomsselskaper kompenseres som regel kjøper for nåverdien av de tapte avskrivninger som oppstår ved at skattemessig avskrivningsgrunnlag ikke oppjusteres til virkelig verdi. Nominell verdi tilsvarer skattesatsen på 28 % på differansen, mens nåverdien er lavere som følge av at bygg anses å ha en lang levetid, med

skattemessig saldoavskrivning på 2-4 %. Justert for denne tidsverdien har man historisk erfart at kjøper oppnår en rabatt tilsvarende 5-8 % av de totale tapte skattemessige avskrivningene. Ved kjøp av selskap sparer kjøperen også dokumentavgift, og denne besparelsen vil implisitt inngå i rabatten.

Uavhengig av om transaksjonen skjer som en innmatstransaksjon eller aksjekjøp vil grensedragningen mellom virksomhet og eiendelskjøp være aktuell. For virksomhetsoverdragelser i henhold til IFRS 3 må det foretas innregning av utsatt skatt og goodwill i konsernregnskapet. I de tilfeller virksomhetsoverdragelsen er gjennomført i form av kjøp av innmat, vil

**Figur 3: Konsekvenser, fire mulige utfall**

	Kjøp/salg av innmat	Kjøp/salg av aksjer
Virksomhet	<p><b>Selger:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Skatt på gevinst/ fradrag for tap</li> </ul> <p><b>Kjøper:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Oppjustert skattemessig verdi på eiendel, lik regnskapsmessig</li> <li>IFRS 3 kommer til anvendelse</li> <li>Grunnlag for utsatt skatt er 0, dermed vil ikke utsatt skatt innregnes på oppkjøpstidspunkt</li> </ul>	<p><b>Selger:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Dersom selger er et AS: lav skatt på gevinst (fritaksmetoden)/ ikke fradrag for tap</li> </ul> <p><b>Kjøper:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kontinuitet i skattemessig verdi</li> <li>IFRS 3 kommer til anvendelse, innregning av utsatt skatt</li> <li>Innregning av goodwill som følge av at utsatt skatteforpliktelse innregnes i konsernregnskapet</li> </ul>
Ikke virksomhet	<p><b>Selger:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Skatt på gevinst/ fradrag for tap</li> </ul> <p><b>Kjøper:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Oppjustert skattemessig verdi på eiendel, lik regnskapsmessig</li> <li>Regnskapsmessig behandling ihht den relevante standard (eks IAS 40, IAS 16, IAS 2)</li> <li>Ingen initiell innregning av utsatt skatt, jf IAS 12.15 b</li> </ul>	<p><b>Selger:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ingen skatt på gevinst/ fradrag for tap</li> </ul> <p><b>Kjøper:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kontinuitet i skattemessig verdi</li> <li>Regnskapsmessig behandling ihht den relevante standard (eks IAS 40, IAS 16, IAS 2)</li> <li>Ingen initiell innregning av utsatt skatt, jf IAS 12.15 b</li> </ul>

riktignok skattemessig kostpris tilsvare regnskapsmessig kostpris, slik at utsatt skatteforpliktelse blir null. Oppfylles ikke kravet til virksomhet, regnskapsføres transaksjonen ved fordeling av anskaffelseskost i henhold til relativ virkelig verdi på de ulike eiendelene på kontrolltidspunktet, uavhengig av om det er kjøp av selskap eller innmat. Kostpris vil som nevnt ovenfor være influert av en mulig latent skatteforpliktelse, men vil i praksis bli regnskapsført netto som eiendel i balansen.

### Illustrativt eksempel



Fire ulike utfall kan være aktuelle ved eiendomstransaksjoner, alt etter om man kjøper innmat eller aksjer, og om kjøpet defineres å være virksomhet eller ikke. Utsatt skatt i balansen oppstår bare dersom man kjøper aksjer og det dreier seg om et virksomhetskjøp, se figur 3.

#### Kan goodwillverdien forsvares ved test for verdifall?

Dersom vi konkluderer med at det dreier seg om kjøp av virksomhet, skal en utsatt skatteforpliktelse innregnes i konsernregnskapet knyttet til den midlertidige forskjellen mellom skattemessig og regnskapsmessig verdi av eiendommen. I kjøpsprisen vil kjøper som nevnt over ha trukket fra nåverdien av manglende avskrivninger. På grunn av at innregning av utsatt skatt skjer til nominell verdi, vil differansen øke residualposten goodwill tilsvarende.

Etter IAS 36 skal goodwill testes for tap ved verdifall på hvert rapporteringstidspunkt. Test for verdifall skal baseres på kontantstrøm før skatt, jf IAS 36.50. Et behov for nedskrivning vil være til stede dersom eiendelens eller den kontantgenererende enhetens balanseførte verdi overstiger dens gjenvinnbare beløp. Den kontantgenererende enhetens balanseførte verdi vil i eksemplet over bestå

av bygningen (200) og den tilhørende goodwill (28), totalt 228. Det er beløpet som skal testes mot bruksverdien. Dersom man derimot tester verdien mot netto salgsverdi (virkelig verdi minus salgskostnader) vil også den utsatte skatten inngå i vurderingsenheten. Årsaken er at denne utsatte skatten vil bli fraregnet ved et slikt salg. Gjenvinnbart beløp er definert som den høyeste verdi av enhetens virkelige verdi, fratrukket salgsutgifter<sup>2</sup> og bruksverdi. Virkelig verdi er 200, mens bruksverdi, beregnet basert på kontantstrøm før skatt, også vil tilsvare 200.

Eksempelet indikerer at goodwill som oppstår som en konsekvens av innregningen av en utsatt skatteforpliktelse, isolert sett skal nedskrives ved test mot bruksverdi, fordi den ikke kan forsvares ved en verdivurdering basert på kontantstrøm før skatt. En slik nedskrivning av goodwill vil gi et misvisende bilde, siden det ikke er oppstått noe økonomisk tap som følge av transaksjonen. Dette unngås ved å teste verdien mot netto salgsverdi. Et annet poeng er at dersom eiendommen selges, vil det trolig skje i form av et salg av aksjer, som vil resultere i at skatteforpliktelsen ikke realiseres, men overføres til ny kjøper.

IAS 36 åpner for å inkludere visse innregnede forpliktelser i vurderingsenheten ved beregning av gjenvinnbart beløp. Etter IAS 36.78 vil det være aktuelt i de tilfeller der et salg av eiendelen krever at kjøperen må overta en forpliktelse. Ovenstående betyr det at dersom en eiendom i praksis aldri vil bli solgt som en enkeltstående eiendel (salg av innmat), vil den balanseførte verdien som skal testes være 200 (228 – 28), som vil tilsvare det gjenvinnbare beløpet ved beregning etter netto salgsverdi. Det vil da ikke bli noe tap ved verdifall. En slik vurdering vil dessuten gi et mer rettviseende bilde av den gjennomførte transaksjonen.

#### Konklusjon

Oppkjøp av eiendomsselskaper kan omfatte flere kompliserte problemstillinger knyttet til både virksomhetsbegrepet og vurderingene av utsatt skatt og goodwill i konsernregnskapet. De faktiske forholdene må vurderes for den enkelte transaksjon. I de fleste tilfeller vil det være nødvendig med en skjønnsmessig vurdering for å avgjøre om transaksjonen er kjøp av virksomhet eller kjøp av eiendeler.

For ytterligere informasjon, kontakt:

tove.linn.bjornaa@no.pwc.com 952 60 329  
 b.e.johannessen@no.pwc.com 952 60 546

<sup>2</sup> I eksemplet legger vi til grunn at kjøpsutgifter og salgsutgifter er null, evt. at det har vært en verdistigning fra kjøpstidspunktet som dekker opp transaksjonskostnadene.



# Formuesskatteregler for næringseiendom

I forbindelse med statsbudsjettet for 2009 ble det forelått flere tiltak for å øke ligningsverdien på fast eiendom. Begrunnelsen var å redusere til dels betydelige forskjeller mellom ligningsverdi og reell verdi på eiendommene.

Av Ingvar Gjedrem



”De nye reglene for utleid næringseiendom gjelder generelt fra og med inntektsåret 2009. Det er imidlertid viktig å være oppmerksom på at næringseiendom som eies av ikke-børsnoterte aksjeselskap må verdsettes etter den nye metoden allerede fra og med inntektsåret 2008.”

med inntektsåret 2008. Bakgrunnen er at endringen skal få effekt for formuesskattepliktige aksjonærer fra og med inntektsåret 2009.

De nye reglene vil ikke gjelde for eiendommer som eies av børsnoterte selskaper, idet verdien på eiendommene i slike tilfeller reflekteres i børskursen. Også eiendommer som eies av heleide datterselskaper av børsnoterte selskaper er unntatt fra de nye reglene.

#### Eiendommer som leies ut

De nye reglene innebærer at formuesverdsettelse av næringseiendom skal skje ut fra en prosentvis andel av den kapitaliserte verdien av eierens netto utleieinntekter.

Reglene skal i utgangspunktet gjelde for alle typer næringseiendommer som leies ut. Dette gjelder blant annet kontorlokaler, fabrikker, tomter, parkeringshus, butikker, verksted mv. Næringseiendom knyttet til kraftverk, og jord- og skogbrukseieendommer er imidlertid holdt helt utenfor. Normalt gjelder det samme for

andel i boligselskap (borettslag og boligaksjeselskap).

Bolig- og fritidseiendommer omfattes ikke av de nye reglene, med mindre slike eiendommer leies ut i næringsvirksomhet. Det regnes normalt som utleie i næringsvirksomhet dersom man leier ut fem leiligheter eller mer. Beregningen skal skje etter følgende hovedprinsipper;

- Formuen skal settes til 40 % av kapitalisert utleieverdi.
- For 2009 og 2010 skal siste års utleieinntekt legges til grunn for beregningen av utleieverdien. For senere år skal gjennomsnittet av siste 3 års leieinntekt legges til grunn for beregningen.
- Det gis et standardfradrag for eierkostnader. Dette er satt til 10 % av brutto leieinntekter.
- Kapitaliseringsrenten tilsvarer renten for statsobligasjoner med 10 års løpetid pluss 5 prosentpoeng (for 2008 var denne 9,5 %). Fra og med 2009 skal renten fastsettes av Skattedirektoratet.

#### Økt ligningsverdi på næringseiendom

I Stortingets skattevedtak ble det besluttet å øke ligningsverdien for eiendommer som ikke leies ut med 76 % (10 % + 60 %) for inntektsåret 2008. Videre ble det ved lov av 12. desember 2008 vedtatt å utarbeide nye regler for formuesverdsettelse av utleid næringseiendom. Slike regler ble gitt av Finansdepartementet i forskrift av 31.03.09 etter en kort høringsrunde.

De nye reglene for utleid nærings- eiendom gjelder generelt fra og med inntektsåret 2009. Det er imidlertid viktig å være oppmerksom på at næringseiendom som eies av ikke-børsnoterte aksjeselskap må verdsettes etter den nye metoden allerede fra og

### Eksempel (i kroner)

Brutto leieinntekter	2 000 000
- 10 % eierkostnader	200 000
Netto leieinntekt	1 800 000
Kapitalisert verdi (K.v)	18 947 368
Ligningsverdi (40 % av K.v.)	7 578 947

Dersom en bare leier ut deler av eiendommen, beror det på omsetningsverdien av utleide del av eiendommen i forhold til delen som ikke leies ut, om eiendommen skal anses som utleied næringseiendom. Dersom verdien av den utleide delen er lavere enn 50 % av eiendommens samlede verdi, skal eiendommen følge de vanlige reglene med mindre eieren krever noe annet. Slikt krav kan bare fremsettes dersom den utleide del av eiendommen (inkl. den forholds-messige andel av fellesområdene) overstiger 50 % av eiendommens areal. Det vil være gunstig når den nye beregningsmåten gir en lavere formuesverdi enn man ellers ville hatt.

Tilsvarende valgmulighet har en ikke ved utleie i deler av året. Ved utleie av næringseiendom i deler av inntektsåret skal samlet utleieinntekt divideres på antall måneder næringseiendommen har vært leid ut, og multipliseres med 12. Tilsvarende fremgangsmåte benyttes ved inntektsbortfall i en del av inntektsåret.

### Eget bruk

For eiendommer som brukes av eieren selv vil det ikke foreligge en leieinntekt som kan kapitaliseres. For slike eiendommer er det bestemt at ligningsverdien i selvangivelsen for 2008 skal oppjusteres med 60 % i tillegg til allerede fastsatt 10 % økning i ligningsverdien. Samlet vil dette medføre

”Både for eiendom som leies ut og eiendom som benyttes av eieren selv, gjelder det en sikkerhetsventil om at formuesverdien maksimalt skal utgjøre 60 % av markedsverdien.”

en økning av ligningsverdien på 76 % for eiendommene i forhold til verdien per 31.12.07.

### Sikkerhetsventil

Både for eiendom som leies ut og eiendom som benyttes av eieren selv, gjelder det en sikkerhetsventil om at formuesverdien maksimalt skal utgjøre 60 % av markedsverdien. Vi vil anbefale at den enkelte foretar en konkret vurdering av hva som er riktig markedsverdi for sine enkelte eiendommer, og at det innhentes nødvendig dokumentasjon dersom man mener at begrensningen må gjelde. Det kan være fornuftig å sette frem krav om begrensningen av verdien på et så tidlig tidspunkt som mulig, hvis det ikke allerede er gjort i selvangivelsen for 2008.

### Utfordringer?

For store (og små) eiendomsaktører gir de nye reglene betydelige praktiske utfordringer. De fleste var nok forberedt på å måtte gå igjennom leiekontrakter for å finne leieinntekten på de forskjellige eiendommene. Skattemyndighetene la imidlertid opp til at man måtte fylle ut skjema på seksjonsnummernivå, og innenfor dette igjen foredele leieinntekten mellom forskjellige bygninger. I tillegg har det oppstått en rekke spørsmål knyttet

til delvis bruk, delvis utleie, endret bruk, sesongledighet osv.

Fristen for å levere selvangivelsen med den nødvendige informasjonen var 15. juni. Flere måtte velge ”praktiske” løsninger, der man for eksempel førte flere seksjoner inn i ett skjema. Dette, og andre problemstillinger, ble forklart i vedlegg til selvangivelsen da det ikke var sikre svar å finne, heller ikke ved henvendelse til Skattemyndighetene.

Det gjenstår å se om skattemyndighetene vil akseptere slike forenklete løsninger, og hvilke nærmere presiseringer som eventuelt vil komme.

For ytterligere informasjon, kontakt:

ingvar.gjedrem@no.pwc.com 952 60 064



Ingvar Gjødrem er fast advokat i Advokatfirmaet PricewaterhouseCoopers i Oslo

# Eiendomsselskaper og transfer pricing



Foto: Ilja Hendel

Dokumentasjonsplikten for transaksjoner mellom selskaper i samme konsern er høyaktuell, også for eiendomsselskaper. Denne artikkelen beskriver terskelverdiene for dokumentasjonsplikten og gir en nyttig angrepsvinkel for dokumentasjonen.

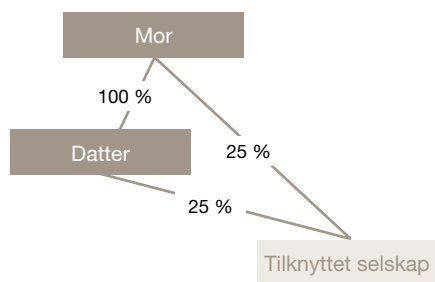
Av Yngve Ueland

Etter utløpet av selvangivelsesfristen for inntektsåret 2008 kan skattemyndighetene med 45 dagers varsel kreve innlevert til dels omfattende dokumentasjon av konserninterne transaksjoner. Konsekvenser av manglende dokumentasjon kan være tilleggsskatt, avskjæring av klageadgang og svekkede muligheter til å nå frem i en eventuell rettssak – i tillegg til selve inntektsjusteringen.

