



## **Forord**

De to siste årene har jeg studert masterstudiet i eiendomsutvikling ved Norges Miljø- og Biovitenskaplige universitet (NMBU), tidligere Universitetet for miljø- og biovitenskap (UMB). Denne masteroppgaven markerer slutten på studiet.

Veilederen min, Håvard Steinsholt, har bidratt med konstruktive samtaler underveis i prosessen. Jeg retter også en takk til Sølve Bærug, som var behjelpelig under prosessen med valg av tema for denne oppgaven. Videre ønsker jeg å rette en takk til Kristi Ødegård Teigen, Stine Larsen og Linda Stubsjøen for gjennomlesning. Og en takk til Randi Dehs Grasbakken for hjelp i forbindelse med avslutningen av oppgaven.

Avslutningsvis vil jeg rette en stor takk til de syv intervjuobjektene som tok seg tid til å la seg intervju. Jeg har følt meg heldig som fikk syv gode intervjuobjekter, med inngående kjennskap og mange års erfaring innenfor de problemstillinger som denne oppgaven tar opp.

Hønefoss, 06. Mai 2014

---

Andreas Haugland

## **Emneord**

Eiendomsutvikling

Kjøp av selskap

Kjøp av eiendom

## **Tags**

Real estate development

Purchase of property

Purchase of company

## Sammendrag

Denne oppgaven tar for seg de ulike problemstillingene man står ovenfor når man skal kjøp en næringseiendom. Skal man kjøp eiendommen eller skal man kjøpe selskapet som eier eiendommen?

Har man egentlig noe valg eller er det «rette» valget gitt ut ifra de forutsetninger som ligger til grunn med tanke på gjeldende regelverk? Med denne bakgrunn er følgende problemstilling formulert:

*Kjøp av eiendom eller kjøp av selskap – reelle alternativer?*

For å besvare på problemstillingen ble det utarbeidet flere forskningsspørsmål:

- Hva er vanlig i dagens marked – Kjøp av selskap eller kjøp av eiendom?
- Hva har vært avgjørende for valget som er gjort?
- Er det reelle vurderinger knyttet til om man skal kjøpe innmat eller aksjer, eller er det kun ett spørsmål om å finne korrekt pris på aksjene?
- Hvor lenge holder man på fleksibiliteten i hva man forhandler om?
- Hvilke forhold er spesielt utfordrende ved de to alternativene?
- Arving av historikk ved kjøp av selskap – Hvordan behandles denne risikoen?
- Due Diligence – Hvor vanlig er due diligence, og i hvilket omfang?
- Er det noen forskjell på ulike typer næringseiendom?
- Hvordan påvirker lave skatteverdier valget? Hvordan fastsettes normalt skatterabatter?
- Justeringsreglene – Hvilken virkning har de på avgjørelser om salg/kjøp?
- Hva har selskapsstruktur å si for valget? Og hva er optimal selskapsstruktur?

Problemstillingen er belyst gjennom litteratur studie og intervjuer med syv aktører med lang fartstid i bransjen er problemstillingen belyst. Intervjuobjektene omfatter tre ulike aktørgrupper: eiendomsselskaper, revisorer og advokater.

Empirien og de juridiske rammene viser at det i de aller fleste tilfellene vil være så sterke dragninger for salg av selskap fra selgers ståsted, at det ofte ikke er noe reelt valg. Det er i dag ett relativt godt marked for næringseiendommer, hvilket gir selger en god posisjon i forhandlingene. Fritaksmetoden gir selger skattefrihet for gevinst ved realisasjon av aksjer, hvilket slår hardt inn på beslutningen om hva som er til salgs. En besparelse av skatt på opptil

28 prosent av gevinsten utgjør en så stor fordel for selger at andre forhold som taler for kjøp av eiendom ikke får avgjørende betydning. Dokumentavgiften står i andre rekke som insitament for kjøp av selskap.

Totalt sett er det, for kjøper, flere forhold som taler for kjøp av eiendommen. De forholdene får normalt ikke avgjørende betydning ved kjøp, men de blir kompensert for ved fastsettelse av kjøpesummen.

Det er flere av intervjuobjektene som påpeker at det synes å være en viss dreining i bransjen, og de understreker behovet for at det gjøres konkrete vurdering i de aktuelle tilfellene.

## **Abstract**

When you want to buy a property, there will be two possible options: Buy the property, or buy the company that owns the property. What that would be the best thing to do? With this starting point of this case, the following issue formulated:

*Purchase of property or purchase of company – real options?*

This case shows that the rules, especially within tax, is of crucial importance when making a decision. In most cases there will be the seller that determines what is for sale. He will in most cases want to sell the company to prevent tax on the gain. It is important to do concrete reviews.

## Innholdsfortegnelse

1.	Innledning.....	7
1.1	Bakgrunn for valg av tema .....	7
1.2	Problemstilling.....	8
1.2.1	Forskningsspørsmål.....	8
1.3	Avgrensning.....	9
1.4	Oppgavens oppbygning .....	9
2.	Metode.....	10
2.1	Litteraturgrunnlag .....	10
2.2	Empirisk undersøkelse.....	11
3.	Juridiske rammer – Regelforståelse .....	13
3.1	Dokumentavgift .....	15
3.1.1	Hjemmelsoverføring .....	15
3.1.2	Dokumentavgift.....	16
3.1.3	Unntak – Dokumentavgift ved oppføring av bygg.....	17
3.1.4	Dokumentavgift – Oppsummering.....	18
3.2	Saldogrupper – Skattemessige avskrivninger.....	19
3.2.1	Aktivering, saldogrupper.....	19
3.2.2	Saldogruppe H – Bygg og anlegg .....	20
3.2.3	Saldogruppe I - Forretningsbygg.....	21
3.2.4	Saldogruppe J – Tekniske installasjoner i bygg .....	21
3.2.5	Ikke avskrivbare driftsmidler – Tomt.....	22
3.2.6	Erverv - Tidfesting .....	23
3.2.7	Fordeling ved erverv .....	23
3.2.8	Skatteulempe – Skatterabatt .....	24
3.2.9	Saldoregler – Oppsummering.....	25

3.3	Beskatning ved realisasjon av aksjer – Fritaksmetoden .....	26
3.3.1	Bakgrunn for fritaksmetoden.....	26
3.3.2	Skattefrihet for gevinst på eierandeler i selskaper.....	28
3.3.3	Ikke fradrag for tap.....	29
3.3.4	Fritaksmetoden – Oppsummering .....	29
3.4	Beskatning ved realisasjon av eiendom – Gevinst- og tapskonto .....	30
3.5	Regnskapsmessig behandling av realisasjon .....	31
3.6	Transaksjonskostnader.....	31
3.6.1	Transaksjonskostnader – Oppsummering .....	32
3.7	Selskapsstruktur.....	32
3.7.1	Skapelse av singel-purpose selskaper – Fare for gjennomskjæring.....	33
3.7.2	Selskapsstruktur – Oppsummering.....	35
3.8	Fradrag for merverdiavgift – Justeringsreglene.....	35
3.8.1	Generelt om merverdiavgift på fast eiendom .....	35
3.8.2	Justeringsreglene .....	36
3.8.3	Justeringsreglene - Oppsummering.....	39
3.9	Due Diligence – DD – Gjennomgang.....	40
3.9.1	Due Diligence - Oppsummering .....	41
3.9.2	Servitutter – Betydning av undersøkelser .....	42
3.10	Kjøp av eiendom – Egne forhold .....	43
3.11	Fremførbart underskudd.....	45
3.12	Kontinuitet ved kjøp av selskap .....	46
3.13	Beregning av kjøpesum.....	47
3.13.1	Eiendomsverdi – Felles verdsetting .....	47
3.13.2	Beregning av kjøpesum for eiendomsselskap .....	47
3.14	Juridiske rammer – Oppsummering.....	49
4.	Empiri.....	51



4.1	Intervjuobjekt 1 – Eiendomsselskap .....	52
4.1.1	Intervjuobjekt - Presentasjon.....	52
4.1.2	Generell markedspraksis, begrunnelse, bruk av rådgivere.....	52
4.1.3	Egen erfaring, egen fremgangsmåte, begrunnelse .....	52
4.1.4	Utfordringer, avdekking og håndtering av risiko .....	53
4.1.5	Påvirkning av skatterabatt, justeringsregler og selskapsstruktur.....	54
4.1.6	Utvikling siste 10 år .....	54
4.2	Intervjuobjekt 2 – Eiendomsselskap.....	54
4.2.1	Intervjuobjekt – Presentasjon .....	54
4.2.2	Generell markedspraksis, begrunnelse, bruk av rådgivere.....	55
4.2.3	Egen erfaring, egen fremgangsmåte, begrunnelse .....	56
4.2.4	Utfordringer, avdekking og håndtering av risiko .....	56
4.2.5	Påvirkning av skatterabatt, justeringsregler og selskapsstruktur.....	57
4.2.6	Utvikling siste 10 år .....	57
4.3	Intervjuobjekt 3 – Eiendomsselskap.....	58
4.3.1	Intervjuobjekt – Presentasjon .....	58
4.3.2	Generell markedspraksis, begrunnelse, bruk av rådgivere.....	58
4.3.3	Egen erfaring, egen fremgangsmåte, begrunnelse .....	58
4.3.4	Utfordringer, avdekking og håndtering av risiko .....	59
4.3.5	Påvirkning av skatterabatt, justeringsregler og selskapsstruktur.....	59
4.3.6	Utvikling siste 10 år .....	59
4.4	Intervjuobjekt 4 – Revisor .....	60
4.4.1	Intervjuobjekt – Presentasjon .....	60
4.4.2	Generell markedspraksis, begrunnelse, bruk av rådgivere.....	60
4.4.3	Egen erfaring, egen fremgangsmåte, begrunnelse .....	61
4.4.4	Utfordringer, avdekking og håndtering av risiko .....	61
4.4.5	Påvirkning av skatterabatt, justeringsregler og selskapsstruktur.....	62

4.4.6	Utvikling siste 10 år .....	63
4.5	Intervjuobjekt 5 – Revisor .....	63
4.5.1	Intervjuobjekt – Presentasjon .....	63
4.5.2	Generell markedspraksis, begrunnelse, bruk av rådgivere.....	63
4.5.3	Egen erfaring, egen fremgangsmåte, begrunnelse .....	64
4.5.4	Utfordringer, avdekking og håndtering av risiko .....	64
4.5.5	Påvirkning av skatterabatt, justeringsregler og selskapsstruktur.....	65
4.5.6	Utvikling siste 10 år .....	65
4.6	Intervjuobjekt 6 – Advokat.....	66
4.6.1	Intervjuobjekt – Presentasjon .....	66
4.6.2	Generell markedspraksis, begrunnelse, bruk av rådgivere.....	66
4.6.3	Egen erfaring, egen fremgangsmåte, begrunnelse .....	67
4.6.4	Utfordringer, avdekking og håndtering av risiko .....	67
4.6.5	Påvirkning av skatterabatt, justeringsregler og selskapsstruktur.....	68
4.6.6	Utvikling siste 10 år .....	68
4.7	Intervjuobjekt 7 – Advokat.....	68
4.7.1	Intervjuobjekt – Presentasjon .....	68
4.7.2	Generell markedspraksis, begrunnelse, bruk av rådgivere.....	69
4.7.3	Egen erfaring, egen fremgangsmåte, begrunnelse .....	69
4.7.4	Utfordringer, avdekking og håndtering av risiko .....	70
4.7.5	Påvirkning av skatterabatt, justeringsregler og selskapsstruktur.....	70
4.7.6	Utvikling siste 10 år .....	71
5.	Drøfting .....	72
5.1	Markedspraksis og begrunnelse.....	72
5.2	Risiko, behov for gjennomgang.....	75
5.3	Påvirkning av øvrige forhold .....	77
6.	Konklusjon, avsluttende refleksjoner .....	80

6.1	Videre studier på samme tema.....	82
7.	Kilder.....	83
7.1	Bøker, artikler.....	83
7.2	Internettadresser – artikler, nyhetsbrev m.m. ....	84
7.3	Oppslagsverk - Sticos .....	86
7.4	Lover.....	86
7.5	Kursdokumentasjon, seminarer .....	86
	Vedlegg 1 – Intervjuguide eiendomsselskaper.....	88
	Vedlegg 2 – Intervjuguide rådgivere.....	91
	Vedlegg 3 – Referat intervju – Intervjuobjekt 1- Eiendomsselskap .....	94
	Vedlegg 4 – Referat intervju – Intervjuobjekt 2- Eiendomsselskap .....	100
	Vedlegg 5 – Referat intervju – Intervjuobjekt 3- Eiendomsselskap .....	107
	Vedlegg 6 – Referat intervju – Intervjuobjekt 4- Revisor.....	113
	Vedlegg 7 – Referat intervju – Intervjuobjekt 5- Revisor.....	121
	Vedlegg 8 – Referat intervju – Intervjuobjekt 6 - Advokat .....	128
	Vedlegg 9 – Referat intervju – Intervjuobjekt 7- Advokat .....	135

## Figurliste

Figur 1 - Saldogrupper .....	20
Figur 2 - Beregning av skatterabatt .....	25
Figur 3 - Fritaksmetoden .....	27
Figur 4 - Gevinst- og tapskonto.....	30
Figur 5 - Konsernstruktur eiendomsselskap .....	33
Figur 6 - Justering, kostpris.....	38
Figur 7 - Utdrag kjøpekontrakt dokumentavgift .....	47
Figur 8 - Kjøpesumsberegning selskap. ....	48
Figur 9 - Ulike motivasjoner .....	50
Figur 10 - Vanligst transaksjonsform, og hvorfor .....	73

# 1. Innledning

## 1.1 Bakgrunn for valg av tema

Det aktuelle temaet for denne oppgaven er «kjøp av selskap eller kjøp av aksjer».

Gjennom studiet i eiendomsutvikling kommer man innom flere ulike temaer knyttet til eiendomsutvikling og drift av eiendom. Det er en rekke forhold en eiendomsutvikler må kjenne til for på best mulig måte å kunne oppleve suksess i sitt virke. Det være seg alt fra å kjenne marked, treffe tidspunkt for kjøp og salg til inngående kjennskap til de bygningsformer utvikleren operer innen.

Kunnskap om hvorvidt man skal selge ett selskap eller den fysiske eiendommen synes å være viktig for alle som driver med eiendom. Enten det er en aktør som utvikler eiendom for salg, eller en som kjøper eiendom for drift. Å inneha kjennskap til både skatteregler og avgiftsregler er av avgjørende betydning for å kunne optimalisere gevinsten. Nettopp av denne grunn er det av stor betydning å ha kjennskap til dette tema.

Tema er viktig for alle eiendomsutviklere. Både den dagen de skal kjøpe seg tilgang til en tomt eller eiendom, men spesielt den dagen de skal selge den videre.

Etter mine kunnskaper er det ikke skrevet noen oppgaver ved NMBU, tidligere UMB, som omhandler dette temaet direkte. Av den grunn synes det derfor spesielt interessant å skrive en oppgave som omhandler temaet. Temaet ble forelest om i faget «Overføring av fast eiendom», som er ett av de obligatoriske fagene for eiendomsutviklingsstudentene. Riktignok var temaet en relativt liten del av det totale pensumet, men det var med på å sette griller i hodet på forfatteren av denne oppgaven.

Ved mitt arbeid som regnskapsfører de siste fem årene har jeg ved flere anledninger kommet over problemstillinger knyttet til kjøp og salg av fast eiendom. Det synes å herske en mening om at transaksjoner av aksjer er det mest lønnsomme. Målet med denne oppgaven er å finne ut om det virkelig er slik og hvorfor.

## 1.2 Problemstilling

I flere artikler på ulike nettsteder som Finansavisen (www.hegner.no) og Dagens næringsliv (www.dn.no) med fler, kan man stadig lese om hvordan bedrifter har spart store beløp ved å strukturere selskapene sine med tanke på salg av eiendom. Andre artikler ramser opp fordeler ved å kjøpe selskap fremfor å kjøpe innmaten, eiendommen i dette tilfelle.

Med denne bakgrunnskunnskapen stiller jeg meg spørsmålet om hvorvidt man skal kjøpe eiendommen eller selskapet faktisk er ett reelt valg. Eller er valget gitt i de ulike tilfeller og hva er i så fall grunnen til at det er slik?

Med denne bakgrunn er følgende problemstilling formulert:

*Kjøp av eiendom eller kjøp av selskap – reelle alternativer?*

### 1.2.1 Forskningsspørsmål

For å kunne svare på problemstillingen er det utformet tolv forskningsspørsmål, som deler opp de ulike momentene problemstillingen omfatter. Spørsmålene tar for seg de sentrale temaene innenfor fagfeltet, samtidig som de er formulert for å kunne avdekke eventuelle andre aspekter enn først ansett som aktuelle. I så måte har forsikringsspørsmålene dannet grunnlaget for den datainnsamling som er gjort. Både via litteratur og ved intervjuer. I det siste tilfelle til å utforme intervjuguiden.

- Hva er vanlig i dagens marked – Kjøp av selskap eller kjøp av eiendom?
- Hva har vært avgjørende for valget som er gjort?
- Er det reelle vurderinger knyttet til om man skal kjøpe innmat eller aksjer, eller er det kun ett spørsmål om å finne korrekt pris på aksjene?
- Hvor lenge holder man på fleksibiliteten i hva man forhandler om?
- Hvilke forhold er spesielt utfordrende ved de to alternativene?
- Arving av historikk ved kjøp av selskap – Hvordan behandles denne risikoen?
- Due Diligence – Hvor vanlig er due diligence, og i hvilket omfang?
- Er det noen forskjell på ulike typer næringseiendom?
- Hvordan påvirker lave skatteverdier valget? Hvordan fastsettes normalt skatterabatter?
- Justeringsreglene – Hvilken virkning har de på avgjørelser om salg/kjøp?
- Hva har selskapsstruktur å si for valget? Og hva er optimal selskapsstruktur?

### **1.3 Avgrensning**

Begrepet «selskap» er i denne oppgaven begrenset til å gjelde aksjeselskaper, AS. Øvrige selskapsformer sin innvirkning på valg av transaksjonsform blir ikke behandlet.

Begrepet «eiendom» er i denne oppgaven begrenset til næringseiendom.

Geografisk avgrensning antas innenfor denne problemstilling å ikke være særlig relevant, da det trolig er samme forhold over hele landet med tanke på likt regelverk i samtlige fylker. Det presiseres uansett at det i besvarelsen av problemstillingen tar utgangspunkt i eiendomsmarkedet på Østlandet.

Det er forutsatt en skattesats 28 prosent i oppgaven, selv om skattesatsen for inntektsåret 2014 er redusert til 27 prosent.

Det begrenser seg til å være snakk om norske forhold med norske selskaper og norske aksjonærer.

### **1.4 Oppgavens oppbygning**

Først beskrives metoden som er benyttet for å svare på problemstillingen. Deretter redegjøres det for de juridiske rammer som er avgjørende for å forstå markedet og kunne svare på problemstillingen. Det juridiske anses som betydningsfullt for å forstå de beslutningsprosesser som gjøres innenfor dette teamet.

Videre følger empirien, hvilket inneholder de faktiske undersøkelser som er utført gjennom intervjuer med aktører som operer innenfor eiendomsbransjen. Påfølgende empirien er kapitlet for drøfting, teori sett mot resultatene av empirien. Avslutningsvis trekkes konklusjoner basert på drøftelsen.

## **2. Metode**

For å kunne svare på problemstillingen og forskningsspørsmålene, kreves det en god forståelse av det regelverket som har innvirkning på beslutningsprosessen. Da i hovedsak gjennom hvilken påvirkning de juridiske rammene har på resultatet av en transaksjon, for både kjøper og selger. Enhver eiendomsbesitter eller eiendomsutvikler vil nok søke å maksimere sin profitt på ett prosjekt. Noen unntak kan selvsagt tenkes, men det vil kunne være tema for en annen oppgave, og er således ikke aktuelt for denne oppgaven.

En kvalitativ metode med semistrukturerte intervjuer er benyttet i denne oppgaven. I den utstrekning denne oppgaven søker å finne frem til en generell markedspraksis kunne det tenkes at kvantitativ metode ville være nyttig. Da med en stor mengde respondenter til en undersøkelse som kunne dannet grunnlag for en mer generalisering av funnene. Men med tanke på tidsbegrensning og ett ønske om å kunne gå dypere inn i ulike aktørers vurderinger, er ikke kvantitativ metode utgangspunktet. Det kan dog være gjenstand for andre masteroppgaver i årene som kommer.

### **2.1 Litteraturgrunnlag**

I hovedsak bygger oppgavens «teoretiske fundament» på en juridisk tilnærming til skatt, merverdiavgift og regler og retningslinjer for overføring av fast eiendom.

Det er forsøkt å finne litteratur gjennom tidligere masteroppgaver, uten særlig hell hva gjelder tema. Tidligere masteroppgaver er dog benyttet for inspirasjon og veiledning med tanke på form og innhold.

Litteraturen som er benyttet kommer i all hovedsak fra bøker innenfor virkeområdene for økonomi og jus. Det er sentralt for en eiendomsutvikler eller en eiendomsbesitter, å forstå og kunne benytte seg av regelverket innenfor økonomiske beregninger og juridiske vurderinger. Det er blant annet benyttet bøker i bedriftsbeskatning, lærebok i merverdiavgift og årsregnskap. I tillegg til at lovsamlingen, da især tinglysningsloven og skatteloven er benyttet.

I tillegg til bøker er det hentet informasjon fra internett. Det er da hentet artikler fra ulike nettaviser som omhandler rådgivning knyttet direkte mot problemstillingen og forskningsspørsmålene denne oppgaven reiser. Videre er det funnet mye relevant informasjon



på både skatteetaten og regjeringen sine sider på nettet. Ikke alt av gjennomgått litteratur har funnet sin plass i oppgaven, men det har likevel indirekte hatt en påvirkning på oppgaven i form av å gi forfatteren kunnskap til å forstå den litteraturen som er benyttet.

Intervjuene som er gjort har vært med på å underbygge teoriomfanget.

Gjennom innsamlingen av de juridiske rammene, er det arbeidet med å begrense til det som er nødvendig av informasjon for å forstå og svare på problemstillingen. I mye av teorien er det broer over i annen teori. Det er derfor forsøkt å kutte teorien ned til det relevante, med noen digresjoner for å se ting i en noe større sammenheng.

## **2.2 Empirisk undersøkelse**

Som utgangspunkt for den empiriske undersøkelsen ligger hovedproblemstillingen, men da især gjennom forskningsspørsmålene. Metoden som er benyttet er en kvalitativ metode med semistrukturelle intervjuer. Dette for å kunne gjennomføre dybde intervjuer som kan bidra til en økt forståelse av vurderinger som gjøres. Denne formen bidrar også til å redusere risikoen for misforståelser hos respondentene, da både de og intervjuer har anledning til å stille oppfølgingsspørsmål ved uklarheter.

Når det kommer til utvelgelse av intervjuobjekter er det valgt ett mangfold av ulike aktører, gjennom tre ulike yrkesgrupper. Revisorer, advokater og eiendomsselskaper. Dette med begrunnelse i å kunne få en bredere innfallsvinkel ved besvarelse av problemstillingen. Felles for alle intervjuobjekter er at de har inngående kjennskap til kjøps- og salgsprosessen av eiendom/selskap. De har i en årrekke vært både involvert i den aktuelle prosessen, samt at de har sett eventuelle virkninger i ettertid. Det kan godt diskuteres hvorvidt det burde vært ett større antall informanter innenfor hver yrkesgruppe. Da dybdeintervjuer til en oppgave av dette omfang uansett ikke vil kunne generalisere funnene, er det funnet fornuftig å søke ett bredere fagfelt på bekostning av antall intervjuobjekter.

Ved delvis studier av tidligere masteroppgaver synes det å ha vært tidvis vanskelig å få tak i intervjuobjekter. Det er også erfart ved denne oppgaven. Det er derfor tatt utgangspunkt i eksisterende nettverk, samt noe vellykket kontakt direkte med aktører av interesse for denne type tema. Med den bakgrunn kan det ikke hevdes at utvalget er tilfeldig. Dermed kan det forekomme utvalgsskjevhet.