#### Hvem som omfattes av dokumentasjonsplikten

Dokumentasjonsplikten gjelder i utgangspunktet alle ikke-personlige skattytere som er skattepliktige til Norge. Plikten omfatter alle transaksjoner

**Figur 1: Eksempel på indirekte kontroll på 50 %**



med enheter skattyteren er forbundet med gjennom minst 50 % eierskap eller kontroll, direkte og/eller indirekte. Mange eiendomsselskaper har to eiere som hver eier 50 %. Transaksjoner og mellomværender mellom eiendomsselskapet og (en av) eierne er da omfattet av dokumentasjonsplikten.

Det er imidlertid viktig å legge merke til at også indirekte eierskap som til sammen gir kontroll med 50 % eller mer kan utløse dokumentasjonsplikt. Figur 1

gir en beskrivelse av en situasjon hvor *Mor* må dokumentere transaksjoner med *Tilknyttet selskap* som følge av at summen av direkte og indirekte kontroll er 50 %. Men også *Datter* må dokumentere sine transaksjoner med *Tilknyttet selskap* som følge av at både *Datter* og *Tilknyttet selskap* er kontrollert av *Mor*.

Avhengig av enten størrelsen på transaksjoner og mellomværender eller størrelsen på konsernet, kan imidlertid skattyter være fritatt fra dokumentasjonsplikten (se Figur 2).

Dersom et eiendoms konsern først omfattes av dokumentasjonsplikten, er det særlig to kategorier av konserninterne transaksjoner som er aktuelle: Det er finansiering (utlån, innlån, utbytte-mellomværende, garantier mv) og interne tjenester (utvikling, forvaltning mv).

#### Utforming av dokumentasjonen

Kravene til dokumentasjonens innhold er forholdsvis omfattende. I Figur 3 har

vi listet opp hovedelementene som må med i dokumentasjonen.

Vår anbefaling er at man så langt det er mulig beskriver transaksjonene på et aggregert nivå. For eksempel kan de interne lånene i konsernet samles og beskrives under ett forutsatt at metoden som er brukt for å finne frem til lånevilkår etc. er noenlunde lik for de aktuelle lånene.

Generelt er det også viktig å merke seg at en viss pragmatisme i tilnærmingen til dokumentasjonen godtas av skattemyndighetene så lenge de grunnleggende vilkår i dokumentasjonsforskriften er oppfylt. Konkret uttales det i retningslinjene fra Skatteetaten<sup>1</sup> at det gjelder et proporsjonalitetsprinsipp, og at "hvor detaljert dokumentasjon som må utarbeides, vil avhenge av transaksjonens økonomiske omfang og kompleksitet. Dette betyr at transaksjoner med stort økonomisk omfang bør dokumenteres med bredere og grundigere opplysninger enn transaksjoner av mindre betydning".

Yngve Ueland er Advokatfullmektig i Advokatfirmaet PricewaterhouseCoopers i Oslo



**Figur 2: Vilkår for fritak fra dokumentasjonsplikt – Ligningsloven § 4-12**

En norsk skattyter er fritatt fra dokumentasjonsplikten, enten hvis

- virkelig verdi av skattyterens konserninterne transaksjoner utgjør mindre enn kr 10 mill. og virkelig verdi av skattyterens konserninterne mellomværender pr. 31.12 utgjør mindre enn kr 25 mill.

eller

- konsernet som skattyter er del av har (på øverste konsoliderte nivå)
  - færre enn 250 ansatte og enten
  - en salgsinntekt som ikke overstiger 400 millioner, eller
  - en balansesum som ikke overstiger 350 millioner kroner.

<sup>1</sup> [http://www.skatteetaten.no/upload/PDFer/Retningslinjer\\_for\\_dokumentasjon\\_06\\_12\\_07\\_-\\_2\[1\].pdf](http://www.skatteetaten.no/upload/PDFer/Retningslinjer_for_dokumentasjon_06_12_07_-_2[1].pdf)

I praksis ser vi at funksjons- og risikoanalysen, dvs. beskrivelsen av funksjoner og risiko i transaksjonene, byr på få problemer. Vanskelighetene starter i den økonomiske analysen av transaksjonene, dvs. beskrivelsen av sammenlignbarhet og valgt internprisingsmetode, jf. punkt 6 og 7 i Figur 3. Det som er viktigst for skattemyndighetene er beskrivelsen av selve prisingen og hvorfor prisen er markedsmessig. Vi antar at en slik beskrivelse kan være tilstrekkelig til å tilfredsstille kravene til den økonomiske analysen ettersom det ofte ikke finnes sammenlignbare transaksjoner som er inngått mellom uavhengige parter. Dette må selvsagt vurderes konkret, men det er grunn til å merke seg at skattemyndighetene har åpnet for at proporsjonalitetsprinsippet også kommer inn i den økonomiske analysen. Rent praktisk betyr dette at enkle og gjennomnsiktige prisingsmodeller trenger mindre ord enn mer kompliserte modeller.

Søk i databaser for å skaffe til veie informasjon om sammenlignbare

transaksjoner, som ofte er påkrevd i utlandet, er ikke et vilkår i Norge før dette eventuelt særskilt kreves av skattemyndighetene. I retningslinjene gitt av norske skattemyndigheter står det at slike databasesøk "fortrinnsvis forbeholdes transaksjoner av større økonomisk omfang". For transaksjoner mellom norske selskaper og som er av en begrenset størrelse er vår oppfatning at databasesøk ikke er nødvendig.

Avslutningsvis er det vår oppfordring at alle eiendoms konsern er bevisst på om de faktisk omfattes av dokumentasjonsplikten. Dersom de gjør det, er det viktig å gjøre kartleggingen av de konserninterne transaksjonene nøye og starte dokumentasjonsjobben så snart som mulig. Normalt vil det være oversiktlige forhold i eiendomsselskaper, og dokumentasjonsjobben bør kunne utføres uten for stor ressursbruk. Dersom man unnlater å gjøre jobben, er det risiko for at ressursbruken senere blir større enn nødvendig.

"Normalt vil det være oversiktlige forhold i eiendomsselskaper, og dokumentasjonsjobben bør kunne utføres uten for stor ressursbruk. Dersom man unnlater å gjøre jobben, er det risiko for at ressursbruken senere blir større enn nødvendig."

For ytterligere informasjon, kontakt:  
yngve.ueland@no.pwc.com 952 60 298

**Figur 3: Oversikt over innholdet i dokumentasjonen**

1. Beskrivelse av konsernet
2. Beskrivelse av selskapet som leverer dokumentasjonen
3. Beskrivelse av selskapene som er motparter i transaksjonene
4. Beskrivelse av transaksjonene
5. Funksjons- og risikoanalyse
6. Sammenlignbarhetsanalyse
7. Redegjørelse for valgt internprisingsmetode
8. Kopier av relevante avtaler



# Justeringsreglene for kapitalvarer

– oversikt over praktiske spørsmål halvannet år etter at reglene trådte i kraft

Av Lars Reinsnos

Fra 1. januar 2008 trådte justeringsreglene for fast eiendom og varige driftsmidler i kraft. Reglene innebærer at fradragsført inngående avgift er underlagt et ti års justeringsregime.

Den som har fradragsført avgiften pålegges å dokumentere bruken av kapitalvaren til henholdsvis fradragsberettiget og ikke fradragsberettiget bruk. De nye reglene medfører en rett til økt fradrag hvis avgiftspliktig bruk øker, og en plikt til justering (tilbakebetaling til staten) hvis den avgiftspliktige bruken avtar.

Reglene har nå blitt praktisert i halvannet år, og i denne perioden har noen sentrale spørsmål blitt avklart av avgiftsmyndighetene. Andre sentrale spørsmål er imidlertid fortsatt uavklart. Her gis en praktisk oversikt over sentrale emner for alle virksomheter som har kapitalvarer knyttet til påkostninger av fast eiendom.

Foto: Ilja Hendel



## Hva anses som en kapitalvare?

Byggetiltak på fast eiendom, herunder ny-, på- eller ombygging, anses som en kapitalvare når inngående avgift overstiger kr 100 000. Det avgrenses mot kostnader til drift og vedlikehold/ reparasjon. Justeringsperioden begynner å løpe ved byggetiltakets fullføring.

Finansdepartementet har gitt føringer på at man ved vurderingen av om byggetiltaket skal anses som vedlikehold/reparasjon eller en kostnad som omfattes av justeringsreglene, kan se hen til de kriterier som vektlegges i skatteretten når det gjelder grensen mellom ikke aktiverbare og aktiverbare kostnader.

Beløpsgrensen på kr. 100 000 i merverdiavgift knytter seg ikke til den enkelte eiendom, men det enkelte byggetiltak. Hva som anses som samme byggetiltak er dermed av sentral betydning. Beløpsgrensen vil komme på spissen ved mindre på- eller ombygginger. Sondringen er særlig utfordrende dersom byggetiltakene gjennomføres over tid og knytter seg til flere eiendommer eller lokaler.

Tiltak som foretas i fellesskap av utleieren og leietakeren ses under ett ved vurderingen av om beløpsgrensen er overskredet. I slike tilfeller er partene dermed avhengig av å motta korrekt oppdatert informasjon fra hverandre for å kunne vurdere om tiltaket omfattes av justeringsreglene. Vår generelle anbefaling er at slike felles byggetiltak bør unngås.

#### Når oppstår justeringsrett/plikt, og hvordan foretas justeringen?

##### Årlig justering

Endret bruk av fast eiendom i forhold til det fradragberettigede formål ved anskaffelsen, medfører en rett eller plikt til årlig justering. Det er imidlertid bare endringer på 10 prosentpoeng eller mer som utløser justering. Den årlige justeringen skal foretas i omsetningsoppgaven for 6. termin.

##### Enkelte typetilfeller:

###### Endret avgiftsstatus

Dersom en virksomhet endrer fradragprosenten med mer enn 10 prosentpoeng i forhold til den fradragprosenten virksomheten hadde ved anskaffelsen

av kapitalvaren, oppstår det en rett/plikt til å justere. Et eksempel er en virksomhet som på grunn av endrede markedsforhold går over fra å drive 50 % avgiftspliktig konsulentvirksomhet innenfor avgiftsområdet og 50 % undervisning som er unntatt merverdiavgift, til å drive 80 % undervisning. I så fall må virksomheten justere årlig for den resterende delen av justeringsperioden.

###### Bytte av leietaker

Bytte av leietaker kan medføre justering dersom den nye leietakeren har en annen avgiftsstatus enn den foregående. Dersom den tidligere leietakeren ikke drev avgiftspliktig virksomhet, mens den nye gjør det, kan utleieren søke om frivillig registrering etter forskrift nr. 117 og dermed få tilbakebetalt 1/10 av avgiften hvert år for den resterende delen av justeringsperioden. For å være i posisjon til å benytte seg av justeringsretten må virksomheten ha oversikt over inngående avgift på påkostningen/byggetiltaket og når justeringsperioden begynte å løpe. Den delen av avgiften som relaterer seg til den perioden bygget var utleid til leietakeren

som ikke drev avgiftspliktig virksomhet gis det ikke fradrag for.

I motsatt tilfelle, hvor det byttes fra en avgiftspliktig til en ikke avgiftspliktig leietaker, må utleieren tilbakebetale 1/10 av avgiften for den resterende delen av justeringsperioden.

###### Tomme lokaler/brann/riving

Et ikke upraktisk tilfelle i disse tider er at lokaler blir stående tomme. At en leietaker flytter slik at lokaler blir stående tomme en periode, medfører i utgangspunktet ingen rett eller plikt til justering. Hvorvidt det skal justeres eller ikke vil avhenge av den nye leietakerens avgiftsstatus. Det samme gjelder dersom lokalene blir stående tomme etter brann eller lignende.

Bli et lokale stående tomt etter fullføring, uten å være utleid, har utleieren seks måneder på seg til å skaffe en leietaker før retten til såkalt tilbakegående avgiftsoppgjør går tapt. Med tilbakegående avgiftsoppgjør menes samlet fradrag for inngående avgift pådratt før det er inngått avtale med avgiftspliktig leietaker og før utleieren er frivillig registrert.



Foto: Bård Gudim

Lars Reinsnos er advokat i Advokatfirmaet PricewaterhouseCoopers i Oslo

”Utleier må ha rutiner for å dokumentere leietakers bruk av de utleide areal hvert år og en oversikt over alle byggetiltak som til enhver tid inngår i de ulike delene av arealene.”

Fradrag for inngående merverdiavgift pådratt ved byggetiltaket vil imidlertid ikke være tapt i de tilfeller hvor utleieren ikke har fått på plass en leietaker innen seks måneders-risten. Fradrag vil i slike tilfeller kunne gjøres for den resterende delen av justeringsperioden med hjemmel i justeringsreglene. Hvis bygget eksempelvis står tomt ett år før en avgiftspliktig leietaker flytter inn, får virksomheten fradrag for 1/10 av avgiften hvert år frem til utløpet av justeringsperioden. Fradrag på bakgrunn av justeringsreglene medfører imidlertid en likviditetsmessig ulempe sammenlignet med et samlet fradrag med hjemmel i regelen om tilbakegående avgiftsoppgjør.

### Samlet justering

Ved salg/overdragelse av fast eiendom eller opphør av avgiftspliktig virksomhet, skal det skje en samlet justering av inngående avgift for den resterende delen av justeringsperioden. Både fisjon og fusjon anses som overdragelse av eiendom. Samlet justering skal foretas i omsetningsoppgaven for terminen overdragelsen eller opphøret skjer.

Salg av aksjer anses ikke som overdragelse av fast eiendom. Salg av aksjene i et eiendomsselskap utløser dermed ikke justering.

### Overføring av rett og plikt til å justere

For å unngå plikt til samlet justering ved overdragelse av fast eiendom, kan retten/plikten til å justere overføres

ved skriftlig avtale. Hvis eksempelvis kjøperen av en eiendom overtar justeringsforpliktelsen, kan det medføre en betydelig likviditetsfordel for partene sett under ett.

Er mottakerens fradagsrett mindre enn overdragerens, kan mottakeren bare overta den delen av overdragerens justeringsforpliktelse som svarer til mottakerens fradagsrett. Den resterende delen av justeringsforpliktelsen må justeres samlet av overdrageren. Justeringsplikten må overføres senest innen utløpet av oppgavefristen for den terminen overdragelsen finner sted.

### Særlig om overføring av leietakerens rett og plikt til å justere

Dersom en leietaker gjennomfører byggetiltak på det leide lokalet hvor inngående avgift overstiger kr 100.000, anses byggetiltaket som en kapitalvare på leietakerens hånd. Hovedregelen etter loven er at utleieren automatisk overtar leietakers justeringsplikt/rett for kapitalvarer relatert til eiendommen ved opphør av leieforholdet. For å kunne oppfylle justeringsplikten, eller for å kunne benytte seg av justeringsretten, må utleieren dermed ha kontroll over leietakerens byggetiltak som anses som kapitalvarer.

Justeringsretten/plikten kan imidlertid overføres til en ny leietaker ved skriftlig avtale på samme vilkår som ved overdragelse av fast eiendom. Vilkårene for å overta justeringsforpliktelsen er

de samme enten det er leietakeren eller eieren som har anskaffet kapitalvaren. Vårt generelle råd til utleiere er at de må vurdere å avtale at justeringsplikten for leietakers påkostninger ikke overføres til utleier ved opphør av leieforholdet, uten særskilt samtykke.

### Avslutning

Justeringsreglene medfører nye planleggingsmuligheter, men også nye utfordringer. Reglene medfører at det stilles omfattende krav til oppfølging og dokumentasjon. Utleier må ha rutiner for å dokumentere leietakers bruk av de utleide areal hvert år og en oversikt over alle byggetiltak som til enhver tid inngår i de ulike delene av arealene. Dette er helt avgjørende for å unngå avgiftseksposering og for å kunne benytte seg av retten til oppjustering.

Ved overdragelsen av fast eiendom kan partene sett under ett oppnå en likviditetsfordel, dersom kjøperen overtar de justeringsforpliktelsene som relaterer seg til eiendommen. I den forbindelse er det avgjørende at avtalene oppfyller lovens krav og inngås innen utløpet av oppgavefristen for overdragelsen. Dersom justeringsplikten ikke overtas innen fristen, medfører det trolig en plikt til samlet justering, dvs. innbetaling av den resterende delen av den fradragførte avgiften.

For ytterligere informasjon, kontakt:

[lars.reinsnos@no.pwc.com](mailto:lars.reinsnos@no.pwc.com) 952 60 294



# Fisjonèr i tide

Foto: Ilija Hendl

Fritaksmetoden åpner for skattefrie aksjesalgstransaksjoner, mens innmatsalg fører til beskatning av merverdier. De fleste ønsker derfor naturligvis å selge aksjer i stedet for innmat dersom det foreligger merverdier på de aktuelle eiendelene. Det har derfor blitt svært utbredt med ”single-purpose” selskap (SP-selskap) innenfor fast eiendom.

Av Lars Aasen

Mange har en selskapsstruktur som er godt forberedt for salg. Vi ser likevel eksempler på at det oppstår situasjoner hvor man typisk får et godt tilbud på en eiendom uten å ha tatt initiativ til å selge, og derfor ”plutselig” trenger en reorganisering før en kan gjennomføre et skatteoptimalt salg. Som regel skjer en slik reorganisering ved fisjon, for eksempel ved at faste eiendommer fisjoneres ut i egne eiendomsselskap.

Spørsmålet er om ligningsmyndighetene kan gjennomskjære en slik transaksjonsrekke (fisjon og etterfølgende aksjesalg), slik at en aksjesalgstransaksjon likevel beskattes som et skattepliktig innmatsalg.



“Ved innføring av fritaksmetoden for salg av aksjer la lovgiver bevisst opp til forskjellsbehandling av salg av aksjer og salg av innmat.”

Lars Aasen, partner i Advokatfirmaet PricewaterhouseCoopers i Oslo

### Utgangspunkt

Utgangspunktet er at transaksjonsmønsteret skattyteren velger skal legges til grunn skatterettslig. Det kan imidlertid være aktuelt med ulovfestet gjennomskjæring dersom visse vilkår er oppfylt. Ved ulovfestet gjennomskjæring vil skattemyndighetene legge et annet forhold til grunn for beskatningen.

Ulovfestet gjennomskjæring vil kunne skje i tilfeller der det gjennomføres en transaksjonsrekke for å spare skatt dersom transaksjonsrekken anses som en *overflødig omvei* og et *unødvendig mellomledd*. Ved avgjørelsen av spørsmålet kan det være et sentralt moment om transaksjonsrekken er utført etter en *samlet plan*.

Ved innføring av fritaksmetoden for salg av aksjer la lovgiver bevisst opp til forskjellsbehandling av salg av aksjer og salg av innmat. Spørsmålet om gjennomskjæring i forhold til skattemotivert valg av transaksjonsform ble drøftet i forarbeidene, Ot.prp. nr. 1 (2004-2005):

*“I noen tilfelle vil det kunne hevdes at valget av transaksjonsform må anses som hovedsakelig skattemessig motivert og illojalt mot formålet med skattereglene. Det kan da være grunnlag for skattemessig gjennomskjæring.*

*Aktørene har imidlertid ingen plikt til å innrette seg slik at de må betale mer skatt enn nødvendig. I utgangspunktet er det legitimt å etablere en selskapsstruktur hvor morselskapet er et holdingselskap og betydelige eiendeler legges i datterselskaper. Ved valget mellom salg av aksjer og salg av eiendeler vil som regel flere hensyn enn de skattemessige kunne spille inn. I mange tilfeller er det heller ikke åpenbart hvilken form som er ”mest riktig” for den aktuelle transaksjonen. I praksis vil det derfor være vanskelig for ligningsmyndighetene å nå fram med gjennomskjæringssynspunkter i denne typen saker.”*

Det vil ikke være aktuelt med ulovfestet gjennomskjæring av transaksjonsrekken dersom det ikke foreligger konkrete planer eller avtaler om salg av aksjer eller innmat, verken på beslutnings- eller gjennomføringstidspunktet for fisjonen. Lovgiver har bevisst lagt opp til at det skal være vesentlige skattemessige forskjeller mellom aksjesalg og innmatsalg og det skal normalt aksepteres av skattemyndighetene.

### Bevisproblematikk og –byrde ved aksjesalg nær i tid etter fisjon?

Det kan være aktuelt med gjennomskjæring dersom det

- er inngått avtale om salg av aksjer før beslutning om fisjon
- er forhandlet om salg av innmat/ aksjer med konkret kjøper før fisjonen er vedtatt.

En situasjon som ikke må forveksles med eksemplene ovenfor er der man bestemmer seg for å selge, og av den grunn velger å fisjonere eiendomsporteføljen inn i SP-selskap som forberedelser til salg. Det er fullt lovlig, også skattemessig, men spørsmål er når salgsforberedelser kan igangsettes? Er det før beslutningen om fisjon? Mens kreditorfristen løper? Eller rett etter at fisjonen er gjennomført? Og må det være ”luft” mellom gjennomføringsdagen og forberedelsene?

Det er ikke noe fasitsvar på dette. Vurderingstemaene knyttet til denne grensedragningen er ofte kalt ”egenverdivilkåret” og ”illojalitetsvilkåret”.

Et formål med transaksjonsrekkefølgen er som nevnt å legge til rette for et skattefritt salg av aksjene i det utfisjonerte selskapet (skattemessig formål er til stede). Transaksjonsrekken med fisjon og etterfølgende aksjesalg har imidlertid også en rekke ikke-skattemessige virkninger. Noen av de viktigste er at fisjon med

påfølgende salg av aksjer ikke utløser dokumentavgift, ved skattefri fisjon får en ikke oppjustert det skattemessige avskrivningsgrunnlaget, og at det forretningsmessig og juridisk er enklere å selge aksjer i eiendomsselskap enn enkelteiendommer. Dessuten tilfaller salgsvederlaget et annet selskap (aksjonær).

Det kan derfor ha en betydelig forretningsmessig egenverdi å kunne selge et SP-selskap i stedet for for eksempel selve eiendommen.

Etter vår oppfatning er det ikke illojalt å selge aksjer i et utfisjonert selskapet i stedet for eiendommene direkte. Man innretter seg etter gjeldende regelverk og i samsvar med de retningslinjene som departementet har gitt i forarbeidene til fritaksmetoden. Det legges klart til grunn

i forarbeidene at aktørene ikke har plikt til å innrette seg slik at de må betale mer skatt enn nødvendig.

Mer kompliserende kan det bli der salget er helt konkret planlagt, og markedsføringsprosessen igangsettes parallelt med fisjonsprosessen. Etter vårt syn er det likevel ikke grunnlag for gjennomskjæring såfremt det ikke vært forhandlet om salg av innmat, og det heller ikke har vært kontakt med potensielle kjøpere. Vi vil normalt fraråde kontakt med potensielle kjøpere før fisjonen er gjennomført, ikke fordi det nødvendigvis tilsier gjennomskjæring, men det gir utfordringer i forhold til bevisproblematikk.

#### Oppsummering

Når lovgiver etter grundige overveielser bevisst har valgt å innføre et

skattesystem som forskjellsbehandler aksjesalg og innmatsalg, er det lov å tilpasse seg systemet for å unngå skatt. Ved sin praksis gjennom Bindende Forhåndsuttalelser har Skattedirektoratet i stor grad anerkjent aksjesalg fremfor innmatsalg som en lovlig tilpasning.

Det er da heller ingen grunn til å forskjellsbehandle dem som tilrettelegger for salg før gjennomføring av fisjon og dem som tilrettelegger etter fisjonen. Vi ser imidlertid at de forskjellige skattekontorene har fokus på dette området. Vil man være på den sikre siden må man derfor fisjonere i tide.

For ytterligere informasjon, kontakt:

[lars.helge.aasen@no.pwc.com](mailto:lars.helge.aasen@no.pwc.com) 952 60 274



“Vi ser imidlertid at de forskjellige skattekontorene har fokus på dette området. Vil man være på den sikre siden må man derfor fisjonere i tide.”

# Hvordan spare MVA-kostnader for infrastruktur ved oppføring av boliger

Som følge av at salg av eiendom er holdt utenfor merverdiavgiftsområdet oppnår ikke boligutbyggere MVA-fradrag for kostnader ved oppføring av boliger.

Av Trond Ingebrigtsen

Foto: Ilja Hendel

Kommunen stiller ofte krav om at en utbygger skal bekoste opparbeidelse av infrastruktur som veier, park, bruer samt vann/avløp, og siden overdra dette vederlagsfritt til kommunen. Boligutbyggere vil derfor ofte kalkulere inn 25 % MVA-kostnad knyttet til bygging av infrastruktur i salgsprisen.

Med de rette grepene i forkant er det imidlertid mulig å unngå merverdiavgiftsbelastningen på infrastrukturkostnadene. Det er mye penger å spare; dersom vi legger til grunn en utbygging på 100 som omfatter 30 % avgiftspliktig næringsareal og 70 % bolig, vil potensiell avgiftsbesparelse utgjøre 17,5.

## Hvilke kostnader til infrastruktur vil utløse MVA?

I utgangspunktet vil alle kostnader knyttet til planlegging og oppføring av infrastruktur medføre MVA-kostnader. Dette omfatter kostnader til arkitekter, konsulenter og entreprenører knyttet til alt fra planlegging til gjennomføring av prosjektet. Kostnadene vil knytte seg til veier, parker, broer, vann- og avløpsanlegg mv.

## Avtale med kommunen om såkalt anleggsbidragsmodell kan fjerne MVA-kostnadene

I forkant av prosjektet bør utbyggeren kontakte den aktuelle kommunen for

”Kommunene har en kompensasjonsordning hvor Staten på nærmere vilkår refunderer kommunens MVA gitt at kostnadene knytter seg til lovpålagte oppgaver.”



Trond Ingebrigtsen, partner i Advokatfirmaet PricewaterhouseCoopers i Oslo

å avklare om kommunen er villig til å inngå avtale med utbyggeren om såkalt anleggsbidrag for infrastrukturkostnadene. En avtale om anleggsbidrag innebærer at kommunen allerede på tidspunktet for utbyggingen påtar seg ansvar og risiko for opparbeidelse av infrastruktur. Kommunen trer så inn som avtalepart med entreprenøren, mens utbyggeren fortsatt vil stå som avtalepart med entreprenøren for oppføring av selve bolig- og næringsbyggene. Utbyggeren dekker kostnaden til opparbeidelse av infrastrukturen gjennom et såkalt anleggsbidrag, dvs. et bidrag uten merverdiavgift.

Avgiftsbesparelsen oppnås ved at kommunen kan kreve MVA-kompensasjon fra Staten for infrastrukturkostnadene som belastes av entreprenøren. Kommunene har en

kompensasjonsordning hvor Staten på nærmere vilkår refunderer kommunens MVA gitt at kostnadene knytter seg til lovpålagte oppgaver. Dersom kostnadene knytter seg avgiftspliktig virksomhet som kommunen driver, kan kommunen kreve MVA-fradrag via innsendelse av sin ordinære omsetningsoppgave. Dette gjelder for eksempel kostnader til vann og avløp.

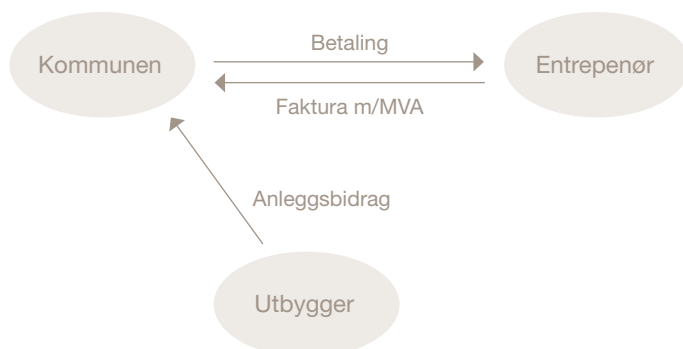
Praktisk sett vil faktureringen skje slik at kommunen mottar faktura fra entreprenøren med MVA. Kommunen krever så refusjon/fradrag for MVA fra Staten. På bakgrunn av at kommunen må påta seg ansvar og risiko for utbyggingen vil antakelig kommunen være bundet av regelverket om offentlige anskaffelser i forhold til et slikt prosjekt. Derfor anbefaler vi at kommunen setter ut arbeidet på anbud i forkant av prosjektet.

### Gjennomføring av anleggsbidragsmodellen

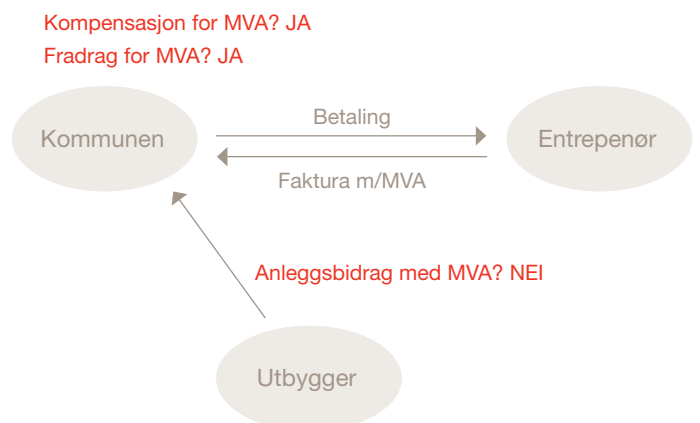
Etter at anbudsprosessen er gjennomført vil kommunen signere avtalen med entreprenøren som byggherre for infrastrukturkostnadene. Det betyr at kommunen får eiendomsrett til infrastrukturen i takt med at arbeidet utføres. Utbyggeren kan stille bankgaranti knyttet til dekning av anleggsbidraget. Finansielt vil utbyggeren overføre midler til dekning av kommunens kostnader (eksklusive MVA) løpende i takt med opparbeidelsen.

For ytterligere informasjon, kontakt:  
trond.ingebrigtsen@no.pwc.com 952 60 810

### Anleggsbidragsmodell



### Illustrasjon





## Intervju med Øystein Kristoffersen, gründer og daglig leder av Norsk Eiendomskompetanse.

Av Trond Ingebrigtsen og Lars Aasen

Øystein Kristoffersen fra Norsk Eiendomskompetanse (i midten), med Lars Aasen (t.v.) og Trond Ingebrigtsen, begge partnere i Advokatfirmaet PricewaterhouseCoopers

# Kunnskapssenter for eiendomsbransjen

”...mange av de største advokatfirmaene i landet søker til arrangementene for å bli kurset i MVA og skatt.”

”Norsk Eiendomskompetanse ble stiftet i 2003 som et rent faglig initiativ for å høyne kunnskapsnivået innen eiendomsfagene, med særlig fokus på verdiutvikling av fast eiendom”, forteller gründer og daglig leder Øystein Kristoffersen. Bakgrunnen for Kristoffersens faglige engasjement er mer enn åtte års praksis som eiendomsutvikler og -forvalter av eiendom, i selskaper som Forsvarsbygg, Skanska og Block Watne. Selskapet har spesialisert seg innen kunnskapsformidling knyttet til de mest sentrale leddene i verdikjeden for eiendomsbransjen, og representerer hele kunnskapsspennet fra utvikling

til forvaltning av fast eiendom. Norsk Eiendomskompetanse har totalt fem personer som jobber med profesjonell kunnskapsformidling på heltid.