Det er benyttet totalt syv intervjuer i empirien. Tre med eiendomsselskaper, to med revisorer og to med advokater.

Intervjuene er i hovedsak gjennomført ved fysiske møter. Ett av intervjuene er foretatt over telefon. Felles for samtlige er at intervjuguiden ble sendt over i forkant, med den hensikt at intervjuobjektene kunne forberede seg noe slik at selve intervjuet kunne gjennomføres med så gode svar som mulig. Det vil alltid være risiko for misforståelser i intervju sammenheng, spesielt når intervjuet gjennomføres av en person. Det er derfor sendt over ett referat til intervjuobjektet fra samtlige intervjuer for å kunne oppklare eventuelle feiltolkninger.

Det vil alltid være en rekke feilkilder ved all type forskning, da nødvendigvis også ved denne. Da antall respondenter er lavt kan det være at man har truffet en del av bransjen som ikke nødvendigvis gjenspeiler det store flertallet. Det er dog mulig for senere forskning å kunne gå etter de funn som gjøres i denne oppgaven. Både med tanke på å bygge oppunder og for å kunne justere på bildet som tegnes i denne oppgaven.

### **3. Juridiske rammer – Regelforståelse**

I det påfølgende kapitlet blir de regler og retningslinjer som ligger til grunn for å kunne forstå og svare på problemstillingen, gjort rede for.

For å kunne svare på problemstillingen, er det spesielt avgjørende med inngående kunnskap om skatte- og avgiftsreglene. Da de i stor grad har innvirkning på hva som blir det økonomiske resultatet av transaksjonen. Denne oppgaven bygger derfor i det vesentlige på anerkjent litteratur med referanse til skatte- og avgiftsrett. Det er av den grunn brukt bøker og faglige artikler som stammer fra det økonomiske og juridiske perspektivet. Oppgaven vil derav baseres på en praktisk økonomisk tilnærming.

Av benyttet litteratur finnes i første rekke bruk av bøker som er pensumlitteratur på økonomistudier, som boken «Norsk Bedriftsskatterett» av Ole Gjems-Onstad, professor i skatterett ved handelshøgskolen BI. Videre er jurist Arvid Aage Skaar og siviløkonom Tor S. Kildal sin bok «Bedriftsskatterett» benyttet i utstrakt grad. I tillegg er det brukt lærebok innenfor regnskapsforståelse, «Årsregnskap i teori og praksis 2013» skrevet av en rekke statsautoriserte revisorer som Jens-Erik Huneide med fler. Samtlige av de nevnte bøkene inneholder både referanser til økonomisk teori, lovverk og juridisk forståelse. Den økonomiske teorien har ofte sitt utspring i nettopp den juridiske forståelsen av regelverket.

Lærebøker innenfor en mer ren juridisk tilnærming er også benyttet. Det kan da spesielt nevnes boken «Eiendomsprosjekter en praktisk juridisk håndbok», skrevet av juristene Marianne Raa Bjaaland og Jan-Erik Nielsen. Boken inngikk som pensum i faget «overføring av fast eiendom» på studiet for eiendomsutvikling. Videre er boken til professor Kirsti Strøm Bull og stipendiat Nikolai K. Winge, begge ved universitetet i Oslo, «Fast eiendoms rettsforhold – kort og godt» benyttet i stor grad for den grunnleggende forståelsen av rettsforholdene knyttet til fast eiendom.

I en viss utstrekning er det benyttet informasjon hentet fra nettet. Da spesielt i form av artikler skrevet av fagpersoner, på blant annet EstateNyheter og Finansavsisen sine nettsider. Oppslagsverktøyet Sticos er også benyttet i stor utstrekning. Sticos er anerkjent for å være ett pålitelig oppslagsverk, og benyttes daglig av en lang rekke regnskapsførere og revisorer i deres daglige virke.

I tillegg til referanse til blant annet de nevnte, er lovsamlingen brukt i utstrakt grad. Det er også benyttet høyesterettsdommer for å underbygge forståelsen av loven.

Det foregående utgjør det teoretiske grunnlaget for denne oppgaven. Da det teoretiske grunnlaget i stor utstrekning baserer seg på lovhjemler, og ulike fagpersoners forståelse av disse kan det synes galt å benevne dette kapitlet «teori». Da teori i en mer vitenskapelig forstand skal redegjøre for under hvilket fag oppgaven er skrevet. Ved å basere oppgaven på forståelsen av regelverket, juridiske fenomen, kan det diskuteres at man i ytterste konsekvens kan legge til grunn en feilaktig forståelse av regelverket, da det i liten grad er studert forarbeidene til loven. Men med bakgrunn i at det er benyttet ulike lærebøker skrevet av anerkjente fagpersoner, hvor lærebøkene støtter opp om hverandres forståelse av de juridiske fenomenene, synes denne tilnærmingen å være tilstrekkelig for å danne et teoretisk grunnlag for å kunne svare på problemstillingen denne oppgaven reiser.

De juridiske rammene tar opp en rekke bestemmelser som virker inn på problemstillingen. Enkelte vil tale for kjøp av selskapet, andre vil tale for kjøp av eiendommen. Av denne grunn er det gjort en oppsummering under enkelte av hovedtemaene som søker å redegjøre for hvilket valg det aktuelle tema støtter opp under. Til slutt i teorikapitlet er det gjort en oppsummering som søker å redegjøre for hvordan de ulike hovedtemaene i den juridiske forståelsen påvirker beslutningene.

Deretter vil empirien og drøftingen avgjøre hvorvidt det teoretiske ståstedet er avgjørende for beslutningsprosessen.

## 3.1 Dokumentavgift

### 3.1.1 Hjemmelsoverføring

Ved eierskifte av fast eiendom blir eiendommen tinglyst i grunnboken over på den nye eieren. I boken fast eiendoms rettsforhold – kort og godt – omtaler forfatterne Bull og Winge grunnboken på følgende måte:

*«Grunnboken er et offentlig register over rettsforhold knyttet til en fast eiendom.»*

Altså er grunnboken stedet å gå for å finne særlig viktige opplysninger om en eiendom. Det være seg i første rekke hvem som eier den, og om den er pantsatt eller ikke. Men også andre forhold som bruksrettigheter kan man finne opplysninger om i grunnboken. En eiendom merkes ved hjelp av gårds og bruksnummer. Disse følger eiendommen, og blir ikke påvirket ved eierskifte.

For å få registrert opplysningene i grunnboken må de tinglyses. Det innebærer at de rettslige forhold anmerkes for den enkelte eiendom (Bull, Winge, 2011, s. 26). Formålet med tinglysningen er å sørge for at rettighetene knyttet til en eiendom er sikret på en betryggende måte. Reglene knyttet til tinglysning er fastsatt gjennom lov av 7.juni 1935 nr. 2 – tinglysingsloven. Det dokumentet som leveres til tinglysning ved eierskifte av en eiendom heter skjøte (Bull, Winge, 2011, s. 27).

Det er av avgjørende betydning at ett eierskifte av eiendom tinglyses etter bestemmelsene i tinglysingsloven. Den som er registrert som eier av en eiendom i grunnboken, blir kalt hjemmelshaver. Tinglysingslovens § 14 sier at det kun er den grunnboken utpeker som eier som har grunnbokshjemmel:

*«Grunnbokshjemmel som eier har bare den grunnboken utpeker som eier eller som godtgjør at rådigheten er gått over til ham ved eierens død.»*

Det er i forståelsen av dette viktig at en er bevisst på å få overført hjemmelen i en kjøpsprosess, da denne er avgjørende for om man reelt eier eiendommen. I det tilfelle en hjemmel blir liggende hos gammel eier foreligger det en risiko for dobbeltsuksesjon. Dobbeltsuksesjon innebærer at selgeren selger eiendommen en gang til (Bull, Winge, 2011, s.

65). En kan tenke seg at A selger en eiendom til B, og deretter selger A den samme eiendommen til C. Bull og Winge skriver følgende om problemstillingene knyttet til dette eksempelet:

*«Overdragelsen til C er klart i strid med Bs rettigheter, men likevel kan det skje at B må gi tapt ovenfor C. Svaret på hvem som blir eier av huset i dette dobbeltsuksjonstilfellet, er avhengig av hvem som sikrer seg rettsvern først, B eller C.»*

Får C tinglyst overdragelsen til seg, før B for gjort det, er det C som i følge tinglysingslovens §§ 20-21 har rettsvernet.

§ 20:

*«Når et dokument er innført i dagboken, går det rettservhverv som dokumentet gir uttrykk for, i kollisjonstilfelle foran rettservhverv som ikke er innført samme dag eller tidligere.»*

§ 21:

*«Et eldre rettservverv går uten hensyn til § 20 foran et yngre, dersom dette er stiftet ved rettshandel og erververen da hans rett ble dagbokført, kjente eller burde kjenne den eldre rett.»*

Det er altså det første tinglyste skjøtet som har det beste rettsvernet. Som en kan lese av tingl. § 21 forutsettes det at C har handlet i god tro, og ikke har hatt kjennskap til avtalen mellom A og B (Bull, Winge 2011 s. 66). Eksempelet illustrerer viktigheten med hjemmelsoverføring ved kjøp av fast eiendom.

### **3.1.2 Dokumentavgift**

Jf. dokumentavgiftslovens (lov av 13. juni 1975 nr. 50) § 1 skal det beregnes og betales dokumentavgift dersom stortinget vedtar det.

*«Dersom Stortinget vedtar at det skal svares dokumentavgift til statskassen, gjelder de bestemmelser som er gitt i eller i medhold av denne lov.»*

Vedtaket om dokumentavgift vedtas årlig av Stortinget (Bjaaland, Nielsen, 2009, s. 126). De gjeldende reglene tilsier at det ved tinglysning av hjemmelsoverføring skal betales dokumentavgift. Den gjeldende dokumentavgiften er på 2,5 prosent, hvilket den har vært i en årrekke (Stortingsvedtak om særavgifter til statskassen for budsjettåret 2014).

Jf. Dokumentavgiftslovens § 7 er grunnlaget for beregning av dokumentavgift, salgsværdien ved fast eiendom. Med andre ord er det en avgift som følger værdien (salgssummen) på eiendommen.

Dokumentavgiftsloven § 7:

*«Avgift av dokument som gjelder overføring av hjemmel som eier til fast eiendom beregnes av salgsværdien av fast eiendom...»*

Det er kun ved kjøp av eiendom at dokumentavgiften utløses, da ett kjøp av selskap vil innebære at hjemmelen blir liggende urørt (Bjaaland, Nielsen, 2009, s. 127). Da under forutsetning av at selskapet eier hjemmelen.

Bjaaland og Nielsen peker i sin bok «Eiendomsprosjekter en praktisk juridisk håndbok» på dokumentavgiften som en av grunnene til at særlig større eiendomstransaksjoner gjøres gjennom selskapet.

Det er statens kartverk som er ansvarlig for innkreving av dokumentavgiften (Tollvesenets nettsider, 2014).

### **3.1.3 Unntak – Dokumentavgift ved oppføring av bygg**

Det er verdt å merke seg reglene knyttet til unntakene for dokumentavgift, ved overføring av nyoppført bygning.

Avgiftsvedtaket § 3:

*«Ved førstegangsoverføring av en selvstendig og i sin helhet nyoppført bygning som ikke er tatt i bruk, og overføring av bygg under arbeid betales avgift bare av salgsværdien av tomte dersom det blir tinglyst hjemmelsoverføring til denne.»*

Det vil med andre ord ikke beregnes dokumentavgift av verdien på hele bygget ved førstegangsoverføring av hjemmelen, under forutsetning om at bygget ikke er tatt i bruk. Det er viktig å merke seg betydningen av «i sin helhet nyoppført». Det må være nyoppført i sin helhet, eksempelvis om det er total ombygning vil det ikke være omfattet av unntaket (Bjaaland, Nielsen, 2009, s. 129).

En kan tenke seg at dokumentavgiften av bare tomteverdien vil bli ett langt mindre beløp, enn om den skal beregnes av hele den nyoppførte eiendommen. Det er derfor av vesentlig betydning å være bevisst på regelverket for en utvikler som skal selge en nyoppført eiendom.