### Bredt nettverk av samarbeidspartnere

Norsk Eiendomskompetanse har et nasjonalt nedslagsfelt, med kunnskapskonferanser i Oslo, Stavanger, Bergen og Trondheim. ”Gjennom å være hovedsamarbeidspartner med Boligprodusentenes Forening og Foreningen Næringseiendom, når vi ut til henholdsvis profesjonelle eiendomsutviklere og -forvaltere. Dette innebærer i praksis at vi er leverandør av kunnskapstjenester til nær sagt alle

de store og sentrale eiendomsutviklerne og eiendomsbesitterne i Norge” sier Kristoffersen. Siden oppstarten i 2003 har de avholdt mer enn 100 ulike fagkonferanser og -seminarer for mange tusen deltakere, og er derav godt synlige i eiendomsmarkedet. Gjennom søsterselskapet Norsk Plankompetanse når de også ut til store deler av offentlig sektor, med fokus på plan- og prosesskunnskap knyttet til fast eiendom.

Norsk Eiendomskompetanse trekker også inn eksterne fagspesialister på sine foredrag. De har nå inngått eksklusiv bruk av foredragsholdere innen MVA og skatt fra Advokatfirmaet PricewaterhouseCoopers. ”PwC fremstår som en langsiktig og profesjonell kunnskapsaktør, med et stort og nasjonalt nettverk. Dette passer som hånd i hanske med den profil vi ønsker å fremstå med. Videre ser vi at foredragsholderne fra PwC holder et meget høyt faglig nivå innenfor eiendom. Dette inntrykket forsterkes ytterligere innenfor området MVA- og skatteplanlegging.” Kristoffersen synes det også er interessant å se at store deler av advokatbransjen, herunder mange av de største advokatfirmaene i landet,

”Vi vil nå etablere et kompetansegivende studietilbud innen skatt og avgift for praktikerne i eiendomsbransjen.”

søker til arrangementene for å bli kurset i MVA og skatt.

#### Nytt studietilbud til eiendomsbransjen

Norsk Eiendomskompetanse registrerer et tydelig behov blant bransjens aktører etter et tilbud som gir reell kompetanse, ut over den faglige oppdateringen som finner sted på fagkonferanser og -seminarer. ”Det er derfor med stor glede at vi kan annonsere at vi nå, i tett samarbeid med PwC, vil etablere et kompetansegivende studietilbud innen skatt og avgift for praktikerne i eiendomsbransjen” sier Kristoffersen. Dette studiet vil bli tilbydd gjennom søsterselskapet Senter for eiendomsfag, som har spesialisert seg på etter- og videreutdanning for eiendomsbransjen. Dette selskapet har også samarbeidsavtaler med flere



Foto: Ilja Hendel

akademiske institusjoner i Norge. Tilbudet vil bli skreddersydd for økonomi- og regnskapssjefer, prosjektledere, toppledelse og annet relevant personell i eiendomsselskaper, som ønsker formell kompetanse innen dette komplekse fagfeltet.

#### Høyere krav til kunnskapsleverandører

”I dagens marked ser vi et økende behov for tyngre, kompetansegivende studietilbud. Vi registrerer også nye faglige og eierskapsmessige utfordringer knyttet til det å drive med eiendomsinvesteringer. Min spådom er at de aktører som overlever denne bølgedalen nok vil stille enda høyere krav til kunnskapsleverandørene rundt seg. Dette gjør at vi gleder oss til fortsettelsen på vårt vellykkede samarbeid med PwC”, avslutter Øystein Kristoffersen.

Foto: Ilja Hendel



For ytterligere informasjon, kontakt:

trond.ingebrigtzen@no.pwc.com 952 60 810

”I dagens marked ser vi et økende behov for tyngre, kompetansegivende studietilbud.”



Foto: Ilja Hendel

## Både for leietaker og utleier vil leiekontrakten ofte være av vesentlig betydning for virksomheten.

Av Bård Ivar Koppang

For leietakeren kan kostnadene til leie av lokaler utgjøre en betydelig del av virksomhetens faste kostnader, samtidig som endringer i leieforholdet kan innebære forstyrrelser i løpende drift.

For utleieren vil leiekontrakten og dens sikring av kontantstrømmen fra utleieeiendommen være vesentlig for eiendommens verdi. I tillegg vil leieperiode og opsjoner, muligheter for oppregulering av leien, fordeling av felleskostnader og vedlikehold, samt sikkerhet ved leietakerens betalingsmislighold være vesentlige punkter for utleier.

# Leiekontrakter – hva bør man passe på?

beregning og fordeling av felleskostnader og vedlikehold. Avslutningsvis nevnes forhold knyttet til leietakerens betalingsmislighold, som bør gis større fokus i dagens marked.

## Forholdet til husleieloven – risiko og fordeler ved fravikelse fra loven

Husleieloven regulerer nesten alle husleieforhold og tar utgangspunkt i den presumptivt svake leietakerens behov for beskyttelse i forbindelse med leie av bolig. Husleieloven går da også langt i å beskytte leietakeren mot utleieren og loven er langt på vei ufravikelig ved boligleie. Husleieloven gjelder i utgangspunktet fullt ut for leie av næringslokaler, men loven åpner da i stor grad for avtalefrihet. Noen av bestemmelsene passer også dårlig i næringsforhold og bør normalt fravikes. Fravikes ikke bestemmelsene i leiekontrakten gjelder de i utgangspunktet også for leie av næringslokaler. De viktigste bestemmelsene omhandles nedenfor.

### Tilpasning til gjengs leie

Hvis husl § 4-3 ikke er fraveket i kontrakten kan begge parter kreve at leien tilpasses "gjengs leie" to år og seks måneder ut i leieforholdet. "Gjengs leie" er ikke det samme som markedspris, men refererer til det allerede etablerte leienivået i området for tilsvarende lokaler. Tilpasning

til gjengs leie kan være gunstig for leietakeren nå som finanskrisen driver leienivået nedover, men gjelder begge veier. At bestemmelsen normalt fravikes skyldes begge parter behov for forutberegnelighet i leieforholdet.

### Deponering av omtvistet leie

Hvis husl § 3-8 ikke er fraveket kan leietakeren nærmest risikofritt deponere omtvistet leie på sperret konto, selv om begrunnelsen for innsigelsen er svært dårlig. For utleieren kan dette risikofyllt, særlig hvis han er avhengig av kontantstrømmen fra leieforholdet til å betjene egne forpliktelser. Deponeringsmuligheten kan derfor gi leietakeren en mulighet til å presse utleieren til å akseptere krav han ellers ikke ville akseptert.

### Godkjenning ved passivitet

Hovedregelen i avtaleforhold er det motsatte av "den som tier samtykker". På noen punkter tar husleieloven motsatt utgangspunkt og hvis husl. § 7-6 og 8-4 tredje ledd ikke er fraveket vil utleierens manglende svar på spørsmål om fremleie og overdragelse av leieforholdet anses som aksept fra utleier dersom han ikke svarer innen 30 dager.

Husl § 9-2 tredje ledd kan også anses som en regel om godkjenning ved passivitet. Bestemmelsen fastsetter at dersom en tidsbestemt leieavtale

Hva man bør passe på avhenger selvsagt av om man er leietaker eller utleier, og punktene nevnt innledningsvis er i fokus i forhandlingene når leiekontrakten skal inngås. Noe som sjelden er i særlig fokus er oppramsingen av hvilke bestemmelser i husleieloven som fravikes i leieforholdet. Slike fravik har de fleste leiekontrakter for næringslokaler. De fleste av bestemmelsene som fravikes er til fordel for leietaker, og som vi viser nedenfor fortjener disse grunnleggende bestemmelsene større fokus fra partene – og kanskje spesielt for leietakeren. Et annet punkt som ofte gis lite fokus er



“Både ved inngåelse av leiekontrakten og tidlig i en fase hvor leietakeren sliter kan det være mye å spare på å ta frem garantidokumentene for å sikre seg at man ikke gjør unødvendige og kostbare formalfeil.”

utløper og leietakeren ikke flytter ut eller oppfordres til å flytte ut, løper leieavtalen videre som tidsbestemt leieavtale.

#### Leietakerens krav ved salg av eiendommen

Hvis husl § 8-6 annet ledd ikke er fraveket kan leietakeren ved salg av eiendommen kreve at den tidligere utleieren fortsatt er ansvarlig ovenfor leietakeren, sammen med den nye utleieren, forutsatt at han har saklig grunn. Dette kan innebære en uventet og vesentlig risikoeksponering for utleieren, selv om han kan fri seg fra forpliktelsen ved å stille bankgaranti.

#### Krav på vederlag for forbedringer og opparbeidet kundekrets

Dersom husl § 10-5 og 10-6 ikke er fraveket kan utleieren risikere å måtte svare vederlag til leietakeren for forbedringer av leieobjektet og opparbeidelse av kundekrets i tilknytning til leieforholdet.

#### Fordeling av eierkostnader og felleskostnader

Et stadig tvistepunkt i leieforhold er fordelingen av felles drifts- og vedlikeholdsutgifter knyttet til eiendommen. Det er store variasjoner og ofte dårlig utformede eller komplekse reguleringer av fordelingen, både mellom utleier og leietaker og mellom

leietakerne. Lave felles driftskostnader vil være en vesentlig verdi for leietakerne og en konkurransefordel for utleier. Et forhold som mange leietakere overser er at enkelte leietakerer i bygget kan ha spesielle behov som ikke kommer alle leietakerne til gode. Både utleieren og de øvrige leietakerne vil være tjent med en særlig regulering av denne type kostnader.

#### Leietakers betalingsmislighold

Når en leietaker misligholder betalingene vil tett oppfølging, kontraktens utkastelsesklausuler og garantier og sikkerhetsstillelser begrense omfanget av husleietapet.

Mange utleiere opplever imidlertid at leiekontraktens gode bestemmelser om sikkerhetsstillelse for leieforpliktelsene er lite verdt når de trenger den, fordi garantien kan være utløpt, ansvarsbegrensninger reduserer omfanget av garantien, varslingsfrister er ikke overholdt osv. Både ved inngåelse av leiekontrakten og tidlig i en fase hvor leietakeren sliter kan det være mye å spare på å ta frem garantidokumentene for å sikre seg at man ikke gjør unødvendige og kostbare formalfeil.

#### Avslutning

Målet med denne artikkelen har vært å peke på forhold i leiekontraktene som

Bård Ivar Koppang er partner i Advokatfirmaet PricewaterhouseCoopers i Stavanger



Foto: PwC

man ofte ikke fokuserer så mye på, men som ofte kan ha større betydning enn de fleste tror. Det er selvsagt mange punkter i leiekontrakten som er eller oppfattes som viktigere - men som de fleste fokuserer på ved inngåelse av leiekontraktene, og derfor ikke er omtalt her.

For ytterligere informasjon, kontakt:

[baard.koppang@no.pwc.com](mailto:baard.koppang@no.pwc.com) 952 61 172

Foto: Ilja Hendel

# Styring og kontroll i eiendomsselskaper

– hvordan utvikle verdiene gjennom god styring og kontroll

Det har vært turbulente tider for den norske eiendomsbransjen det siste året. Finanskrisen har rammet bransjen fra alle sider; det har blitt vanskeligere å selge boliger, næringslivet etterspør mindre areal, det er vanskeligere å finansiere prosjekter og salgsverdiene har falt. Mer enn noen gang vil vi se et skille mellom de som har en solid drift og forretningsmodell og de som ikke har det. Vi vil gjennom denne artikkelen peke på fire utfordringer relatert til styring og kontroll som er dagsaktuelle.

Av Nina Hammerstad og Stian Gårdsvoll

## En bransje i endring

Eiendomsbransjen har det siste tiåret gjennomgått en omfattende restrukturering. De gamle familieeide eiendomsselskapene har redusert sin markedsandel til fordel for mer finansielt forankrede aktører. Disse aktørene har gjerne blitt etablert av meglerhus som har sett et behov for å profesjonalisere bransjen gjennom etablering av større investeringsselskaper, som Norwegian Property ASA, Hansa Property Group AS, Scandinavian Property Development ASA og andre. Etableringen av disse nye eiendomsselskapene har også ført til at utenlandsk kapital har kjøpt større aksjeposter. I tillegg har vi fått flere utenlandske aktører som har gjort direkteinvesteringer i Norge.

Restruktureringen har bidratt til en rekke endringer i forhold til hvordan bransjen historisk har vært drevet:

1. Eierne sitter ikke like nært eiendommene lenger; dette stiller sterkere krav til forvaltningen. Man får agent/prinsipal-problematikk i større grad enn tidligere.
2. Belåningsgraden har generelt blitt presset oppover, noe som gjør at selskapene er mindre solide enn tidligere og er mer følsomme for bortfall av leie eller store leietakertilpasninger.
3. Finansielle eiere (fond, børs etc) krever oftere, mer omfattende og kvalitativt bedre rapportering; noe som igjen har utfordret økonomifunksjonene, også på intern kontroll.
4. Eiendommene skifter oftere hender; transaksjonsprosessene må gjennomføres effektivt, det blir synliggjort mangel på dokumentasjon og nye risikoområder, noe som ytterligere øker kravene til forvaltningen.

Videre har skatte- og avgiftsregimene blitt endret de siste årene. Det har stilt ytterligere krav til kompetanse om blant annet selskapsorganisering og ikke minst til å sikre god og tilstrekkelig dokumentasjon.

## Overtakelse av nye prosjekter

På dette området er det etter vår mening mye å hente for mange eiendomsaktører. Det er vanlig at man gjennomfører en teknisk due diligence, og en juridisk due diligence hvor man gjennomgår leiekontrakter o.l. Men det har i begrenset grad vært gjort fullverdige finansielle og mer operasjonelle/forvaltningsmessige gjennomganger. Det har ført til at mange aktører som har gjort nylige kjøp plutselig har kommet opp i en rekke problemer som burde vært kjent før man kjøpte eiendommen/prosjektet. Som eksempel kan nevnes:

1. Arealene oppgitt i prospektet var ikke korrekte.
2. Antall salgbare båt-/parkeringsplasser oppgitt i prospektet var feil.
3. Det var henvist til en "kommersiell forståelse" med banken om å finansiere neste byggetrinn, uten at det i realiteten var kommiterte kredittlinjer tilgjengelig.
4. Store infrastrukturforpliktelser var ikke fullt ut forstått av kjøper.
5. Det var satt et tak på felleskostnader som ikke fremkom av prospektet og eierkostnadene var på grunn av dette undervurdert.

Foto: Bård Gudim



Nina Hammerstad, partner ved Oslokontoret og Stian Gårdsvoll, manager ved Trondheimskontoret jobber begge i PricewaterhouseCoopers' rådgivningsenhet

I alle tilfellene ovenfor ble disse manglene oppdaget for sent til at det var mulig å påberope seg garantibestemmelser, eller å effektivt kunne stille et krav mot selger. De fleste av disse momentene ville blitt verifisert i en bred due diligenceprosess. Med den prisingen man har sett av både næringseiendom og utviklingseiendom de siste årene har denne type mangler ofte vært nok til å fjerne det meste av profitt i enkeltprosjekter.

### Viktigheten av en balansert portefølje

Det er først og fremst som eiendomsutvikler det er viktig å ha en balansert portefølje, dog forutsatt at man ikke har en spesielt smal investeringsstrategi og har gjort et strategisk valg om å ha en smal investeringsprofil.

En balansert portefølje oppnås langs tre ulike dimensjoner:

1. Næringseiendom og boligeiendom.
2. En portefølje som er balansert i tid.
3. En balanse mellom utviklingseiendom og eiendom som gir løpende inntekter.

Det kan være riktig å være tilstede både som bolig- og næringseiendomsutvikler da disse markedene ikke er perfekt korrelert. Diversifiseringen vil da i teorien gi både økt avkastning og redusert risiko. Dersom det for eksempel er svært stille i boligmarkedet kan det fortsatt være god aktivitet og etterspørsel etter næringseiendom. Det kan selvsagt argumenteres med at dette er en type differensiering som investor kan/bør gjøre på egne vegne. Men også et eiendomsutviklingsselskap bør kunne gjøre et strategisk valg om en balansert investeringsstrategi som er risikoreduserende for selskapet.