#### **3.1.4 Dokumentavgift – Oppsummering**

I det foregående har vi sett viktigheten av å være eier av hjemmelen til eiendommen. Forhold knyttet til hjemmelen er derfor viktig å ha kontroll over ved både kjøp av eiendom og selskapet. Normalt vil trolig hjemmelen ligge i det selskapet som eier eiendommen, og derfor er det potensielt mindre utfordringer knyttet til kjøp av selskapet. Ved kjøp av eiendommen, må hjemmelen overføres. Det utløser dokumentavgift. En avgift på 2,5 prosent av salgssummen kan bli en betydelig kostnad. Avhengig av størrelsen på salgssummen, og de involverte parters finansielle stilling. Med en salgssum på eksempelvis 50 millioner kroner, vil dokumentavgiften være på hele 1,25 millioner kroner. Mens ved kjøp av ett selskap hvor hjemmelen ligger i selskapet sammen med eiendommen, vil det ikke være noen dokumentavgift.

Dokumentavgiften kan derfor sies å virke i retning av transaksjon av selskap.



## 3.2 Saldogrupper – Skattemessige avskrivninger

### 3.2.1 Aktivering, saldogrupper

Kostnadene knyttet til oppføringen av ett bygg får man ikke fradrag for i sin helhet på oppføringstidspunktet, hverken skattemessig eller regnskapsmessig. Det fremgår av regnskapslovens § 5-1 at driftsmidler er eiendeler bestemt til varig eie eller bruk. Eiendommer er med begrunnelse i denne definisjonen ansett som ett «driftsmiddel».

Hovedregelen skattemessig er at driftsmidler som har en anskaffelseskost på over kr. 15.000 og en forventet levetid på over 3 år skal balanseføres i sin helhet (Skaar, Kildal 2012 s. 90).

Driftsmidler skal skattemessig aktiveres, hvilket innebærer at kostprisen anses som en eiendel og tilskrives balansen til selskapet, balanseføring. Balanseføringen skal skje på anskaffelsestidspunktet. Regnskapsmessig finnes ingen konkrete regler knyttet til denne vurderingen. De skattemessige reglene legges derfor normalt til grunn (Sticos 2014 - Allment om balanseføring av driftsmidler).

Ettersom man ikke har anledning til å få fradragført hele oppføringskostnaden, eller kostprisen, på anskaffelsestidspunktet fremkommer det av skattelovens § 6-10 at man får avskrivninger for verdiforringelsen:

*«...for avskrivning for verdiforringelse ved slit eller elde på betydelige driftsmidler».*

Man får altså fradrag for den verdinedgang som bygget har i form av «slit og elde», over ett antall år ut ifra den estimerte levetiden på bygget. Skaar og Kildal skriver følgende i sin bok bedriftsskatterett av 2012, side 90:

*«En investering er ikke i seg selv en kostnad. Det er det senere forbruket av maskinene mv i næringsvirksomheten, som er bedriftens kostnad, og denne verdiforringelse skal som hovedregel utgiftsføres.»*

Ett betydelig driftsmiddel skal avskrives etter saldoreglene i skattelovens § 12-40 (Skaar,

Kildal, 2012 s. 89). De eiendelene som skal avskrives på saldo deles inn i ni ulike grupper, fra A til J. Av figur 1 fremkommer det hvilke saldogrupper vi har her til lands, og med hvilken prosent de årlig kan avskrives. Det vil være saldogruppene H, I og J som er av betydning for fast eiendom.

<b>Saldogrupper:</b>		<b>Avskrivningssats</b>
a	Kontormaskiner, datautstyr o l	30 %
b	Ervervet forretningsverdi	20 %
c	Vogntog, lastebiler, m.m.	20 %
d	Personbiler, traktorer m.m.	20 %
e	Skip, m.m.	14 %
f	Fly og helikopter	12 %
g	Anlegg for kraftverk	5 %
<b>h</b>	<b>Bygg og anlegg, hoteller, losjhus, bevertningssteder m.m</b>	<b>4 %</b>
<b>i</b>	<b>Forretningsbygg</b>	<b>2 %</b>
<b>j</b>	<b>Faste tekniske installasjoner i bygg</b>	<b>10 %</b>

Figur 1 - Saldogrupper - Oversikt over ulike saldogrupper, og de aktuelle avskrivningssatsene. Kilde: Skaar, Kildal 2012 s. 103.

Ett sentralt mål for skattereformen 1992 var at avskrivningene skulle gjenspeile verdifallet på driftsmiddelet (Gjems-Onstad, 2012, s. 207). Prosentatsen gjenspeiler således den ventede levetiden og er fastsatt gjennom lov, skattelovens § 14-43. Det foreligger ikke anledning til å avskrive med en høyere sats enn maksimalsatsen til den aktuelle saldogruppe. Det er derimot anledning til å avskrive med en lavere sats, eller unnlate å avskrive skattemessig dersom man skulle finne det formålstjenlig (Skaar, Kildal, 2012, s. 104).

Saldogruppene A-D, og delvis for J er gruppesaldoer. Det innebærer at, det eksempelvis, alle kontormaskiner skal samles på en saldogruppe, og avskrives samlet. Saldogruppene E-I, og delvis J er individuelle saldoer, hvor man vil ha ett saldorskjema for hver eiendel. Ett bygg, ett saldorskjema (Hundeide mfl., 2013, s. 1088).

Reglene redegjort for er gjeldene for samtlige saldogrupper, det vil herfra kun tas utgangspunkt i saldogruppene H, I og J som knytter seg til eiendom.

### 3.2.2 Saldogruppe H – Bygg og anlegg

Saldogruppe H knytter seg til bygg og anlegg, hoteller, lagerhus med mer. Det er byggets bruk som bestemmer tilhørigheten til saldogruppen, og ikke hvilket formål bygningen er

konstruert for (Skaar, Kildal, 2012, s. 106). Den gjeldene avskrivningssatsen for saldogruppe h er 4 prosent jf. skattelovens § 14-43. Det er vert å merke seg bestemmelsen § 14-43 2. ledd om at bygg i saldogruppe h som har en antatt levetid på under 20 år kan avskrives med inntil 10 prosent.

*«Forhøyet avskrivningssats gjelder for bygg med en så enkel konstruksjon at det må anses å ha en brukstid på ikke over 20 år fra oppføringen. Saldo for slikt bygg kan avskrives med inntil 10 prosent. Det samme gjelder for anlegg med en brukstid på ikke over 20 år fra det er nytt.»*

### **3.2.3 Saldogruppe I - Forretningsbygg**

Saldogruppe I omfatter forretningseiendommer, og er med bakgrunn i avgrensningene i oppgaven den saldogruppen som i hovedsak, sammen med J, er den mest aktuelle saldogruppen.

Klassifiseringen av hva som regnes som forretningsbygg, og da ikke som bygg og anlegg etter saldogruppe H har vært gjenstand for flere vanskelige vurderinger. Da det er anledning til å avskrive dobbelt så mye i saldogruppe H, kan det tenkes at en del ønsket å få sitt bygg klassifisert inn i saldogruppe h. Høyesterett gav i 2005, RT 2005 s. 306, en bred avgrensning av «forretningsbygg», hvor også bygg med tjenesteyting var omfattet. Denne dommen har siden vært veiledende for vurderingen (Gjems-Onstad, 2012, s. 202). Som klassiske eksempler på forretningsbygg regnes kontorbygg, handelseiendommer m.m. Avskrivningssatsen for saldogruppe I er 2 prosent jf. skattelovens § 14-43.

Det kan tenkes tilfeller hvor en eiendom vil kunne falle innenfor begge de to nevnte saldogruppene, H og I. I slike tilfeller er det den beregnede leieverdien som er avgjørende, jf. skattelovens § 14-41 annet ledd. Arealstørrelsen er dermed ikke avgjørende.

*«Når de enkelte delene av et bygg kan henføres til forskjellige avskrivningsgrupper eller ikke er avskrivbare (kombinerte bygg), bedømmes bygget under ett i forhold til spørsmålet om avskrivning på grunnlag av leieverdien for de forskjellige delene.»*

### **3.2.4 Saldogruppe J – Tekniske installasjoner i bygg**

Saldogruppe J omhandler tekniske installasjoner, og var ny fra og med inntektsåret 2009. Den ble innført med endringslov 12 des 2008 nr. 99. Som faste tekniske installasjonen regnes for

eksempel heisanlegg, sanitæranlegg, kjøl- og fryseanlegg og elektrisk anlegg (Gjems-Onstad, 2012, s. 197). Avskrivningssatsen for saldogruppe J er 10 prosent jf. skattelovens § 14-43. Altså en vesentlig høyere avskrivningssats, enn saldogruppe H og I. Av dette kan man driste seg til å lese at myndighetene mener at de tekniske installasjonene ikke har samme levetid som bygget, og det kan derfor forstås som en stimulasjon til å investere i oppgraderinger av de tekniske anleggene.

Ved innføringen av den nye reglen, ble det fastsatt en overgangsregel. Overgangsregelen tilsa at 40 prosent av saldoen på bygget skulle henføres til saldogruppe J. Det ble altså en kraftig økning i de skattemessige avskrivningene når man kunne avskrive 40 prosent av saldoen med en langt høyere avskrivningssats. Med dagens krav til ventilasjon med mer, er det ikke utenkelig at de tekniske installasjonene kan være høyere enn overgangsregelen på 40 prosent (Gjems-Onstad, 2012, s. 204).

### **3.2.5 Ikke avskrivbare driftsmidler – Tomt**

Avskrivningene skal gjenspeile den verdiforringelse driftsmiddelet har. En tomt, grunnareal, anses ikke for å være utsatt for verdiforringelse ved slit og elde, slik de fysiske driftsmidlene er utsatt for (Gjems-Onstad, 2012, s. 185). Tomter vil ha en naturlig verdisvingning, men denne skal ikke gjenspeiles i avskrivninger. Verdien for tomten skal dermed ikke avskrives.

Det finnes ingen direkte lovhjemmel som sier at tomter ikke er avskrivbare, Gjems-Onstad skriver følgende i sin bok «Bedriftsskatterett», fra 2012 på side 185.

*«Regelen er sikker selv om den ikke uttrykkes direkte i skatteloven (jf forutsetningsvis RT 1958 s 801, Utv 1958 s 619). Ved kjøp av avskrivbare bygninger (gruppe h og i) må derfor en viss del av kjøpesummen skilles ut som et ikke-avskrivbart vederlag for tomten (jf OT prp nr 35 1990-91 s 114).»*

### **3.2.6 Erverv - Tidfesting**

Ett driftsmiddel er etter skattelovens § 14-30 ervervet ved leveringstidspunktet.

*«Driftsmiddel som avskrives etter bestemmelsene i dette kapittel anses som ervervet ved levering. Driftsmiddel som skattyteren selv tilvirker, anses som ervervet når det er ferdig.»*

Ved kjøp av bygget vil det være kjøpslovens (lov av 13. mai 1988) bestemmelser om overtatt risiko som vil være avgjørende for hva som anses som leveringstidspunktet. Da særlig kjøpslovens kap. III. Ved oppføring er det avgjørende når det anses som ferdigstilt.

Da det er saldoene pr. 31.12 i inntektsåret som avskrives, spiller derav ingen rolle når på året driftsmiddelet er ervervet/levert, Jf. Lignings ABS 2013/2014 Driftsmiddel – avskrivning/inntektsføring av saldo pkt. 9.1.

### **3.2.7 Fordeling ved erverv**

Ved kjøp av selskapet, arver man de skattemessige verdiene på saldogruppene, da dette er selskapet sine saldoverdier, uavhengig av eier av selskapet (Nyqvist, 2013).

Kjøper man eiendommen skal kostprisen fordeles på bygning (saldogruppe I eller H), tekniske installasjoner (saldogruppe J) og saldo for tomt. Selve fordelingen må gjøres basert på skjønn (Lignings ABC 2013/2014 pkt. 16.16.2).

En kan ikke blindt basere fordelingen på tidligere saldoverdier for eiendommen, da kostprisen skal gjenspeile hva man har betalt for. Eksempelvis kan det tenkes at en har betalt mye for en ubebygget del av tomten og således skal denne ha en saldoverdi som gjenspeiler kostprisen.