Det er også viktig å ha en portefølje som er balansert i tidsdimensjonen, først og fremst på grunn av et likviditetsperspektiv, men også ut fra et ledelsesperspektiv. Å utvikle eiendom genererer svært lite positiv



Foto: Ilja Hendel

”Det er først og fremst som eiendomsutvikler det er viktig å ha en balansert portefølje, dog forutsatt at man ikke har en spesielt smal investeringsstrategi og har gjort et strategisk valg om å ha en smal investeringsprofil. ”

kontantstrøm før prosjektet er ferdigstilt og solgt. Byggefasesen blir raskt egenkapitalkrevende, ikke minst når det blir vanskeligere å skaffe seg byggelån og rullere tomtelån slik vi har opplevd i 2008 og 2009. Å ha en balansert portefølje hvor man kan benytte kontantstrøm fra ferdigstillelse/salg av et prosjekt til oppstart av et annet kan derfor være viktig for å lykkes som eiendomsutvikler. En balansert portefølje i tid er viktig for å kunne frigi tilstrekkelig ledelseskapasitet og ha tilgang til gode prosjektledere, slik at organiseringen av virksomheten i forhold til kompetanse og kapasitet kan være relativt stabil over tid.

Utvikling av eiendom gir lite løpende inntekter, det kan derfor være en fordel å også inneha noe eiendom som gir løpende leieinntekter, slik at man ikke er avhengig av å finansiere driften gjennom eksterne kilder.

### Operasjonalisering av likviditetsstyringen

I forrige nummer av Mentor viste vi hvordan man kan bygge opp en modell for likviditetsstyring generelt. Vi skal her se på noen spesifikke problemstillinger for eiendomsselskaper.

### Bottom-up eller top-down?

Vi har sett begge tilnærminger til likviditetsstyring i eiendomsselskaper. Noen velger å begynne med ”de store tallene”; finansiering, egenkapitaltransaksjoner samt kjøp og salg av prosjekter. Dette kan være en grei tilnærming dersom selskapet er nyetablert eller man ønsker å lage en grov skisse over likviditetssituasjonen raskt. Men vår erfaring er at man raskt må snu tilnærmingen; analysen må gjøres der hvor verdier skapes. Og det er i prosjektene.

Man kan da for eksempel bygge opp likviditetsprognoser for de enkelte prosjekter ved å dele kontantstrømelementene i tre deler: investering (for eksempel byggeaktivitet), finansiering (for eksempel betjening og opptak av lån) og administrasjon.

### Styring, ikke budsjettering

Jobben er ikke ferdig når det første likviditetsbudsjettet er lagt. Vi har alle opplevd hvor fort tradisjonelle budsjetter blir utdatert, og slik er det også med likviditetsbudsjetter. Likviditetsbudsjettene får dermed raskt karakter av en rullerende prognose,



”Kvaliteten på prosjektstyringen er avgjørende for å lykkes som eiendomsutviklingselskap. Prosjekter med god oppfølging bidrar til bedre lønnsomhet i virksomheten, høyere kvalitet i leveransene og mer fornøyde kunder. ”

dette er både naturlig og riktig. Prognosen bør oppdateres hver gang det skjer vesentlige endringer i prosjektet, for eksempel utsettelse eller endrede byggekostnader, og også gjennomgå i periodiske oppdateringer. Prognoseperioden bør være tilsvarende selskapets planleggingshorisont, eller til prosjektet er antatt ferdigstilt.

#### Kommunisér og ansvarliggjør

Likviditetsprognosen kan i praksis erstatte prosjektbudsjettet når prosjektet har kommet i realiseringsfasen. Den blir da et styrende dokument, og vesentlige endringer må behandles i et kompetent organ i henhold til virksomhetens styringsprinsipp. Det er viktig at alle som tar beslutninger som en del av prosjektorganisasjoner forstår likviditetsmessige problemstillinger som oppstår som følge av de beslutninger de tar. Det blir derfor et ledelsesansvar å sørge for at likviditetsrisikoen håndteres også i det daglige arbeidet med prosjektutvikling og prosjektgjennomføring.

#### Prosjektstyring

For å utvikle verdiene i et eiendomsutviklingselskap er det viktig å ha en prosjektstyringsmodell som beskriver hvordan selskapet skal organisere, styre og utøve kontroll i sine prosjekter.

Kvaliteten på prosjektstyringen er avgjørende for å lykkes som eiendomsutviklingselskap. Prosjekter

med god oppfølging bidrar til bedre lønnsomhet i virksomheten, høyere kvalitet i leveransene og mer fornøyde kunder. En forutsigbar gjennomføring av prosjekter med hensyn til tid, kostnad og kvalitet er en forutsetning for at eiendomsutviklere på kort og lang sikt kan nå sine målsetninger.

En prosjektstyringsmodell henvender seg primært til prosjektansvarlige og medlemmer av ledergruppen i selskapet, og skal gi en oversikt over hvordan en prosjektansvarlig skal forholde seg til ledelsen under gjennomføring av prosjekter.

Det bør etableres retningslinjer for hvordan prosjekter skal organiseres med hensyn til roller og ansvar med tilhørende fullmakter, milepæler og beslutningspunkter, hvordan risiko skal vurderes, og ikke minst hvordan man gjennom gode overordnede kontrolltiltak håndterer risikoen. Det bør etableres en mal for hva som anses som god prosjektdokumentasjon og hensiktsmessig prosjektrapportering.

#### Oppsummering

Mange har undervurdert kompleksiteten i store eiendomsutviklingsprosjekter og utfordringen med å ta over slike prosjekter fra tidligere eiere. Man har kanskje heller ikke fullt ut forstått den finansielle risiko man eksponeres for ved å sitte på en ubalansert prosjektportefølje. Dette har, sammen

med den makroøkonomiske situasjonen, medført at både likviditetsstyring og prosjektstyring har blitt utfordret.

Vi har gjennom våre rådgivingsoppdrag sett ulike tilnærminger til å løse disse utfordringene og har i denne artikkelen drøftet noen av disse. Utfordringene er ikke unike, men tilnærmingene må tilpasses den enkelte virksomhetens strategi, organisering og finansielle situasjon.

For ytterligere informasjon, kontakt:

nina.hammerstad@no.pwc.com 952 60 655  
stian.gaardsvoll@no.pwc.com 952 61 402



# Oslos nye "Central Business District"

Glem inntrykkene av Bjørvika slik området har sett ut og ser ut i dag. Etter hvert som utbyggingen ferdigstilles, vil bydelen bli Oslos nye tyngdepunkt og "Central Business District", der bylivet har høy puls.

Av Oslo S Utvikling





”Vi har aldri vært i tvil om at Bjørvika blir noe av det beste bymiljøet Europa kan fremvise.”

-administrerende direktør Paul E. Lødøen i Oslo S Utvikling

Administrerende direktør Paul E. Lødøen i Oslo S Utvikling AS gleder seg over at utbyggingen er kommet i gang for alvor. -Vi har aldri vært i tvil om at Bjørvika blir noe av det beste bymiljøet Europa kan fremvise. Det er ytterst sjelden at et så stort og sammenhengende område har vært planlagt under ett og ut fra så høye kvalitetskrav som er lagt. Når Bjørvika er ferdig utbygd, er jeg overbevist om at dette blir en bydel med stor tiltrekningskraft både i og utenfor arbeidstid, understreker han.

De tunge kulturelle institusjonene som er plassert i Bjørvika, sammen med store, toneangivende konsern og bedrifter, bekrefter den fremskutte posisjonen bydelen vil få i fremtiden.

Pål Berger, administrerende direktør i ROM Eiendom og tidligere styreformann i Oslo S Utvikling, er heller ikke i tvil om dette. Bjørvika-utbyggingen vil ha smitteeffekt på områdene rundt Oslo S med både nybygg og transformering av eksisterende bygg.

Han fastslår at området fra Oslo S og østover vil bli fremtidens ”Central Business District” i Oslo – med andre ord blant de dyreste og mest attraktive områdene.

#### **PwC spydspiss**

Lødøen legger ikke skjul på at det var viktig for den videre prosess at PricewaterhouseCoopers på et tidlig stadium bestemte seg for å legge sitt hovedkontor til Bjørvika. - Dette har gitt et betydningsfullt signal som vi er takknemlig for, sier han og utdyper: - PricewaterhouseCoopers’ beslutning har bidratt til å skape tillit til at vår visjon for utbyggingen vil bli en realitet. Med KLP og DnB NOR-konsernet også på plass er det ikke lenger skygge av tvil om

at vi vil nå våre mål for området vi bygger ut. Jeg frykter derfor heller ikke for at PricewaterhouseCoopers eller andre skal angre på sine valg, sier han.

Neste år flytter KLP til OperaKvarteret. Byggearbeidene for første trinn av de ca. 80 000 kvm DnB NOR-konsernet skal disponere, påbegynnes i år. Ferdigstilling av siste trinn er planlagt første kvartal i 2113. Da vil nærmere 5 000 av DnB NORs ansatte ha sitt daglige virke i Bjørvika.

#### **Unik fjordbeliggenhet**

Området Oslo S Utvikling bygger ut, har fått navnet OperaKvarteret. Foreløpig vil OperaKvarteret bestå av minst 12 bygg, som kommer på rekke og rad etter Thons Hotell Opera. Det totale området selskapet disponerer, gir plass til ca. 350 000 kvm gulvareal over bakken. Det tilsvarer 50 fotballbaner. Bare i OperaKvarteret alene skal det komme boliger for 1 000 mennesker og ca. 10 000 arbeidsplasser. Hele Bjørvika vil ha over 20 000 arbeidsplasser

og minst 5 000 boliger. I tillegg kommer kulturinstitusjonene. - Med nærheten til fjorden, åpningen ut mot havnebassenget og den brede Havnepromenaden får OperaKvarteret en unik beliggenhet, mener Lødøen og tilføyer: - Ikke rart at boligene vi bygger i OperaKvarteret er blitt karakterisert som de råeste i Oslo. Og det blir ikke mindre attraktivt å jobbe her med en beliggenhet tett inn til Norges største kommunikasjonsknutepunkt, Oslo S.

En sammenhengende havnepromenade skal binde sammen de ulike områdene i Bjørvika. Denne skal forbeholdes fotgjengere og ha et variert romforløp, der det er lagt til rette for et variert sosialt liv. Her vil det bli mulighet for opphold, rekreasjon og sosiale og publikumsrettede aktiviteter. Havnepromenaden skal i fremtiden bli en del av en sammenhengende 20 meter bred promenade langs sjøsiden i det sentrale Oslo helt fra Sjursøya til Frognerkilen.

#### Miljøfokus

Nettopp beliggenheten like ved Oslo S medvirker til at Bjørvika blir en miljøbydel, der det ikke bare stilles strenge miljøkrav til det bygningsmessige. Målet er at 80 % av dem som ferdes til og fra Bjørvika, skal reise

kollektivt eller bruke annen miljøvennlig transport, som for eksempel sykkel.

- Derfor tilrettelegger vi blant annet for omfattende sykkelparkeringsmuligheter så vel under tak som utendørs, sier Lødøen.

Ytterst få trenger å bruke bil til Bjørvika. Bydelen vil være lett tilgjengelig med kollektivtransport for nesten alle i østlandsområdet. I tillegg har de fleste som bor i Oslo indre by, gang- eller sykkelavstand til bydelen.

#### Spektakulær utsikt

Oslo S Utvikling skal oppføre 450 boliger i OperaKvarteret. De første boligene kommer i KLP-bygget og vil være innflytningsklare i første halvdel av 2010. Boligplanleggingen har vært gjenstand for en meget detaljert prosjekteringsfase, hvor kvaliteten i alle detaljer er tatt med. Ulike arkitektkontorer har ansvaret for utformingen. - Vi har brukt og bruker mye energi på å få fremtidsrettede og gode løsninger for mennesker som ønsker å bo sentralt. I den sammenheng har vi også gjennomført en omfattende spørreundersøkelse blant de mer enn 1 000 interessentene som allerede har meldt seg. Ikke rart at det skapes forventninger når vi ser den spektakulære utsikten fra boligårnet

i KLP-bygget, sier Lødøen. Både de som skal jobbe i OperaKvarteret og de som kjøper bolig der, vil kunne nyte panoramautsikten fra takterrassene på de ulike byggene.

#### Bylivet

Lødøen understreker at det vil bli et godt samspill mellom boliger og kontorarealer, samt handel, kafeer og restauranter, kultur og andre tilbud. - Vi er godt i gang med å planlegge det som skal skje på gateplanet. Også her er vi nøye med detaljprosjektering og planlegging, slik at vi kan være sikre på at det blir et levende miljø både i og utenfor kontortid.

Han understreker at åpningen av senketunnelen i 2010 og rivingen av Bispelokket så snart motorveitrafikken er fjernet, for alvor vil markere et tidsskifte for OperaKvarteret. - Da kommer arbeidet med å gjøre i stand paradegaten, Dronning Eufemias gate, også i gang, og den første allmenningen over jernbanelinjene, Stasjonsallmenningen, kan tas i bruk allerede neste år. Dette legger grunnlaget for å iverksette den konkrete satsingen på bylivet på gateplanet. Det gjelder både i gatene, på plasser og de mange små smugene som kommer i OperaKvarteret, sier Lødøen.

”En sammenhengende havnepromenade skal binde sammen de ulike områdene i Bjørvika. Denne skal forbeholdes fotgjengere og ha et variert romforløp, der det er lagt til rette for et variert sosialt liv.”



## Global CEO Survey

## Langvarig snuoperasjon

Topplederes tillit til fremtidig vekst raser, fremgår det av PwCs 12. årlige Global CEO Survey. De fleste næringslivsledere på verdensbasis forventer en langsom og tøff omstillingsprosess. Norske ledere fremstår imidlertid som mer optimistiske på kort sikt, enn sine likemenn i både Norden, Europa og globalt.

Av Hilde M. Udnæs



PwCs 12. årlige Global CEO Survey viser hvordan finanskrisen har knust kortsiktig tillit og optimisme. Andelen av næringslivsledere som er svært optimistiske i forhold utsiktene for omsetningsvekst det nærmeste året falt til 21 %, det laveste nivået på seks år. Usikkerheten om fremtiden er fremdeles stor.

#### Noe mer kortsiktig optimisme i Norge

At den globale finanskrisen har satt sitt preg også på norske virksomheter sår det ingen tvil. Imidlertid viser norske ledere større optimisme på kort sikt, enn tilbakemeldingene på nordisk (merk: Island er tatt ut av sammenligningsgrunnlaget), vest-europeisk og internasjonalt nivå. 29 % av norske topplerne er svært optimistiske til videre vekst i 2009, og ytterligere fem av ti noe optimistiske. Dette er 8 % høyere enn tilbakemeldingen fra de nordiske og vest-europeiske lederne,

og 14 % høyere enn målingen på verdensbasis.

De norske tilbakemeldingene viser imidlertid en markant nedgang fra 2007-undersøkelsen, hvor over halvparten av de intervjuede var svært optimistiske i forhold til utsikt for kortsiktig vekst. Norge fremstod da som markant mer positiv enn øvrige markeder. Samtidig svarer nå én av ti at fremtidsutsiktene er direkte dårlige. For to år siden var det 4 % som fryktet at videre vekst uteble.

#### Langsiktig prosess før normaltilstand

I en tid hvor nedskjæringer og omstruktureringer finner sted i store deler av verden, er det mange virksomheter som nå befinner seg i en "overlevelsesfase". Finanskrisen påvirker alle regioner og bransjer, og de fleste næringslivsledere forventer at det vil ta tid før utviklingen snur. Ser man tre år

frem i tid, er Norge på nivå med øvrige markeder i forhold til forventet vekst. Dette kan tyde på norske ledere antar konsekvensene av finanskrisen vil få senere effekt på norske virksomheter, sammenlignet med øvrige regioner.

Undersøkelsen viser et betydelig dempet fremtidsbilde i forhold til tidligere års sterke optimisme. I Norge svarer nå kun hver tredje intervjuede at de er svært sikre på vekst de neste tre år, en nedgang fra 42 % i 2007. Dette er også esammenfallende med øvrige markeder.