Da det kan være av stor skattemessig betydning hvilke beløp som inngår på hvilke saldogrupper. Med tanke på skattemessige avskrivninger. Det vil være en fordel om fordelingen dokumenteres med opplysninger fra eksempelvis en megler eller takstmann (Sticos 2014 - Kjøp av bebygget eiendom og fordeling av kostpris mellom tomt og bygning).

### 3.2.8 Skatteulempe – Skatterabatt

Ved kjøp av ett eiendomsselskap, arver man de saldoverdiene selskapet har. En kan tenke seg ett bygg som har eksistert i mange år. Dette bygget vil trolig ha lave saldoverdier og derav lave årlige skattemessige avskrivninger. Dersom man kjøper bygget og ikke selskapet er regelen at man må fordele kostprisen på de ulike saldogruppene. Kostprisen vil, normalt, ligge over de allerede skattemessige verdiene. Advokat Thorvald Nyquist uttalte til finansavisen i januar 2013 følgende:

*«Ved å overta et selskap, må kjøper fortsette på de allerede avskrevne saldoene, og dermed lavere årlige avskrivninger. Avskrivningene per år fremover blir lavere enn om en hadde kjøpt eiendommen.»*

Det er med andre ord en ugunst ved å kjøpe selskapet at man vil få lavere skattemessig fradrag fremover i tid enn om man hadde kjøpt eiendommen.

I en annen artikkel på finansavisen sine hjemmesider skriver advokat Camilla Fiskevoll at det gis ett fradrag i kjøpesummen for denne ulempen. Dette omtales normalt som skatteulempe, eller skatterabatt.

For beregning skriver Fiskevoll følgende:

*«Denne skatterabatten beregnes med utgangspunkt i en beregning av nåverdien av de tapte framtidige avskrivningene.»*

Beregning av skatterabatten tar utgangspunkt i den virkelige verdien for eiendommen, fratrukket tomteverdien som ikke avskrives. Videre påvirkes beregningen av saldoverdiene på de ulike saldogruppene, skattesatsen og en diskonteringsrente (Våge, 2013).

Selskapet Basale har i sin rapport for 2. halvår 2013 fremstilt en beregningsmodell for beregning av skatterabatten, figur 2.

## BEREGNET SKATTERABATT

Reell skatterabatt i den enkelte transaksjon kan utledes ved å beregne nåverdien av fremtidige tapte skattemessige avskrivninger.

$$NNV \text{ skatteulempe} = [VV - SMV] \times \left[ \left( \frac{X1 \times AS1 \times S}{AS1 + Kn} \right) + \left( \frac{X2 \times AS2 \times S}{AS2 + Kn} \right) + \left( \frac{X3 \times AS3 \times S}{AS3 + Kn} \right) \right]$$

VV	=	virkelig verdi eiendom (eks.tomt)
SMV	=	skattemessig verdi eiendom (eks.tomt)
X1 – X3	=	andel skattemessig verdi i ulike saldogrupper
AS1 – AS3	=	skattemessige avskrivningssatser
S	=	skattesats
Kn	=	diskonteringsrente

Ved å benytte andel skattemessig verdi i ulike saldogrupper som grunnlag for beregning av skatterabatt forutsettes det at differansen mellom avtalt eiendomsverdi og skattemessig verdi allokeres med tilsvarende fordeling.

Figur 2 - Beregning av skatterabatt - Teoretisk fremgangsmåte for beregning av rabatt for tapte fremtidige avskrivninger ved kjøp av eiendomsselskap. Kilde: Basale, Våge 2013.

Som det fremgår av figur 2 kan skatterabatten synes vanskelig å beregne. I sin artikkel på finansavisen sine nettsider, lager advokat Fiskevoll en, tilsynelatende, enklere fremstilling:

*«Nåverdien beregnes etter formelen: (avskrivningssats \*skattesats)/avskrivningssats + avkastningskrav). Med et avkastningskrav på 6 %, avskrivningssats på 2 % og skattesats på 28 %, vil rabatten være 7 %. Dersom eiendomsverdien etter fratregg for tomteverdien er 2 000, og saldoverdien er 1 000, vil en matematisk beregnet fratregg i kjøpesummen med en rabatt på 7 %, være 70.»*

Størrelsen på skatterabatten vil være gjenstand for en forhandling mellom selger og kjøper. Det vil i stor grad avhenge av hvilken påvirkning det har for kjøper. Kjøpers planer for kjøpsobjektet, og hvilke skatteposisjoner selskapet innehar (Fiskevoll, 2013).

I henhold til både artikkelen til Fiskevoll, og rapporten til Basale synes det å være en markedspraksis for fastsettelse av en skatterabatt på 7-10 prosent avhengig av type bygg.

### 3.2.9 Saldoregler – Oppsummering

Ved kjøp eller oppføring av bygg vil man ikke få fradrag for kostnadene. Fradrag får man gjennom årlige avskrivninger som skal representere «slit og elde» ved bygget. Kostnadene

skal derfor aktiveres og føres til selskapets balanse ved anskaffelse. Tomter skal ikke avskrives og man vil dermed ikke få noe fradrag for tomten før ved ett eventuelt salg.

Kjøper man eiendommen vil man få nye saldoverdier basert på en skjønsmessig fordeling av kostprisen, hvilket vil innebære høyere årlige avskrivninger enn om man kjøper selskapet. Ved kjøp av selskap vil man arve saldoene selskapet allerede eier. Den ulempen de tapte fremtidige avskrivningene representerer, vil det normalt gjøres ett fradrag for gjennom en skatterabatt. Størrelsen på skatterabatten er en avtalesak mellom selger og kjøper.

Reglene for saldogrupper og skattemessige avskrivninger taler for kjøp av eiendom, men en avtalt skatterabatt vil kunne nøytralisere betydningen for kjøper.

### **3.3 Beskatning ved realisasjon av aksjer – Fritaksmetoden**

#### **3.3.1 Bakgrunn for fritaksmetoden**

Som utgangspunkt er selskap hjemmehørende i Norge pliktig til å betale skatt av inntekt av sin virksomhet, jf. Skattelovens § 2-2.

Gjennom revidering av skattereglene i 2004 ble det innført en ny metode for skattlegging av utbytte og gevinster for selskapsaksjonærer. Med selskapsaksjonærer menes at eierne av aksjene i ett gitt selskap selv er ett selskap. Altså ikke aksjer eid direkte av personer. De nye reglene fikk navnet «fritaksmetoden» og ble gjeldene fra inntektsåret 2014 (Skattedirektoratet, 2007).

Denne formen for selskapsbeskatning er vanlig internasjonalt, dog normalt sett med flere begrensninger enn den norske modellen (Gjems-Onstad, 2012, s. 626).

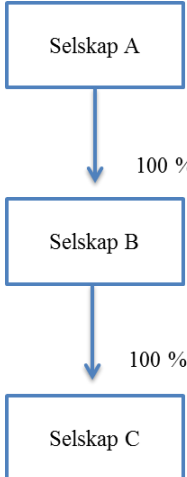
Fritaksmetoden er hjemlet i skattelovens § 2-38 som omhandler skattefritak for visse selskaper for inntekt på aksjer. Hovedregelen i § 2-38 første og andre ledd tilsier at det ikke foreligger skatteplikt for utbytter og gevinster som følger av aksjeinvesteringer gjort av ett annet aksjeselskap. Forutsatt at selskapet er hjemmehørende innenfor EØS, jf. sktl. § 2-38 3. ledd.



Bakgrunnen for innføringen av de nye reglene i inntektsåret 2004 var i første rekke å sørge for at det ikke oppstår dobbeltbeskatning av overskuddene i aksjeselskaper (Skaar, Kildal, 2012, s. 160).

For å illustrerer denne problemstillingen, kan vi ta for oss ett eksempel. Selskap A eier 100 % av aksjene i selskap B. Selskap B eier igjen 100 % av aksjene i selskap C. Eksempelet forutsetter at selskap B realiserer aksjene i selskap C. Deretter realiserer selskap A aksjene i selskap B.

Transaksjon	Uten fritaksmetoden	Med fritaksmetoden
Inntekt på salg av aksjer i selskap C	100	100
Skatt på inntekten	28	0
Resultat	72	100
Inntekt på salg av aksjer i selskap B	100	100
Skatt på inntekten	28	0
Resultat	72	100
<b>Total skattekostnad i konsernet</b>	<b>56</b>	<b>0</b>



**Figur 3 Fritaksmetoden-** Hensikt med fritaksmetoden, unngåelse av dobbeltbeskatning i selskapskjeder. Selskap A er mor selskap. Eier 100 % av aksjene i B, som igjen eier 100 % av aksjene i C. Kilde: Basert på teorien på side 160-161, Skaar og Kildahl, 2012.

Det fremkommer klart av det enkle regnestykket hvilken besparelse fritaksmetoden utgjorde. Om da selskapet ikke gjør utbetalingen til aksjonæren, men isteden velger å investere gevinsten i annen virksomhet vil selskapet ha langt bedre mulighet til å gjøre denne investeringen. Det kan således tenkes at fritaksmetoden er en viktig faktor for å stimulere til reinvesteringer.

En annen viktig begrunnelse for innføringen av fritaksmetoden er kravene som er satt i EØS-avtalen, knyttet til fri bevegelighet av blant annet kapital og kravet til ikke-diskriminering (Skaar, Kildal, 2012, s. 160). Videre ble fritaksmetoden som ett ledd i å ivareta EØS avtalen, utformet slik at den omfatter gevinst i form av utbytte og realisasjon for alle selskaper innenfor EØS området. Det er hvor selskapet er skattemessig hjemmehørende som avgjør om det kan klassifiseres som innenfor EØS området. Om ett selskap er registrert i ett land, er det ikke nødvendigvis skattemessig hjemmehørende til det samme landet (Skatteetaten, 2014). Med bakgrunn i avgrensningen om at denne oppgaven begrenser seg til norske selskaper i alle

ledd vil denne problemstillingen ikke bli belyst ytterligere, men det er ett viktig aspekt å være seg bevisst med dersom man skal investere i eksempelvis eiendom i utlandet.

Fritaksmetoden skal, som omtalt, bidra til at inntekt ikke blir beskattet flere ganger i selskapskjeder. Fritaksmetoden vil sammen med aksjonærmodellen, bidra til at inntekt kun beskattes en gang i selskapssektoren (Finansdepartementets stortingsmelding 11 (2010-2011)).

Skattelovens § 10-31 og § 5-20 danner hovedregelen for skatteplikt ved realisasjon av verdipapirer, som aksjer. Tilsvarende som fradrag for tap er hjemlet i skattelovens § 6-2. Aksjonærmodellen omfatter blant annet personlige skatteyttere som eier aksjer i eksempelvis aksjeselskaper. Bestemmelsene for aksjonærmodellen har sitt utspring i skattelovens § 10-12 (Skaar, Kildal, 2012, s. 180).

Aksjonærmodellen faller utenfor begrensningene satt i denne oppgaven, da oppgaven er begrenset til å omtale salg av eiendeler eid av aksjeselskap. Aksjonærmodellen vil således ikke bli ytterligere omtalt.

### **3.3.2 Skattefrihet for gevinst på eierandeler i selskaper**

I læreboken bedriftsskatterett, forklarer Skaar og Kildal fritaksmetoden på følgende måte:

*«Fritaksmetoden innebærer at en selskapsaksjonær som er et kvalifisert subjekt kan selge aksjer eller andeler i et annet selskap som er kvalifiserende objekt skattefritt. Så lenge gevinsten eller utbytte holdes innenfor et kvalifiserende subjekts økonomi, dvs. ikke utdeles som utbytte til fysiske personer eller andre som ikke kvalifiserer for fritaksmetoden, så vil ingen del av gevinsten bli skattelag.»*

Som «klassifiserende» objekt og subjekt regnes aksjeselskaper etter skattelovens § 2-38 1.ledd bokstav a, jf. § 2.2 1. ledd bokstav a.