### **Veksten ligger i Midt-Østen, pessimistiske for Vest-Europa**

Midt-Østen trekkes gjennomgående frem som det markedet hvor vekstmulighetene er størst, av ledere

## **”Mangelfull tillit til vekst på verdensbasis har dramatisk endret virksomhetenes forretningsplaner.”**

i alle regioner. Hele ni av ti norske ledere mener også Asia vil stå for mye av veksten, og 71 % fremhever i tillegg Afrika som en mulig vekstregion. Den norske troen på de to sistnevnte markedene er markant høyere enn øvrige intervjuede ledere, som ser veksten mer jevnt fordelt på verdensbasis.

Samtidig er ledere i Norge betydelig mer pessimistiske på Vest-Europas

vegne. Hver tredje norske leder frykter at virksomheten får en nedgang i dette markedet, mens kun hver femte leder ellers i verden har samme forventning. Ser vi på Nord-Amerika, som preges hardt av finanskrisen, forventer kun 19 % av norske toppledere at dette vil påvirke deres virksomhet.

### **Kampen om talentene fortsetter**

Ut over uroen i kapitalmarkedene, er det særlig mangelen på kvalifisert arbeidskraft som bekymrer norske og nordiske ledere. Over halvparten av de intervjuede trekker frem dette som en særlig trussel mot omsetningsvekst, og åtte av ti norske ledere mener dette vil være en kritisk faktor for virksomhetens fremtidige suksess. Likevel er det kun 38 % av norske virksomheter som har konkrete planer i forhold til å endre på måten de rekrutterer og beholder talenter. Til sammenligning har over halvparten av de øvrige nordiske landene konkrete planer på dette området.

Kampen om talentene har imidlertid fått en ny dimensjon, nå som ledere i økt grad må adressere bemanningsreduksjoner. Rekruttering, motivasjon og det å kunne beholde ansatte har blitt en enda større utfordring, i en tid der man skal balansere kostnadsreduksjoner med å beholde nøkkelmedarbeidere.

Ut over kampen om talentene, trekkes særlig virksomhetens brand (varemerke) og omdømme som sentrale konkurransefortrinn knyttet til langsiktig vekst. Også servicegrad,

Foto: Ilija Hendel



”Trenden viser ønske om økt samarbeid mellom næringsliv og myndigheter (kun 22 % av toppledere ser ikke behov for dette).”

evne til omstilling og riktig kunde- og markedsinformasjon fremheves. Kun syv av ti nordmenn trekker imidlertid frem teknologisk innovasjon som et konkurransefortrinn, som er laveste nivå blant de rapporterte regionene i undersøkelsen.

#### Mangelfullt beslutningsgrunnlag

Hvilke informasjonskilder og beslutningsgrunnlag bruker ledere for å treffe avgjørelser med hensyn på langsiktig vekststrategi? 98 % av norske næringslivstopper trekker særlig frem nødvendigheten av korrekt informasjon om kundenes preferanser og behov, samt risikoanalyse for virksomhetens omgivelser og virke. Dernest fremheves omdømmeanalyser, finansielle prognoser og medarbeiderundersøkelser.

Det bemerkelsesverdige er imidlertid at de samme kildene oppgis å være mangelfulle. For eksempel har kun hver fjerde norske leder omfattende informasjon om virksomhetens risikofaktorer, og bare fire av ti mener de har utstrakt informasjon rundt de finansielle forholdene.

#### Offentlig regulering

Undersøkelsen viser stigende støtte blant ledere for økt offentlig engasjement. Det ønskes større offentlig lederskap og handling på økonomiske

og miljømessige områder, slik som klimautfordringene og konvergensen i globale skattemessige og regulatoriske rammeverk. Imidlertid er lederne tilbøyelig til å kun støtte offentlig inngripen når det er i egeninteresse. Blant annet forteller 55 % av ledere på verdensbasis at de er bekymret eller ekstremt bekymret for overregulering, og at dette kan være et hinder til virksomhetens vekst. Både Norge og Norden avviker ikke overraskende her, hvor kun tilnærmet en tredjedel oppfatter offentlig regulering som en reell trussel. Trenden går altså mot økt samarbeid mellom næringsliv og myndigheter. Kun 22 % av de intervjuede lederne ser ikke behov for et slikt samarbeid.

#### Klimaendringene - neste verdensomspennende krise?

Den pågående finanskrisen vil ikke være den siste globale krisen. Påvirkningen fra klimaendringene kan være av endra større betydning, spår mange ledere verden over. En rekke fremhever at ”grønn forretningsdrift” og fokus på samfunnsansvar ikke bare



Relevant informasjon:

”Hvordan håndtere utfordringene gjennom finanskrisen?”

Vi viser til tidligere distribuerte hefte, som gir deg konkrete tiltak for å håndtere krisen.

Heftet kan lastes ned gratis på [pwc.no](http://pwc.no)

Se også Mentor 2/09.



”Hurtigheten og intensiteten av resesjonen har påvirket næringslivsledere sterkt over hele verden, og skapt en global tillitskrise. Lederne er bekymret i forhold til virksomhetens umiddelbare overlevelse. Selv i raskt voksende markeder sliter selskaper med manglende kreditt, trege kapitalmarkeder og dramatisk nedgang i etterspørselen.

Alvoret og varigheten av denne resesjonen er vanskelig å forutse, og næringslivsledere må balansere utfordringen om å komme seg gjennom nedgangstidene, samtidig som de skal stå parat til å møte en økonomisk omvendning.”

Samuel A. DiPiazza Jr., Global PwC-leader (frem til 1. juli 2009).

har økonomiske konsekvenser, men fremover kan være en mulighet til å øke marginer, skape innovasjon, tiltrekke seg nye kunder og motivere talentfulle medarbeidere.

Imidlertid ligger Norge langt bak øvrige regioner, særlig våre nordiske naboer, i forhold til å tilpasse daglige aktiviteter i forhold til klimautfordringen. I Norge oppgir kun 44 % at de har planer om å endre daglig drift, mot 62 % i Norden. Bare halvparten av norske ledere vil justere sine tjenester eller produkter, mens syv av ti andre nordiske ledere har konkrete planer på dette området.

Avkastningen på investeringene for å tilpasse seg klimautfordringene forventes imidlertid å gi gevinst allerede på kort sikt. Så mange som 70 % forventer avkastning på daglig drift eller i produkt-/tjenestemargin innenfor 12 måneder. Dette er sammenfattende for samtlige regioner.

#### Mer langsiktige suksessmål

Mange virksomheter opplever nå å befinne seg i et overlevelsesmodus. Men uansett hvor fristende det vil være å fokusere på kortsiktige

løsninger, kan de langsiktige kravene og behovene ikke ignoreres påpeker ledere i undersøkelsen. Påvirkningen både ens kunder, investorer, regulatoriske myndigheter, leverandører og samarbeidspartnere har på virksomhetens bunnlinje er stadig økende. En kombinasjon av langsiktig fokus og kontinuerlig innovasjon vil være med på å definere fremtidens suksessfulle forretningsmodell.

Undersøkelsen viser også kortsiktige resultater ikke lenger oppfattes som akseptable mål på suksess. I stedet bør fokus rettes mot langsiktige og bærekraftige virksomhetsmål. Enkelte ledere mener suksess fremover av den grunn bør måles i tiår, ikke kvartaler. Ser vi frem i tid, og tatt de globale markedenes voldsomme volatilitet i betraktning, er det vanskelig å forutse eksakt hvor og når tegnene på bedring vil oppstå. At situasjonen har vært en vekker for næringslivsledere verden over er det imidlertid ingen tvil om.

For ytterligere informasjon, kontakt:

[hilde.merete.udnaes@no.pwc.com](mailto:hilde.merete.udnaes@no.pwc.com) 952 60 110

[pwc.com/ceosurvey](http://pwc.com/ceosurvey)

Gå inn på nettsiden for årets Global CEO Survey og dens interaktive verktøy, som gir tilgang til å laste ned data og diagrammer tilpasset din virksomhet og bransje

#### Fakta

PricewaterhouseCoopers' tolvte årlige Global CEO Survey omfatter intervjuer med 1124 ledere i 50 land, siste kvartal i 2008. Hovedandelen intervjuer ble utført på telefon. 45 norske ledere ble intervjuet, basert på et tilfeldig utvalg av de 700 største norske virksomhetene målt i omsetning. Sammenligningsgrunnlaget for norske resultater er: Globalt (1124 intervjuer), Vest-Europa (420 intervjuer) og andre nordiske land (42 intervjuer, med unntak av Island).

Den 15. april 2009 trådte den nye hvitvaskingsloven i kraft med tilhørende forskrift (Lov av 6. mars 2009 nr. 11 og forskrift av 13. mars 2009 nr. 302). I tillegg til å videreføre og forsterke sentrale prinsipper fra tidligere hvitvaskingslov, er det nå også innført nye og mer omfattende krav til de rapporteringspliktige virksomhetene.

# Hvitvaskingsloven

# Nye krav om risikovurdering og kundekontroll

Den nye hvitvaskingsloven krever at det gjøres en konkret risikovurdering av kundene.

Av Tor Henning Knudsen og Roger Kjelløkken

Foto: Ilja Hendel



## Risikobasert tilnærming

Tidligere var alle kunder underlagt samme risikotilnærming. Det skal imidlertid nå differensieres mellom kundene. Risikovurderingene er i seg selv ressurskrevende, men lovverket åpner nå for at de rapporteringspliktige kan anvende ressursene til anti-hvitvaskingstiltak der risikoen tilsier det.

Det er risikovurderingen som skal danne grunnlaget for de kontrolltiltak som skal iverksettes. Det er imidlertid viktig å presisere at risikovurderingen ikke kan gi grunnlag for å utelukke noen av de kontrolltiltak som nevnes i loven. Det er kun omfanget av de enkelte tiltak som skal tilpasses risikoen.

Det er risikoen for transaksjoner med tilknytning til utbytte av straffbare handlinger, eller med tilknytning til forhold som anses som terrorhandlinger, som skal vurderes. Risikoen skal etter loven vurderes ut fra fire forhold: type kunde, kundeforhold, produkt eller transaksjon. Det må altså foretas en analyse, risikoforhold må identifiseres og graden av risiko må fastslås. For eksempel vil det som utgangspunkt nok knytte seg mindre risiko til en norsk privatkunde enn til et NUF (norsk utenlandsk foretak). Videre vil det som et utgangspunkt knytte seg mindre risiko til en transaksjon i form av en lønnsutbetaling enn en overførsel av et større beløp til "skatteparadis".

”Risikoen skal vurderes ut fra fire forhold: type kunde, kundeforhold, produkt eller transaksjon.”

Vurderingene vil langt på vei bero på den enkelte rapporteringspliktiges skjønn. For å sikre en forsvarlig etterlevelse av denne skjønnsutøvelsen, er det lovfestet at de rapporteringspliktige må kunne påvise at omfanget av de utførte kontrolltiltakene er tilpasset risikoen. De rapporteringspliktige må derfor sikre notoritet og etterprøvnbarhet rundt sine vurderinger.

Etter at risikovurderingen er gjennomført regulerer loven kundekontroll i tre dimensjoner.

### Kundekontroll

Utgangspunktet er at det skal gjennomføres risikobasert kundekontroll på alle kunder. Noen typer kunder er imidlertid kun underlagt forenklet kundekontroll, mens andre typetilfeller kan bli underlagt forsterkede kontrolltiltak i tillegg til ordinær kundekontroll. Som et resultat av risikovurderingen kan det kan være nyttig å klassifisere kundene i risikogrupper.

Etter tidligere lov skulle kundekontroll kun gjennomføres ved etablering av kundeforholdet, og ved enkelttransaksjoner over kr. 100 000 der den rapporteringspliktige ikke allerede har et etablert kundeforhold. Etter den nye loven skal det også gjennomføres kundekontroll ved mistanke om at en transaksjon har tilknytning til utbytte av straffbare handlinger eller terrorfinansiering, og ved tvil om at tidligere opplysninger om kunden ikke er korrekte og/eller tilstrekkelige. Kravet om kundekontroll ved mistenkelige transaksjoner kommer i tillegg til den undersøkelsesplikt og rapporteringsplikt (til Økokrim) man også har ved slik mistanke. Kundekontroll ved tvil rundt tidligere opplysninger omfatter også eksisterende kunder før lovens ikrafttreden, hvilket innebærer at de rapporteringspliktige fortløpende må gjøre en vurdering av opplysningene knyttet til den eksisterende kundemassen.

Når det gjelder tidspunktet for gjennomføringen av kundekontroll, er det viktig å understreke at kundekontrollen som hovedregel skal utføres før etablering av et kundeforhold og før utføring av en transaksjon. Dersom kundekontrollen ikke lar seg gjennomføre er hovedregelen at kundeforholdet ikke kan opprettes og transaksjonen ikke kan utføres.

Det er en nyhet at identiteten til de reelle rettighetshaverne skal bekreftes. De reelle rettighetshaverne er den eller de fysiske personer som i siste instans eier eller kontrollerer en kunde eller som en transaksjon gjennomføres på vegne av. Hvem som *"eier eller kontrollerer"* en kunde og som dermed er reell rettighetshaver, vil bero på en konkret vurdering. Loven gir imidlertid god veiledning. Blant annet vil fysiske personer, som enten direkte eller indirekte eier eller kontrollerer mer enn 25 % av eierandelene i et selskap, alltid regnes som reelle rettighetshavere.

"Etter den nye loven skal det også gjennomføres kundekontroll ved mistanke om at en transaksjon har tilknytning til utbytte av straffbare handlinger eller terrorfinansiering, og ved tvil om at tidligere opplysninger om kunden ikke er korrekte og/eller tilstrekkelige."

"(...) identiteten til de reelle rettighetshaverne skal bekreftes."



Direktør Roger Kjelløkken (t.h.) er tilknyttet PricewaterhouseCoopers' fagavdeling, og senior manager Tor Henning Rustan Knudsen jobber i selskapets granskingsenhet



## ”(...) det skal innhentes opplysninger om kundeforholdets ”formål og tilsiktede art” (...)”

- en ytterligere forsterkning av det såkalte ”kjenn din kunde-prinsippet”.

Ved kompliserte eierstrukturer på tvers av landegrenser kan det være utfordrene å identifisere de reelle rettighetshaverne, men som utgangspunkt bør en kunne kreve at kunden selv fremlegger disse opplysningene. Til forskjell fra bekreftelsen av kundens identitet (se tabell 1) så skal bekreftelsen av de reelle rettighetshaveres identitet skje på grunnlag av egnede tiltak, ikke gyldig legitimasjon. Det er særlig her de rapporteringspliktige kan tilpasse tiltaket til risikoen. Dersom identiteten lar seg bekrefte på enklere måter enn fremleggelse av gyldig legitimasjon kan dette benyttes dersom risikobildet tilsier at slike bekreftelsestiltak er egnet. Opplysninger som ”*entydig identifiserer reelle rettighetshavere*” skal registreres fordi de såkalte bakmennene ikke lenger kan skjule seg bak kompliserte selskapsstrukturer.

Det er også en nyhet at det skal innhentes opplysninger om kundeforholdets ”*formål og tilsiktede art*” som er en ytterligere forsterkning av det

såkalte ”kjenn din kunde-prinsippet”. Skal en kunne identifisere kundens eventuelle mistenkelige transaksjoner så vil det være sentralt å ha kjennskap til kundens virksomhet. Mengden av og detaljnivået til denne type opplysninger skal som nevnt tilpasses risikoen. Ordinær kundekontroll omfatter som et minimum handlingene i tabell 1.