Sktl. § 2-38 1.ledd:

*«Følgende skattytere er fritatt for skatteplikt av inntekt og har ikke fradragsrett for tap etter bestemmelsene i denne paragraf»*

Sktl. § 2-38 1.ledd bokstav a:

*«...selskap mv. som nevnt i [§ 2-2 første ledd a til d](#) og tilsvarende selskap stiftet i utlandet som er hjemmehørende i Norge...»*

Fritaksmetoden gjelder uavhengig av størrelsen på eierandelen i selskapet.

Med virkning fra 7. Oktober 2008 ble den såkalte tre-prosentregelen innført, med hjemmel i endringslov av 12 des 2008 nr. 99 (Gjems-Onstad, 2013, s. 635). Regelen ble i 2011 justert slik at den da bare knyttet seg til utbytter og utdelinger. Den inkluderte ikke lenger gevinster, som den gjorde fra starten i 2008. Dermed har tre-prosentregelen ingen direkte innvirkning på problemstillingen i denne oppgaven, men det synes likevel verdt å merke seg denne regelen.

Reglen går i korte trekk ut på at tre prosent av utdelt utbytte til selskapsaksjonær vil være skattepliktig for mottakeren. Ved ett utbytte på 100 kroner vil 3 kroner anses som skattepliktig utbytte og skatten av dette utgjøre 0,84 kroner. Konsernbidrag er ikke omfattet av tre-prosentregelen (Gjems-Onstad, 2013, s. 636).

### **3.3.3 Ikke fradrag for tap**

Ett sentralt prinsipp i skatteretten, er prinsippet om symmetri som ble fremhevet i skattereformen av 1992. Prinsippet medfører i hovedsak at inntekter og utgifter skal behandles på samme måte (Stortingsmelding nr. 29 2003-2004 pkt. 5.1). Det medfører at man ikke vil få fradrag for tap ved realisasjon av aksjene. Gevinsten ville ikke vært skattepliktig, og tapet er ikke fradragberettiget.

### **3.3.4 Fritaksmetoden – Oppsummering**

Fritaksmetoden innebærer, kort fortalt, at ett selskap som selger ett annet selskap ikke må skatte av gevinsten på salget. Metoden kan derfor i høyeste grad sies å tale for salg av aksjene, fremfor salg av eiendommen. Da sett fra selgers ståsted, under forutsetning at det selges med gevinst. Skatteprosenten på 28, vil kunne utgjøre en betydelig kostnad. Dette er naturligvis avhengig av størrelsen på gevinsten.

Selger man ett selskap med tap vil man ikke få skattemessig fradrag for tapet med bakgrunn i skattemessig symetri. Derfor kan det sies at det ikke er noen fordel for selger å selge selskapet, om han skulle selge med tap.

Fritaksmetoden må sies i hovedsak å være en avgjørende faktor for selger, da det for kjøper

ikke direkte har noen betydning med mindre annet er avtalt mellom partene. Det vil være selger som må betale en eventuell skatt på gevinsten.

### 3.4 Beskatning ved realisasjon av eiendom – Gevinst- og tapskonto

Som tidligere omtalt ligger fast eiendom i enten saldogruppe H eller I, i tillegg til tekniske installasjoner i saldogruppe J. Ved realisasjon av fast eiendom vil det oppstå en gevinst eller ett tap, avhengig av forholdet mellom salgsvederlaget og saldoverdien på salgstidspunktet. Gevinsten eller tapet skal føres inn på en såkalt gevinst- og tapskonto (Huneide mfl., 2013, s. 1094). Figur 4 viser hvordan gevinst- og tapskontoen ser ut:

Saldo pr. 01.01
+ Årets gevinster på driftsmidler i gruppene e-i
- Årets tap på driftsmidler i gruppene e-i
+ Årets gevinst på ikke-avskrivbare driftsmidler
- Årets tap på ikke-avskrivbare driftsmidler
<hr/>
= Saldo før inntekts-/fradragsføring
- 20 % inntekts-/fradragsføring ved ligningen
<hr/>
= Saldo per 31.12

Figur 4 - Gevinst- og tapskonto - Oversikt over behandling av skattemessig behandling ved realisasjon av eiendom.  
Kilde: Huneide m.fl 2013 s 1095

Reglene for føring av gevinst- og tapskonto finnes i skattelovens §§ 14-44, 14-45.

Skattelovens § 14-44 3. ledd:

*«Ved realisasjon av driftsmiddel i saldogruppe e til i skal gevinst eller tap føres på gevinst- og tapskontoen, jf § 14-45. Også negativ saldo på saldogruppe b føres på gevinst- og tapskontoen.»*

Jf. § 14-45 fjerde ledd skal en positiv saldo, det vil si gevinst, inntektsføres med minst 20 prosent i året, mens det ved negativ saldo, tap, skal fradragsføres inntil 20 prosent årlig.

*«Er saldoen positiv skal minst 20 prosent av saldoen inntektsføres. Er saldoen negativ skal inntil 20 prosent fradragsføres.»*

Med andre ord, dersom man selger en fast eiendom med gevinst, skal gevinsten fordeles over 5 år, hvor da 20 prosent av gevinsten kommer til beskatning i året. Dette medfører at en kan

usette deler av beskatningen på gevinsten frem i tid. Tilsvarende ved tap skal tapet fordeles over 5 år, hvor da 20 prosent av tapet kommer til fradrag i året. Det er verdt å merke seg at det for gevinst er anledning til å ta over 20 prosent til beskatning, mens det kun er lov å ta inntil 20 prosent fradrag for tap.

Ved realisasjon av ikke avskrivbare driftsmidler som tomt, skal også gevinsten eller tapet tilføres gevinst- og tapskontoen. Og vil da behandles på samme måte som realisasjonen av bygget.

### **3.5 Regnskapsmessig behandling av realisasjon**

I resultatregnskapet til selger skal gevinst ved salg av driftsmidler som fast eiendom klassifiseres som en driftsinntekt, mens salg av aksjer skal klassifiseres som en finanspost (Hundeide m. fl. 2013 s. 568). Det skilles således ikke i regnskapsmessig forstand på om man selger aksjer eller eiendom, da begge deler kommer til inntektsføring i sin helhet ved realisasjon.

### **3.6 Transaksjonskostnader**

Ved kjøp av både selskap og eiendom vil det påløpe kostnader i forbindelse med transaksjonen, transaksjonskostnader. Transaksjonskostnader er kostnader som har direkte sammenheng med ervervet av aksjene eller eiendelen. Det kan være seg megler, advokat eller teknisk rådgiver.

Det foreligger en plikt til å aktivere kostnadene om påløper i forbindelse med erverv, skatteetatens Lignings ABC 2013/2014 punkt for transaksjonskostnader:

*«Kostnader som har tilknytning til et erverv av aksjer eller andre formuesobjekter, må aktiveres som en del av inngangsverdien på aksjene eller de ervervede formuesobjektene»*

Ved at transaksjonskostnadene tillegges kostprisen ved både kjøp av eiendom og selskap, vil det ikke reises noe spørsmål om skattemessig fradrag ved tidspunktet for erverv. Det er først ved realisasjon dette spørsmålet kommer på dagsorden.

Skattelovens kapitel 6 angir reglene for fradrag. Sktl § 6-1 1. ledd angir hovedregelen for skattemessig fradrag:

*«Det gis fradrag for kostnad som er pådratt for å erverve, vedlikeholde eller sikre skattepliktig inntekt.»*

Videre vil det etter sktl. § 6-24 2. ledd:

*«Det gis likevel ikke fradrag for ervervs- og realisasjonskostnader.»*

Det foreligger, igjen, skattemessig symetri ved behandling av kostnadene. Kostnader pådratt til å kjøpe eiendom, som senere blir solgt, vil være skattemessig fradragsberettigede etter Sktl. § 6-1 1.ledd. Da de er pådratt for å erverve skattepliktig inntekt. Ett eventuelt salg av aksjene vil etter skattelovens § 2-38 være en skattefri inntekt, og vil således jf. § 6-24 2. ledd ikke være fradragsberettiget ved realisasjon.

Tilsvarende regler vil gjelde for transaksjonskostnader ved realisasjon (Lignings ABC 2013/2014 – Transaksjonskostnader).

### **3.6.1 Transaksjonskostnader – Oppsummering**

Ved realisasjon av eiendom vil man få skattemessig fradrag for realisasjonskostnadene, mens man ved realisasjon av aksjer ikke vil få fradrag. Transaksjonskostnader kan såldes tenkes å være ett moment som taler for transaksjoner av eiendom, fremfor selskap. Avhengig av størrelsen på kostnadene.

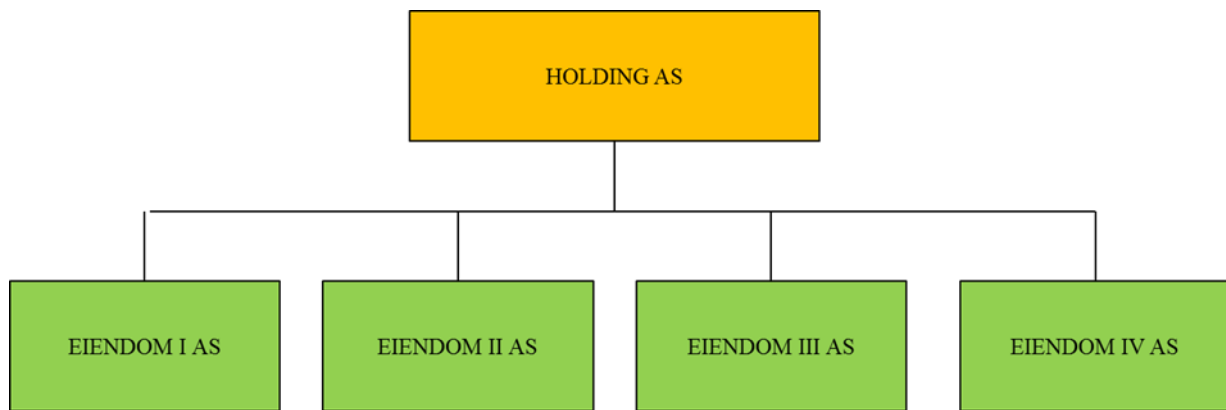
### **3.7 Selskapsstruktur**

I årene etter innføringen av fritaksmetoden ble det en voldsom oppblomstring av selskapsdannelser. Trolig er fritaksmetoden hovedårsaken til at mange eiendeler, som eiendom, legges over i egne selskaper (Finansdepartementets stortingsmelding 11 (2010-2011). Fritaksmetoden kan i så måte sies å virke skattemotiverende for valg av selskapsform. I forarbeidene ved innføringen av fritaksmetoden ble denne problemstillingen drøftet gjennom Ot. Prp. Nr1. (2004-2005) avsnitt 6.5.6. Finansdepartementet sier i sin stortingsmelding nr. 11

2010-2011 at det som utgangspunkt er det å etablere en selskapsstruktur hvor eiendelene legges i såkalte «singel-purpose», som igjen eies av et holdingselskap, legitimt.

Ved å strukturere eiendommene i ulike selskaper, vil en ved salg av aksjene kunne spare mange kroner i skatt. Det er derfor ikke uvanlig at personlige investorer oppretter selskaper som utelukkende skal fungere som holdingselskap. Kun eie aksjer i andre selskaper.

Opprettelsen av konsernstrukturer som gjenspeilet i figur 5 synes å være en veldig vanlig måte å strukturere investeringer på, hvor hvert selskap eier en eiendom, hvilket gjør det lette å selge hele selskapet. Dermed vil også salget falle innenfor fritaksmetoden.



Figur 5 - Konsernstruktur eiendomsselskap - Vanlig struktur for eiendomsselskaper. Kilde: Veiby, NARF 2013.

### 3.7.1 Skapelse av singel-purpose selskaper – Fare for gjennomskjæring

Med bakgrunn i hvordan fritaksmetoden virker inn på beskatning av gevinst, er det lett forståelig at ulike selskaper ønsker å optimalisere sin selskapsstruktur. I en artikkel på EstateNyheter sine nettsider i januar 2013 ble det i korte trekk beskrevet hvordan Betel O. Steen potensielt har spart opp mot 100 millioner kroner i skatt og avgift ved å legge eiendommene sine over i egne aksjeselskaper (EstateNyheter, 2013). Selskapet oppgir at fritaksmetoden er en viktig begrunnelse. Videre gir denne struktureringen også en økt fleksibilitet ved ett raskt salg.