### Forenklet kundekontroll

Loven åpner for forenklet kundekontroll i visse tilfeller der risikoen er antatt å være lav. Ved slik forenklet kundekontroll er de rapporteringspliktige ikke pliktig å utføre de ovennevnte kundekontrolltiltak. Dersom kundeforholdet gjelder opprettelse av konto må det likevel gjennomføres registrering av kundeopplysninger. Det er uttømmende regulert hvilke kunder hvor unntaket om forenklet kundekontroll kan benyttes. Dette gjelder blant annet finansinstitusjoner, forsikringselskaper og verdipapirforetak. Nytt i denne sammenheng er at også kunder som er

børsnoterte selskap er unntatt ordinær kundekontroll. Unntaket er meget praktisk fordi man slipper kravet om bekreftelse av identiteten til de reelle rettighetshaverne ettersom eierskapet i slike selskap ofte er fordelt utover en stor mengde aksjonærer.

Unntaket fra kundekontroll gjelder imidlertid ikke dersom det oppstår mistanke om en mistenkelig transaksjon. Da skal ordinær kundekontroll gjennomføres likevel ettersom risikoen ikke lenger kan hevdes å være lav.

### Forsterkede kontrolltiltak

Ved *situasjoner som etter sin art innebærer høy risiko* for transaksjoner tilknyttet hvitvasking eller terror-finansiering så skal det utføres forsterkede kontrolltiltak. Dette er kontrolltiltak som kommer i tillegg til tiltakene ved ordinær kundekontroll vist i tabell 1.

Det er et spørsmål hvilke kontrolltiltak dette skal være i praksis. Loven og

”(...) de rapporteringspliktige skal vie særlig oppmerksomhet til produkter og transaksjoner som fremmer anonymitet.”

forarbeidene gir her liten veiledning utover at tiltakene skal være basert på en *risikovurdering* og at de rapporteringspliktige skal vie særlig oppmerksomhet til produkter og transaksjoner som fremmer anonymitet. Departementet har foreløpig ikke belyst spørsmålet i forskrift. I påvente av eventuell veiledning om spørsmålet i det kommende rundskrevet fra Kredittilsynet, så vil viktigste tolkningsfaktor være formålet med loven som er å forebygge hvitvasking og terrorhandlinger. Kontrolltiltakene må derfor rettes mot det aktuelle risikobildet for å søke å belyse hvor nærliggende risikoen er fra å bli aktualisert.

Hvorvidt den rapporteringspliktige skal opprette kundeforholdet og/eller utføre transaksjonen vil bero på om den antatt høye risikoen er redusert eller om den bekreftes ved gjennomføring av forsterkede kontrolltiltak.

Eksempler på forsterkede kontrolltiltak kan være innhenting av informasjon om hvor kundens formue stammer fra, verifikasjon av opplysninger kunden har gitt den rapporteringspliktige, undersøkelser om kundens profil gjennom søk i diverse mediedatabaser, samt kontroll av om kunden er registrert i sanksjonslister.

Tabell 1

Handling	Kommentarer
Bekreftelse av kundens identitet på grunnlag av gyldig legitimasjon.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hva som er gyldig legitimasjon fremgår av Hvitvaskingsforskriften. Det er enkelte mindre endringer i reglene i forhold til tidligere hvitvaskingslov med forskrift.</li> </ul>
Dersom kunden er en juridisk person, skal identiteten til den som handler på vegne av kunden bekreftes på grunnlag av gyldig legitimasjon.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mange praktiserte dette allerede under forrige hvitvaskingslov.</li> <li>Det skal dokumenteres, ved firmaattest, stiftelsesdokument, skriftlig fullmakt eller lignende, at vedkommende er berettiget til å representere kunden utad.</li> </ul>
Bekreftelse av identiteten til reelle rettighetshavere på grunnlag av egnede tiltak.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Det skal registreres opplysninger som entydig identifiserer reelle rettighetshavere; navn, adresse og fødselsdato.</li> <li>Opplysninger kan innhentes ved å benytte offentlige registre over reelle rettighetshavere, etterspørre relevante data fra kunden eller skaffe relevant informasjon på annen måte. Det praktiske er å etterspørre relevante data fra kunden. Normalt må det være tilstrekkelig at det fremlegges henholdsvis aksjeeierbok/utskrift fra aksjeeierregisteret, selskapsavtale eller foreningsavtale. I situasjoner med høy risiko må det forventes at det gjøres mer.</li> </ul>
Innhenting av opplysninger om kundeforholdets formål og tilsiktede art.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Opplysninger om kundeforholdets formål og tilsiktede art vil normalt fremkomme ved engasjementsbrevet mellom revisor og kunden.</li> </ul>
Registrering av opplysninger.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fullt navn eller foretaksnavn.</li> <li>Fødselsnummer, organisasjonsnummer, D-nummer eller, dersom kunden ikke har slikt nummer, annen entydig identitetskode.</li> <li>Fast adresse.</li> <li>Referanse til legitimasjon som er brukt for å bekrefte kundens identitet.</li> <li>Opplysninger som entydig identifiserer reelle rettighetshavere.</li> </ul>
Løpende oppfølging av kunden.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Det skal påses at transaksjoner som den rapporteringspliktige blir kjent med er i samsvar med den rapporteringspliktiges kjennskap til kunden og dens virksomhet.</li> <li>Forhold som kan utløse skjerpe oppmerksomhet kan for eksempel omfatte endringer på eiersiden, utskriftninger i ledelsen, betydelige transaksjoner, transaksjoner til skatteparadis og transaksjoner der formålet er uklart.</li> </ul>

**Tabell 2**

Handling	Kommentarer
Kravene kommer i tillegg til kravene i tabell 1.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se tabell 1.</li> </ul>
Beslutningstaker innhenter samtykke fra overordnet før etablering av kundeforholdet.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kravet innebærer at det må være på plass egnede rutiner.</li> </ul>
Det treffes egnede tiltak for å fastslå opprinnelsen til kundens formue og den kapital som inngår i kundeforholdet eller transaksjonen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Det må gjøres konkrete undersøkelser og innhentes bevis utover det å gjøre muntlige forespørsler. Relevante tiltak avhenger av omstendighetene.</li> </ul>
Det føres forsterket løpende oppfølging med kundeforholdet.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forhold som kan utløse skjerpet oppmerksomhet kan være endringer på eiersiden, utskriftninger i ledelsen, gjennomføring av betydelige transaksjoner mv.</li> <li>• Det må gjøres konkrete undersøkelser og innhentes bevis utover det å gjøre muntlige forespørsler. Relevante tiltak avhenger av omstendighetene.</li> <li>• Undersøkelser kan omfatte søk i lokale og globale nyhetsarkiv, kartlegging av eieres nettverk, innhenting av informasjon om tvistemål og straffesaker, innhenting av informasjon om kommunikasjon med kontroll og tilsynsmyndigheter mv.</li> </ul>

Loven regulerer særskilt hvilke forsterkede kontrolltiltak som skal utføres dersom kunden er en politisk eksponert person – PEP (Person som innen siste år har hatt en høytstående stilling i utenlandsk stat samt familiemedlemmer og nære medarbeidere til denne personen). Årsaken til at nevnte personer er særskilt regulert er den antatt økte risiko som foreligger for at nevnte personer er involvert i hvitvasking av midler som stammer fra korrupsjon og/eller annen kriminalitet. Lovens krav til forsterkede kontrolltiltak for PEPs fremgår av tabell 2.

Det må dessuten være på plass egnede kontrolltiltak for å fastslå om en potensiell kunde er en PEP. Fordi en PEP ikke omfatter norske statsborgere, kan slike kontrolltiltak kan for eksempel være å følge opp personer (potensielle kunder) med utenlandsk pass eller personer med utenlandsk pass som opptrer på vegne av kunder eller personer med utenlandsk pass som er reell rettighetshaver. Det finnes ajourførte lister over PEPs fra ulike organisasjoner som for eksempel FN og UD. Disse listene er omfattende og

vanskelig å holde oversikt over. På dette området kan det være hensiktsmessig å alliere seg med en ekspert, som for eksempel PwCs granskningsteam, for å få gjennomført en rask og effektiv identifikasjon av om den potensielle kunden er en PEP.

#### Løpende oppfølging

Rapporteringspliktige plikter løpende å følge opp eksisterende kundeforhold, herunder påse at transaksjoner som den rapporteringspliktige blir kjent med er i samsvar med den rapporteringspliktiges kjennskap til kunden og dens virksomhet. De rapporteringspliktige skal også oppdatere dokumentasjon og opplysninger om kunder fortløpende. I dette ligger at det må etableres interne rutiner som ivaretar det kundekontrollregime som ble utført ved opprettelsen av kundeforholdet. Pliktene de rapporteringspliktige er pålagt fortsetter gjennom hele kundeforholdet. Den løpende oppfølging skal imidlertid også være risikobasert. Omfanget av den løpende oppfølging kan derfor tilpasses risikoen knyttet

til den enkelte kunde. Dette synes også formålstjenlig ettersom de rapporteringspliktige da kan konsentrere ressursene på de kundegruppene der risikoen er mest fremtredende. Det kan være hensiktsmessig å gjennomføre en ny risikovurdering årlig. En årlig risikovurdering kan bidra til å identifisere forhold som kan indikere om risikobildet har endret seg slik at ytterligere kundekontroll (identifikasjon), undersøkelser eller rapportering til Økokrim er nødvendig.

For ytterligere informasjon, kontakt:

tor.henning.knudsen@no.pwc.com 952 61 256  
roger.kjellokken@no.pwc.com 952 60 085

# Fornuftig lovpålegg

Økt behov for forebygging og varsling av økonomisk kriminalitet.

Av Helge Kvamme

**PricewaterhouseCoopers samlet ca hundre interesserte deltakere til et frokostseminar om den nye hvitvaskingsloven på iverksettelsesdagen, 15. april. Partner og leder for Gransking i PwC, Helge Kvamme, ledet møtet og en viktig bidragsyter var spesialrådgiver Rune Grundekjøn fra Kredittilsynet. Vi samlet disse to til en dialog om hvitvaskingsloven og denne kriminalitetstypen som en risiko generelt for de virksomheter som er underlagt den nye lovgivningen.**

## Bakgrunnen for lovtiltaket, var ikke tidligere regler tilstrekkelige?

**Rune Grundekjøn:** Den nye hvitvaskingsloven med tilhørende forskrift gjennomfører EØS-regler som svarer til det såkalte tredje hvitvaskingsdirektiv, og myndighetene har også tatt i betraktning anbefalinger vedtatt av Financial Action Task Force (FATF) ved innføring av regelverket.

FATF er den sentrale internasjonale organisasjonen i utviklingen av anerkjente anbefalinger for tiltak mot hvitvasking av penger og finansiering av terrorisme. Norge er medlem av FATF og har i flere år deltatt aktivt i arbeidet der.

De nye tiltakene er også et resultat av at det er blitt stadig enklere og raskere å overføre penger både innenlands og over landegrensene. Myndighetene ønsker



Partner i PricewaterhouseCoopers Helge Kvamme (t.v.), og spesialrådgiver Rune Grundekjøn fra Kredittilsynet

”(...) man må ha fokus på både kunden, kundeforholdet, produktene virksomheten tilbyr og de enkelte transaksjonstypene.”

å gjøre det vanskeligere å utnytte det finansielle system til hvitvaskingsformål og å begrense økonomisk kriminalitet. Både aktuelle saker og Kredittilsynets egne erfaringer fra tilsyn viser at god kundekontroll i betydningen at man skal skaffe seg mer kunnskap om hvem kunden er, formålet med kundeforholdet og eventuelt også midlenes opprinnelse, er noe av det viktigste virksomheter kan gjøre for å forebygge og varsle om mulig alvorlig kriminalitet. Vi ser også en utvikling mot at innsatsen mot de alvorligste former for kriminalitet, f.eks korrupsjon, i stadig større grad både nasjonalt og internasjonalt, løftes opp som et samfunnsansvar.

**Er det mange nyheter i den nye loven og derved store utfordringer for alle de virksomheter som må forholde seg til den?**

**Helge Kvamme:** I forhold til hva som har vært regnet som ”best practice” i arbeidet mot hvitvasking av penger siden dette området kom på dagsorden, først for finansinstitusjonene midt på 90-tallet, er det faktisk ikke mye nytt, men snarere en, etter min mening, fornuftig lovpålegging av viktige forebyggende og avdekkende prinsipper. Loven krever nå en risikobasert tilnærming, noe som betyr at virksomhetene må analysere sine prosesser for å finne ut hvor det er risiko for at virksomheten kan bli utnyttet til å skjule utbytte fra straffbare handlinger eller til terrorfinansiering. Her må man ha fokus på både kunden, kundeforholdet, produktene virksomheten tilbyr og de enkelte transaksjonstypene. Ved en slik grundig analyse tror jeg de fleste virksomheter vil oppleve at anti-hvitvaskingsarbeidet kan effektiviseres og vesentlig forbedres. Grensenytten

økes ved at man får mer igjen for hver krone man investerer i anti-hvitvasking og anti-terrorfinansiering. Investeringen er også en investering i bedre omdømme som igjen er en investering for å øke lønnsomheten.

Den andre delen av det som er nytt, kundekontroll, som i utgangspunktet innebærer en utvidet kontroll i forhold til den tidligere legitimasjons- og identitetskontrollen, er ikke noe annet enn å ta i bruk et velkjent prinsipp i hvert fall for bankene, Kjenn din kunde-prinsippet. Samtidig er det klart at det innføres forholdsvis strenge og ressurskrevende krav til forsterkede kontrolltiltak i situasjoner som etter sin art innebærer høy risiko for transaksjoner med tilknytning til utbytte av straffbare handlinger eller terrorfinansiering. Da er man over i en situasjon hvor det må



Foto: Ilja Hendel

”Den risikobaserte tilnærmingen som nå forutsettes i de fleste lands regelverk, betyr også at det fokuseres mer på den mest alvorlige og organiserte kriminaliteten.”

gjøres en grundig bakgrunnsjekk, noe som illustreres kanskje bedre ved EU-direktivets begrep for kundekontroll; nemlig ”Customer Due Diligence”. Loven innfører videre EU-direktivets fokus mot såkalte politisk eksponerte personer (PEP), som er personer som har eller har innehatt høytstående offentlige verv eller stilling i annen stat enn Norge, herunder familiemedlemmer og kjente medarbeidere til slike. Dette er en konkret og utfordrende del av det nye regelverket som vil kreve spesiell oppmerksomhet.

**Hva vil myndighetene konkret gjøre for å bistå virksomhetene med implementeringen av dette lovverket i forkant av inspeksjoner fra Kredittilsynet?**

**Rune Grundekjøn:** Kredittilsynet arbeider i disse dager med et nytt rundskriv for å understøtte og utdype forståelsen av lov og forskrift. Det skal være klart innen første halvår og blir forhåpentligvis et godt hjelpemiddel i arbeidet med tiltakene. Kredittilsynet har og vil ha et nært samarbeid med privat sektor og har fått mange innspill både fra næringslivsorganisasjoner og enkeltvirksomheter. Disse vil tilsynet ta hensyn til så godt det lar seg gjøre. Kredittilsynet har i et samarbeid med Økokrim opprettet en nettside ([www.hvitvasking.no](http://www.hvitvasking.no)), som skal være til hjelp i

tiltaks- og kontrollarbeidet. Privat sektor er representert i Redaksjonsrådet.

Kredittilsynets inspeksjonsprogram i tiden som kommer vil naturlig nok ha en tilnærming til hvitvasking og terrorfinansiering med grunnlag i både den nye lovgivningen og internasjonale trender og forpliktelser.

**Hva er internasjonale trender akkurat nå?**

**Helge Kvamme:** I mange land er det nå en veldig fokus på Anti-Terrorisme i hvitvaskingsarbeidet og både nye og eksisterende kunder blir ”vasket” mot mange av de sanksjonslister som foreligger og som er tilgjengelige, blant annet fra FN, EU, amerikanske og britiske myndigheter. Dette er navn på personer og virksomheter som i en eller annen sammenheng er kommet frem i forbindelse med mistanke om terrorvirksomhet eller terrorfinansiering.

Den risikobaserte tilnærmingen som nå forutsettes i de fleste lands regelverk, betyr også at det fokuseres mer på den mest alvorlige og organiserte kriminaliteten. Særlig rettes oppmerksomheten mot transaksjoner som kan ha tilknytning til korrupsjon og bestikkelser, og i den sammenheng er aktuelle ”røde risikolamper”:

- Bruk av tredjeparter (agenter, mellommenn)
- Bruk av ”stråselkap”
- Bruk av skatteparadis
- Tvilsom forretningspraksis

Dette er en interessant utvikling og betyr at virksomhetene kanskje må tenke en del nytt i sin risikotilnærming. Faktisk er dette også til en viss grad å gå tilbake til utgangspunktet. Det første EU-direktivet i forhold til hvitvasking hadde hovedfokus på de alvorligste kriminalitetsformer som genererte mest illegale pengestrømmer; den gang på begynnelsen av 90-tallet nærmere bestemt narkotikakriminalitet.

**Mange har nok observert at kontrollmyndighetene i andre land har reagert med kraftige bøter mot både virksomheter, og faktisk også hvitvaskingsansvarlige, på grunn av manglende etterlevelse av hvitvaskingsregelverket. Vil vi oppleve dette også i Norge med grunnlag i den nye hvitvaskingsloven?**

**Rune Grundekjøn:** Kredittilsynet har hatt og vil selvsagt opprettholde en særskilt oppmerksomhet mot virksomhetenes etterlevelse av hvitvaskingsregelverket. Tilsynet har tidligere avdekket alvorlige brudd, særlig i forhold til mangelfullt

utført identitetskontroll og manglende bevissthet vedrørende mulig hvitvasking knyttet til finansiering. Det er grunn til å understreke betydningen av å kjenne sine kunder og tilsynet vil ha fokus på området kundekontroll fremover. Kredittilsynet har nå anvendt pålegg mot institusjoner under tilsyn, noe som er et sterkt virkemiddel.

Det er også en annen trend som fortjener oppmerksomhet, nemlig omfanget av utro tjenere. En ledende representant for britisk politi uttalte nylig at 1/5 del av kriminaliteten blir begått av innsidere. Derfor oppfordrer vi virksomhetene til å ha større fokus på denne utfordringen og ta høyde for at det finnes "indre fiender". Kjenn-din-kunde prinsippet kan utvides til også å være et Kjenn dine ansatte-prinsipp. Jeg har vært involvert i EU-kommisjonens AGIS-prosjekt som nettopp omhandler indre fiender i finansindustrien.

**"1/5 del av kriminaliteten blir begått av innsidere."**

- representant for britisk politi

### Hva må så virksomhetene sette i gang av tiltak?

**Helge Kvamme:** Det vil være avhengig av hvor langt den enkelte virksomhet er kommet i tiltaksarbeidet i forhold til egen risiko og tidligere regelverk. God implementering av de nye reglene betyr samtidig et viktig bidrag til arbeidet med intern kontroll og compliance generelt, og det kan pekes på tiltak som:

- Virksomhetene må ha et tilstrekkelig apparat for å kunne etterleve hvitvaskingsloven med forskrift og tilhørende rundskriv/veiledning fra Kredittilsynet på en profesjonell og effektiv måte, med klare ansvarsforhold mellom de ulike enheter/organisasjonsnivåer. Det skal utpekes en person i ledelsen som skal ha et særskilt ansvar for å følge opp rutinene ("Hvitvaskingsansvarlige").

- Det bør gjennomføres regelmessige risikoanalyser, der risikoen i forhold til hvitvasking og terrorfinansiering vurderes.
- Virksomhetene må etablere løsninger som legger til rette for en risikobasert kundekontroll og løpende oppfølging av kundeforhold.
- Virksomhetene må påse at de har løsninger for forsterkede kontrolltiltak. I situasjoner som etter sin art innebærer høy risiko for transaksjoner tilknyttet utbytte av straffbare handlinger eller terrorfinansiering, skal det ut fra en risikovurdering, anvendes andre kontrolltiltak utover den ordinære kundekontrollen.
- Det må etableres løsninger for å kunne vurdere hvorvidt kunden er en politisk eksponert person.
- Virksomhetene må overvåke hvilke typer mistenkelige transaksjoner som kan forekomme og tilby råd og opplæring til de ansatte.
- Dersom mistanken til transaksjoner som rapporteres internt, ikke blir avkreftet gjennom egne undersøkelser, skal virksomhetene oversende opplysninger om transaksjonen og om grunnlaget for mistanken til ØKOKRIM.



Foto: Bård Gudim

**"Det er viktig å investere i kompetansen til medarbeiderne. Gode tekniske løsninger vil aldri kunne erstatte dyktige og oppdaterte medarbeidere. Kvalitet er et stikkord hele veien."**

For ytterligere informasjon, kontakt:

helge.kvamme@no.pwc.com 952 61 270

# Aktuelle nyheter

Av Stine Bryn Sverdrup og Lars Aasen



## Revidert nasjonalbudsjett 2009

Det er bare foreslått mindre endringer innen skatt og avgift i revidert nasjonalbudsjett for 2009 som ble fremlagt 15. mai. Det gis en kort oppsummering av de viktigste endringene her.

### Fritaksmetoden – 3 % og kreditfradrag

Aksjeinntekter som er skattefrie etter fritaksmetoden er likevel skattepliktige etter at 3 %-regelen ble innført som en innstramming av fritaksmetoden i statsbudsjettet for 2008. Inntektsføringen er en sjablonmessig tilbakeføring av fradragsførte kostnadene for de skattefrie inntektene.

Aksjeinntekter med kilde i utlandet som er skattlagt både i Norge og i utlandet kan gi grunnlag for kreditfradrag i Norge for å unngå dobbeltbeskatning. Før innføringen av 3 %-regelen var det ikke anledning til å kreve kreditfradrag for utenlandsk skatt på de aksjeinntektene som omfattes av fritaksmetoden i Norge. Forholdet til kreditreglene ble ikke vurdert ved innføring av 3 %-regelen.

Regjeringen foreslår en endring av reglene om kreditfradrag slik at det ikke gis fradrag for betalt kildeskatt og/eller underliggende selskapsskatt i utlandet på aksjeinntekter som skattlegges etter 3 %-regelen.

Det er foreslått at endringene trer i kraft fra 1. januar 2009.

### Konsernbidrag for særskattepliktige selskap

Regjeringen foreslår at konsernbidrag til eller fra særskattepliktige selskap, som ikke gir rett til fradrag, blir skattefrie hos mottakeren.

Etter gjeldende rett blir et konsernbidrag i praksis dobbeltbeskattet når det ytes til eller fra et særskattepliktig selskap og hvor giverselskapet ikke får fradrag for konsernbidraget. I andre konsern er denne dobbeltbeskatningen unngått ved at mottaker ikke blir skattepliktig for konsernbidrag som overstiger giverselskapets alminnelige inntekt og som derfor ikke er fradragsført hos giver.

Etter innføringen av 3 %-regelen fra 7. oktober 2008, er det svært aktuelt å yte konsernbidrag som et alternativ til utdeling av utbytte, fordi konsernbidrag ikke omfattes av skatteplikten. Konsern med særskattepliktige selskaper kan ikke i samme grad som andre selskaper benytte konsernbidrag som et alternativ til utbytte, og er derfor hardere rammet av 3 %-regelen etter gjeldende rett. Derfor foreslås det en endring av reglene med virkning for konsernbidrag som vedtas fra og med 2009.

### Rederibeskatning

Regjeringen foreslår å fjerne forbudet mot sikkerhetsstillelse for selskaper med gjenværende skattekreditter fra tidligere ordning slik at det på nærmere vilkår skal kunne stille sikkerhet til fordel for nærstående. Forbudet mot å yte lån videreføres uendret.

For ytterligere informasjon, kontakt:

stine.bryn.sverdrup@no.pwc.com 952 60 369  
lars.helge.aasen@no.pwc.com 952 60 274



## Forslag til nye regler om tilleggsskatt – hovedsakelig en videreføring av dagens ordning

Gjeldende regler om ileggelse av tilleggsskatt innebærer at skattytere som gir uriktige eller ufullstendige opplysninger til skatteetaten skal ilegges 30 % tilleggsskatt. Opptrer skattyter forsettlig eller grovt uaktsomt, kan det ilegges en skjerpet tilleggsskatt på ytterligere 30 %. Den samlede reaksjonen kan dermed bli inntil 60 % av den unndratte skatten.

Forslaget til nye regler viderefører i stor grad gjeldende regler for tilleggsskatt, men det er også foreslått flere konkrete endringer.

### Unntak fra tilleggsskatt

Det er foreslått følgende endringer av unntaksbestemmelsene:

- Unntaket fra tilleggsskatt ved unnskydelige forhold hos skattyter skal benyttes i større grad enn det gjøres i dag.
- Det skal ikke fastsettes tilleggsskatt for poster som går fram av den forhåndsutfylte selvangivelsen.
- Regelen om redusert tilleggsskatt (15 %) for poster som er oppgitt ukrevd av arbeidsgiver eller andre, som er lett kontrollerbare eller opplysninger som ligningsmyndighetene ellers rår over, foreslås opphevet.
- Unntak fra tilleggsskatt ved frivillig retting.
- Det skal ikke fastsettes tilleggsskatt dersom den vil bli lavere enn kr 600 (i dag kr 400), og heller ikke hvis skattyteren er død.

### Underskudd

Ved ileggelse av tilleggsskatt når skattyter har underskudd utstår effektueringen av tilleggsskatten etter dagens regler til et senere inntektsår med skattemessig overskudd hos skattyteren. Det foreslås en endring ved at tilleggsskatten skal effektueres i det året de uriktige eller ufullstendige opplysninger er gitt, uavhengig av om skattyter er i underskuddsposisjon.

### Skjerpet tilleggsskatt

Etter gjeldene regelverk kan skattytere som opptrer forsettlig eller grovt uaktsomt ilegges en skjerpet tilleggsskatt på 30 %, i tillegg til den ordinære tilleggsskatten på 30 %. Den samlede reaksjonen kan dermed bli inntil 60 % av den unndratte skatten.

Det foreslås at skjerpet tilleggsskatt bare skal ilegges dersom forholdet er bevist utover enhver rimelig tvil. Det er det samme beviskravet som i straffesaker, og et strengere beviskrav enn etter dagens regler.

### EMK

For at reglene om tilleggsskatt skal være i overensstemmelse med Den europeiske menneskerettskonvensjonen, foreslås det at en skattyter ikke skal ilegges tilleggsskatt og straffefølges for det samme forholdet. Skattemyndighetene må derfor velge om det skal ilegges tilleggsskatt eller om forholdet skal anmeldes til politiet med sikte på straffefølgning ved domstolene.

### Forsinkelsesavgift

Reglene om forsinkelsesavgift foreslås videreført med mindre endringer. Blant annet foreslås en øvre beløpsgrense på kr 10 000 ved forsinkelser inntil én måned og kr 15 000 ved lengre forsinkelser.

## Modernisering av merverdiavgiftslovgivningen

Lovforslaget ble lagt frem 8. mai i år. Den moderniserte loven vil erstatte merverdiavgiftsloven fra 1969. Hovedformålet er å gjøre merverdiavgiftsregelverket mer brukervennlig både for de næringsdrivende og for avgiftsmyndighetene ved at det blir enklere å finne fram og reglene blir lettere å forstå.

Lovforslaget er i hovedsak en teknisk revisjon av merverdiavgiftslovgivningen. Det er likevel enkelte materielle endringer i forslaget som det er verdt å merke seg:

### Materielle endringer

1. Inn- og utførsel fra kontinentalsokkelen  
Innførsel: Avgiftsplikt ved innførsel fra kontinentalsokkelen  
Utførsel: Fritaket utvides til å gjelde utførsel til kontinentalsokkelen.
2. Ved ikrafttredelse av den nye loven oppheves alle tidligere fritak for merverdiavgift etter mval. § 70, en bestemmelse som gir Finansdepartementet myndighet til å fritta for avgift helt eller delvis ved særlige forhold. Noen av disse fritakene

er inkorporert i forslag til ny lov. For fritak som ikke er inkorporert i den nye loven må det søkes på nytt om fritak etter mval. § 70.

3. Finansdepartementets omgjøringsrett overfor Klagenemnda Omgjøringsadgangen fjernes. Det innføres en ordning med søksmålsadgang.
4. Fritak av mindre betydning fjernes.

### Andre endringer

Av øvrige endringer kan nevnes:

- MVA-satsene reguleres i eget kapittel i loven, ikke i Stortingets vedtak som i dag.
- Egen bestemmelse med definisjoner, blant annet "unntak", "fritak".
- Enkelte forskrifter inkorporeres i loven (for eksempel forskrift 121 og 24).
- Egen(e) samleforskrift(er).
- Ingen endringer i kompensasjonsloven.

## Forslag til nye uttaksskatteregler

Utfyllende forskrift om skattlegging ved uttak av eiendeler og forpliktelser fra norsk beskatningsområde har vært ute på høring. I omtalen av forslaget til nye uttaksskatteregler i Ot.prp. nr. 1 (2008–2009) ble det varslet forskriftsbestemmelser om terskelbeløp for skatteplikt/fradragsrett, om unntak fra skatteplikt i tilfeller der tilknytningen til norsk beskatningsområde har vært kortvarig, og om skattyternes opplysningsplikt.

Hovedpunktene i høringsutkastet er:

- Unntak fra uttaksbeskatning for fysiske driftsmidler - samlet tilknytning på under 12 måneder i løpet av de siste 6 årene før uttaket.
- 12-månedersunntaket gjelder ikke for driftsmidler som tas ut mindre enn to år etter anskaffelsen.
- Terskelverdi på 5 MNOK i gevinst/tap for fysiske driftsmidler.
- Terskelverdi på 1 MNOK i gevinst/tap for andre objekter.
- Oppgaveplikt med beregning og dokumentasjon for latent gevinst/tap.

## Tiltak mot skatteunndragelser

Skatteunndragelsesutvalget var et bredt sammensatt utvalg med representanter fra offentlig og privat sektor. Utvalget ble nedsatt for å foreslå regler som skal bidra til å skjerpe kampen mot skatteunndragelser og har hatt mandat til å gjennomgå sentrale deler av det regelverket og den praksisen som ligger til grunn for myndighetenes muligheter for å avdekke skatteunndragelser.

Utvalget la frem sin utredning i NOU 2009:4 om tiltak mot skatteunndragelser den 24. februar i år. Blant de omfattende forslag til endringer er blant annet revisjonsplikt og begrensninger i registrering av NUF, forbud mot visse kontanttransaksjoner, innsending av revisors begrunnelse for manglende underskrift på ligningsoppgaver, ileggelse av overtredelsesgebyr for skatterådgivere ved bistand til skatteunndragelse, offentliggjøring av vedtak om tilleggsskatt og en rekke flere tiltak mot skatteunndragelser.

Utredningen er sendt på bred høring med frist 11. juni 2009.

# Høstens kurs og seminarer hos PricewaterhouseCoopers

Fullstendig oversikt over høstens program  
lanseres på [www.pwc.no/kurs](http://www.pwc.no/kurs) i august

På seminaret vil vi belyse følgende temaer:

**Skatt:**

- Skattemessig behandling av problemstillinger som er typiske for eiendomsselskap

**Avgift:**

- MVA suksesskriterier og fallgruver ved oppføring og utleie av fast eiendom

**Økonomistyring**

- Effektiv organisering av økonomifunksjonen i eiendomsselskap

**Sted og dato:**

01.09.2009. PwC-bygget, Auditoriet.

For mer informasjon og påmelding se:

[www.pwc.no/kurs](http://www.pwc.no/kurs)

PricewaterhouseCoopers  
inviterer til seminar:

## Skatt, avgift og økonomistyring i eiendomsselskap\*

\*connectedthinking

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

KUNDEPOST

Returadresse:  
PricewaterhouseCoopers  
Postboks 748 Sentrum  
0106 OSLO