Skattemyndighetene har tidligere fremmet ett syn hvor bevist skatteplanlegging med hensikt på å spare skatt kan være gjenstand for såkalt gjennomskjæring, da det anses som en illojal tilpasning til skattereglene (Jensen, 2014, s.1).

Gjennomskjæring i denne forbindelse ville innebåret at skatteetaten gikk inn og sa man måtte foreta gevinstberegning som om man hadde solgt eiendommen (Deloitte, 2014). Det finnes ingen lovhjemmel for gjennomskjæring.

Som illustrasjon kan fisjon brukes. Fisjon består i korte trekk i å gjøre ett selskap til flere, ved eksempelvis å fordele eiendelene utover i ulike selskaper (Hundeide mfl., 2013, s. 748).

Dersom ett selskap eier for eksempel to eiendommer, kan det være fornuftig å foreta en fisjon hvor den ene eiendommen overføres ut til ett nytt selskap. Slik at man står igjen med to ulike singel-purpose selskaper. Dersom noen skulle ønske å kjøpe den ene eiendommen, vil det være mulig å kjøpe aksjene eller eiendommen direkte. Uten fisjonen ville det kun ha vært mulig å kjøpe selve eiendommen.

Skattemyndighetene har slått hardt ned, gjennom gjennomskjæring, på selskaper som velger å fisjonere ut eiendommer i direkte tilknytning til ett salg. Særlig i de tilfeller hvor fisjonen er nært i tid til salget (Revisorforeningen, 2014). Med begrunnelse i at det er det anses som skattemotiverte transaksjoner.

I denne sammenheng er det viktig å merke seg den ferske ConocoPhillips-dommen som ble avsagt i høyesterett 12. Mars 2014. Dommen omtales som den kanskje viktigste og mest prinsipielle dommen om skatterettslig omgående på 10 år (Jensen, 2014, s. 1).

Den delen av saken som omtales i det følgende var tilfelle at ConocoPhillips hadde inngått en avtale om salg av aksjene i ett eiendomsselskap, da selskapet også inneholdt andre eiendeler, ble eiendelene utfisjonert før salget fant sted.

For at skatteetaten skal kunne forta en gjennomskjæring, må transaksjonen være i strid med skattereglenes formål. Høyesterett kom frem til at transaksjonen hadde som hensikt å spare skatt. Høyesterett fant ikke grunnlag for at skattemotiverende transaksjoner var i strid med formålet til fritaksmetoden. I avsnitt 66 i dommen sier første voterende:

*«I totalvurderingen av om gjennomskjæring skal foretas mener jeg det ikke kan ses bort fra at lovgiveren med åpne øyne har innført et regelverk som innbyr til nettopp*



*den organisasjonsformen og fremgangsmåten som vår sak er et eksempel på. Samtidig har lovgiveren – etter utførlige vurderinger ved to anledninger – avstått fra å lovfeste regler som kunne begrense rekkevidden av skattefritaket dersom det var ønskelig»*

Dommen medførte at skattemyndighetenes syn knyttet til gjennomskjæring ved skattemotiverte tilpasninger, ble avvist. Dommen var enstemmig.

### **3.7.2 Selskapsstruktur – Oppsummering**

Med bakgrunn i fritaksmetoden og unngåelse av realisasjonsskatt synes det viktig å være bevisst forholdet til selskapsstruktur. Ved å holde selskapene rene gjennom singel-purpose selskaper, vil en kunne få godt utbytte av fritaksmetoden. Som eksempelvis Bertel O. Steen gav uttrykk for til Estate.

Det er altså hevet over enhver tvil at å optimalisere selskapsstrukturen i høyestegrad er fornuftig skatteplanlegging. Da eksempelvis gjennom fisjon.

## **3.8 Fradrag for merverdiavgift – Justeringsreglene**

Merverdiavgifts- og justeringsreglene er langt mer omfattende enn hva som fremkommer av denne oppgaven. Det er begrenset til å omtale hovedtrekkene som anses som av særlig betydning for en eiendomsaktør å ha kjennskap til.

### **3.8.1 Generelt om merverdiavgift på fast eiendom**

Utleie og omsetning av fasteiendom er i henhold til merverdiavgiftslovens § 3-11 1. ledd unntatt fra loven.

*«Omsetning og utleie av fast eiendom og rettighet til fast eiendom er unntatt fra loven.»*

Fast eiendom omfattes både tomt og bygning (Merverdiavgiftshåndboken, 2012, s. 230). Det vil si at det ikke skal beregnes merverdiavgift på husleie, eller omsetning ved salg av eiendommen. Det skal da heller ikke tas fradrag for inngående merverdiavgift på anskaffelser og oppføring.

Merverdiavgiftsloven § 3-2 bokstav k fastslår at dersom utleien av fast eiendom er omfattet av frivillig registrering jf. § 2-3, er virksomheten omfattet etter loven for utleiedelen (Merverdiavgiftshåndboken, 2012, s. 248).

Jf. § 2-3 kan en næringsdrivende som driver utleie av bygg til bruk i avgiftspliktig virksomhet:

*«Næringsdrivende og offentlig virksomhet som leier ut bygg eller anlegg, kan frivillig registreres i Merverdiavgiftsregisteret dersom bygget eller anlegget brukes...*

*...a) i virksomhet som er registrert etter denne loven, ...»*

Med andre ord vil en utleier av ett bygg til en matvarekjede (avgiftspliktig virksomhet) kunne søke om frivillig registrering i merverdiavgiftsregisteret etter § 2-3. Det medfører altså en anledning for utleier av eiendom til å være avgiftsregistrert, og da kunne få fradrag for inngående avgift.

Det avgjørende er bruken av lokalene. Utleier vil kunne få samme fradragsrett for inngående avgift som brukeren hadde hatt om han hadde eid bygget (Merverdiavgiftshåndboken, 2012, s. 108). Hovedregelen om fradrag for inngående avgift er etter mval. § 8-1 at anskaffelsen er til bruk i den registrerte virksomheten:

*«Et registrert avgiftssubjekt har rett til fradrag for inngående merverdiavgift på anskaffelser av varer og tjenester som er til bruk i den registrerte virksomheten.»*

### **3.8.2 Justeringsreglene**

Når ett selskap oppfører ett bygg vil det påløpe inngående merverdiavgift. Dersom selskapet skal leie ut bygget til leietakere som driver avgiftspliktig virksomhet som er omfattet av frivillig registrering, vil de få fradrag for oppføringskostnadene (Huneide mfl., 2013, s. 240).

Dersom utleien, eller bruken, ikke er i tilknytning til avgiftspliktig virksomhet vil det ikke foreligge fradrag, jf. hovedregelen i mval. § 8-1. Bygg som benyttes i både avgiftspliktig og ikke avgiftspliktig virksomhet vil få ett delvis fradrag. Dette er hovedregelen knyttet til merverdiavgift på oppbygning. Dette vil også gjelde med ombygning.

Med virkning fra 01.01.2008 trådte nye regler, for behandling av merverdiavgift på ny- og ombygning, i kraft. De nye reglene blir omtalt som «justeringsreglene», og finnes hjemlet i mval. Kapittel 9.

Mval. § 9-11.ledd sier følgende:

*«Inngående merverdiavgift på kapitalvarer som er anskaffet, framstilt eller fullført etter 31. desember 2007, skal ved endret bruk mv. justeres etter §§ 9-2 til 9-5 eller tilbakeføres etter § 9-7»*

Før innføringen av de nye reglene var det en 3 års-regel som medførte at dersom bygget skiftet avgiftsmessig status innen 3 år måtte utleieren tilbakebetale avgiften, mens etter 3 år kunne bygget skifte til en ikke avgiftspliktig leietaker uten å foreta noen justeringer. Reglene gjelder fra 01.01.2008, påkostninger ferdigstilt i 2007 eller tidligere omfattes av de gamle reglene (KPMG, 2008, s. 2).

Formålet med de nye reglene var å følge bruken over en lengere periode, og således være ett supplement til fradragsbestemmelsene i mval. Kapittel 8 (Merverdiavgiftshåndboken 2012 s. 644).

Hovedregelen er at inngående merverdiavgift på kapitalvarer skal justeres ved endret bruk, jf. mval. §9-1 1.ledd. Som kapitalvare regnes etter §9.1 2. ledd bokstav b

*«fast eiendom som har vært gjenstand for ny-, på- eller ombygging der inngående merverdiavgift på kostnadene ved dette utgjør minst 100 000 kroner».*

Altså dersom ett eiendomsselskap har en ny-, på- eller ombygning hvor merverdiavgiften utgjør over 100.000 kroner skal det føres en oversikt over inngående merverdiavgift på byggetiltaket. Hvor denne avgiften kan være gjenstand for mulig justering de 10 neste årene, jf. mval. § 9-4 2.ledd ved endret bruk av bygget.

Illustrert ved ett par eksempler, basert på KMPG sitt nyhetsbrev av 2008:

Figur 6 tar utgangspunkt i at bygget ved anskaffelsen var 100 prosent utleid til avgiftspliktig

leietakere, og utleier var frivillig registrert for denne utleien, vil han få 100 prosent fradrag på anskaffelsestidspunktet.

	Totalt	Avgiftspliktig leietaker 1	Avgiftspliktig leietaker 2
Kostpris eks. mva	50 000 000	25 000 000	25 000 000
Mva	12 500 000	6 250 000	6 250 000

**Figur 6 - Justering, kostpris - Oversikt over kostpris på bygg, med fordeling på leietakerne. Kilde: Basert på KPMG sitt nyhetsbrev av 2008**

I det tenkte eksempelet utgjør merverdiavgiften ved oppføringen 12,5 millioner kroner. Da bygget er fullt ut utleid til avgiftspliktig virksomhet ved starten, er da hele merverdiavgiften fradragsført. Dette beløpet er da, jf. justeringsreglene, gjenstand for en potensiell mulig tilbakebetaling de 10 neste årene. Dersom bruken av lokalene skulle endre seg.

Videre kan vi tenke oss at den ene leietakeren flytter ut etter 5 år, og blir erstattet med en leietaker som bruker lokalene i ikke avgiftspliktig virksomhet. Da må utleieren tilbakebetale til myndighetene inntil en fjerdedel av totalt fradragsført avgift på kapitalvaren. I eksempelet i figur 6, ville dette utgjort 5/10 av avgiften på 6,25 millioner kroner. Hele 3,125 millioner kroner som tilsvarer de siste 5 årene for det lokalet.

I motsatt fall dersom leietakeren ved anskaffelsen drev ikke avgiftspliktig virksomhet, ville man ved anskaffelsestidspunktet fått 0 prosent fradrag, dersom en avgiftspliktig leietaker flytter inn etter eksempelvis 5 år vil utleieren kunne få fradrag for inntil halvparten, 5 av 10 år, gjennom årlig justering. I dette tilfelle ville man kunne fått tilbake hele 3,125 millioner kroner, forutsatt tallene i figur 6 og utleie av halve arealet.

Man snakker da ofte om justeringsforpliktelse og justeringsrett. I henhold til KPMG sitt nyhetsbrev om justeringsreglene i 2008 vil en justeringsforpliktelse innebærer en mulig plikt til å tilbakeføre tidligere fradragsført avgift, mens en justeringsrett innebærer en mulig rett til å få fradragsført avgift man i første omgang ikke fikk fradrag for.

Hva som regnes som «endring» jf. mval § 9-1, finnes det bestemmelser om i §§ 9-2 til 9-3.

Det er spesielt viktig å merke seg bestemmelsene i 4. ledd som tilsier at ett salg av eiendommen er endring som utløser justering:

*«Registrert avgiftssubjekt skal justere inngående merverdiavgift når kapitalvarer overdras som ledd i overdragelse av virksomhet eller del av denne, og overdragelsen er fritatt for merverdiavgift etter § 6-14.»*

Det er dog mulig for kjøper og selger å lage en avtale som overdrar justeringen til kjøper etter mval. § 9-3:

*«Justeringsreglene etter § 9-2 tredje og fjerde ledd kan unnlates i det omfang den som overtar kapitalvaren overtar justeringsforpliktelsen.»*

### **3.8.3 Justeringsreglene - Oppsummering**

Utleie og omsetning av fast eiendom er i utgangspunktet unntatt merverdiavgift i henhold til merverdiavgiftsloven, men kan på særskilte vilkår kunne frivillig registreres for utleien. Bruk av lokalene til avgiftspliktig virksomhet er en forutsetning. Justeringsreglene av 2008 vil i hovedtrekk medføre at inngående avgift på kapitalvarer vil kunne justeres opp og ned dersom tilknytningen mellom kapitalvaren og bruken endres i løpet av den 10 år lange justeringsperioden.

Med tanke på at justeringen vil ligge i selskapet i 10 år fra starten av justeringsperioden, og det naturlig må kunne sies å foreligge en viss risiko, alternativt en mulig oppside, er det viktig å være bevisst på denne ved kjøp av selskap. Videre må en justeringsposisjon ved overføring av eiendom, avtales overført til kjøper ved en transaksjon av eiendom, for ikke å bli utløst som en justeringshendelse.

### 3.9 Due Diligence – DD – Gjennomgang

«Due Diligence» har blitt ett veletablert uttrykk i norsk eiendomsbransje, og andre bransjer for øvrig. Ett dekkende norsk ord ville være gjennomgang. Det er snakk om en gjennomgang av det man skal kjøpe. Advokat Eivind Arntsen beskriver due diligence på følgende måte i en artikkel på juridisk ABC sine nettsider.

*«Begrepet ”due diligence” brukes altså om en prosess for å samle inn og analysere informasjon om et selskap»*

Ved både kjøp av eiendom og kjøp av eiendomsselskapet vil det været behov for en gjennomgang. En due diligence setter kjøperen i bedre stand til å vite hva han kjøper (Bjaaland, Nielsen, 2009, s. 107).

I hvilket omfang det er behov for gjennomgang vil variere fra tilfelle til tilfelle, med bakgrunn i eksempelvis kjøpers kjennskap til objektet eller kompleksiteten til objektet. Kjøper har ikke noe direkte krav knyttet til å gjennomføre en due diligence, men med bakgrunn i kjøpers undersøkelsesplikt, fastsatt i avhengingsloven, vil det ofte være fornuftig med en gjennomgang. En gjennomgang vil kunne virke bestemmende for prisfastsettelsen (Bjaaland, Nielsen, 2009, s. 109).

Det finnes flere typer av due diligence (Arntsen 2012). For denne oppgaven er det tre typer som er aktuelle. Finansiell, teknisk og rettslig. Avhengig av kjøpers egen kompetanse vil det kunne være høyst aktuelt å leie inn sakkyndig bistand ved en due diligence. Dette vil naturlig være kostnadsdrivere, men med bakgrunn i redusert risiko ved å kjenne til forholdene i kjøpsobjektet vil trolig kostnaden kunne forsvares.

En gjennomgang av det tekniske ved eiendommen, en såkalt teknisk due diligence, bør man gjennomføre enten man kjøper eiendommen eller eiendomsselskapet. Innhold i en teknisk due diligence kan være å kartlegge tekniske installasjoner, mulig fuktinnslag, forurensning med mer. Alt som er knyttet til å få en oversikt over eiendommens tekniske og fysiske tilstand (Bjaaland, Nielsen, 2009, s. 108).

Ved kjøp av ett eiendomsselskap, kjøper man selskapet med alt selskapet inneholder av regnskaps- og skattemessige verdier og forpliktelser. Da også den økonomiske risikoen. Det kan utløse ett behov for en finansiell due diligence.

Innholdet i gjennomgangen er ofte knyttet til om regnskapet er bokført på en tilfredsstillende måte, skaffe en oversikt og vurdering av selskapets skatte- og avgiftsforpliktelser samt eventuelle andre forpliktelser som hviler på selskapet. Arbeidsgiveransvar et ett eksempel på en potensiell forpliktelse en bør undersøkes (Bjaaland, Nielsen, 2009, s. 109-110).

Den rettslige due diligencen er ofte knyttet til rettslige forpliktelser som kan hvile på en eiendom. Vurdering av heftelser på eiendommen og servitutter er to eksempler på forhold en rettslig due diligence bør søke å avklare (Bjaaland, Nielsen, 2009, s. 108).

### **3.9.1 Due Diligence - Oppsummering**

Enten man skal kjøpe eiendommen eller selskapet, er det viktig å vite hva man kjøper. Hvilken stand det er i, og hvilke risikoer som foreligger. Derfor gjennomføres ofte en selskapsgjennomgang, due diligence.

Forholdene knyttet til eiendommen vil en ha ved både kjøp av selve eiendommen og ved kjøp av selskap. Da eiendommen uansett følger med. Mens det for selskapskjøp vil påløpe ytterligere behov for gjennomgang, da man ved selskapskjøp overtar selskapet og dets historikk.

Kostnadene knyttet til en gjennomgang kan man tenke seg at vil avhenge av kjøpers egen kunnskap, og kompleksiteten på transaksjonen. Bjaaland og Nielsen skriver følgende på side 109 i sin bok om eiendomsprosjekter:

*«En gjennomgang av selskap vil normalt kreve sakkyndig juridisk og økonomisk bistand og har naturlig nok en kostnadsside ved blant annet bruk av eksterne sakkyndige konsulenter. Kostnadene vil likevel normalt forsvares i forhold til den risikoen man løper ved å foreta en slik gjennomgang.»*

### **3.9.2 Servitutter – Betydning av undersøkelser**

Ved kjøp av eiendom enten gjennom selskap eller eiendommen i seg selv, er det viktig å avklare hvilke forhold som gjelder ved eiendommen. Dette gjøres gjennom den tidligere omtalte due diligencen. Servitutter er en viktig ting å undersøke eksempelvis for en utvikler som skal kjøpe en eiendom. Temaet vil derfor i korte trekk redegjøres for i det følgende.

Servitutter er en type rettighet, hvor en annen har en rettighet til din eiendom (Winge, Bull, 2011, s. 93). Det finnes både positive og negative servitutter. En positiv servitutt betyr at andre har rettigheter til din eiendom, mens en negativ servitutt begrenser eieres bruk (Winge, Bull, 2011, s. 93).

Rett til ferdsel over en eiendom er ett eksempel på en positiv servitutt, mens en typisk negativ servitutt kan være for eksempel begrensninger knyttet til bebyggelse på eiendommen (Falkanger, 2011, s. 295).

En kan gjøre seg kjent med mulige servitutter ved å undersøke grunnboken til en eiendom (Bull, Winge, 2011, s. 24), men det er ikke nødvendigvis sikkert at utskriften av hovedboken er tilstrekkelig. Det kan da være behov for å se på både det bakenforliggende dokumentet (Bjaaland, Nielsen, 2009, s. 27). Dersom det foreligger en salgsoppgave, bør også denne inneholde opplysninger om servitutter. Dette med bakgrunn i selgers opplysningsplikt.

Servituttene vil følge eiendommen, og vil således ikke virke bestemmende for valget om kjøp av eiendom eller selskap. Det er dog viktig å være bevist rettigheter bundet til en eiendom i en kjøpsprosess. Det kan være at en servitutt vil ha påvirkning for om man kjøper eller ikke, og hvertfall for prisfastsettelsen.



### 3.10 Kjøp av eiendom – Egne forhold

Enten man kjøper selskapet eller eiendommen vil det være forhold som er felles.

Eiendommen vil uansett være felles for begge former for transaksjon. Utfordringene vil derfor kunne være felles for mange av aspektene som må undersøkes ved kjøp av en eiendom, eller eiendomsselskap.

En kjøper av en eiendom kan ha flere ulike intensjoner bak kjøpet. Han kan eksempelvis ha som eneste mål å eie og forvalte den eksisterende eiendommen, ha som mål og bygge ut tomt eller bygge om lokaler. Avhengig av kjøpers intensjon med eiendommen vil det foreligge ulik risiko. En eiendomsutvikler som ønsker å bygge boliger på en tomt som er regulert til næringsvirksomhet vil eksempelvis løpe en risiko for at en ny reguleringsplan for området ikke vil tilfredsstillende hans intensjon for eiendommen. Andre forhold knyttet til risiko kan være forurensning i grunnen.

Ved overdragelse av eiendom må man se til avhendingsloven, denne loven er en spesial lov for eiendomsoverdragelser, og gjelder således ikke for overdragelser av aksjer (Bjaaland & Nielsen, 2009, s. 81).

Avhendingsloven §1-1 1. ledd:

*«Lova gjeld avhending av fast eigedom når avhendinga skjer ved frivillig sal, byte eller gåve. Som fast eigedom vert rekna grunn og bygningar, og elles andre innretningar som er varig forbundne med grunnen.»*

Jf. Avhendingslovens § 1-2 1. ledd er loven fravikelig ved avtale når det, jf. 2. og 3. ledd ikke er snakk om forbrukerkjøp. Altså kjøp hvor den ene parten er en fysisk person. Med bakgrunn i avgrensningen i denne oppgaven, vil avhendingsloven være fravikelig ved avtale for de problemstillinger som vi står ovenfor. Ved at loven som gjelder spesielt for kjøp/salg av fast eiendom er fravikelig, vil partene i transaksjonen stå ganske fritt til å ta forbehold. Det er likevel verdt å merke seg at avtaleloven av 31. mai 1918 nr 4 gjelder. Det er viktig at selger opptrer på en måte som gjør at han ikke strider med alminnelig lojalitetsplikt i avtaleforhold (Bjaaland, Nielsen, 2009, s. 82).

Avhendingsloven fastsetter en rekke bestemmelser som skal bidra til en ryddig prosess mellom partene. Spesielt bør man merke seg reglene i kapitel 3 knyttet til tilstand. Det følger av § 3-10 at kjøperen ikke kan gjøre gjeldene en mangel han viste om eller burde ha hatt kjennskap til på tidspunkt for avtaleinngåelse. Dette underbygger at kjøper har en undersøkelsesplikt ved kjøp av eiendom.

Videre har også selger en opplysningsplikt etter § 3-7, hvor det fremgår at han plikter å opplyse om forhold ved eiendommen som kan ha betydning for kjøperen. Da både forhold som han kjenner til, og som han burde ha kjennskap til:

*«Eiendomen har mangel dersom kjøperen ikke har fått opplysning om omstende ved eiendomen som seljaren kjente eller måtte kjenne til, og som kjøperen hadde grunn til å rekne med å få. Dette gjeld likevel berre dersom ein kan gå ut i frå at det har verka inn på avtala at opplysning ikkje vart gitt.»*

Som omtalt kan det være en rekke forhold ved en eiendom som en kjøper ønsker å ta forbehold om i prosessen. Bjaaland og Nielsen tar i sin bok «Fast eiendoms rettsforhold» på side 84-88 opp en rekke forhold som kan være gjenstand for forbehold i en kjøpsprosess av en eiendom. Det være seg forhold knyttet til reguleringsstatus, forurensning i grunnen, eventuelle funn i en gjennomgang av eiendommen, finansiering og styrets godkjenning. Samtlige av disse forbeholdene kan tenkes å være felles ved både kjøp av eiendom og kjøp av selskapet. Det er viktig at man i prosessen med forbehold er klar og tydelig på innholdet i forbeholdene, for på denne måten å kunne unngå en konflikt i etterkant dersom ikke ting skulle gå som forutsatt (Bjaaland, Nielsen, 2009, 84-88).

En rekke eiendommer selges med en «as-is» klausul. Dette er hjemmelet i avhendingslovens § 3-9, og innebærer at eiendommen selges som den er og selger er ikke ansvarlig for eventuelle skjulte feil. Riktignok kan eiendommen etter § 3-9 likevel ha mangler dersom den er i vesentlig dårligere stand enn kjøperen hadde grunn til å regne med.

*«Endå om eiendomen er selt «som han er» eller med liknande allment atterhald, har eiendomen likevel mangel der dette følger av §§ 3-7 eller 3-8. Eiendomen har også*

*mangel dersom han er i vesentleg ringare stand enn kjøparen hadde grunn til å rekne med ut frå kjøpesummen og tilhøva elles.»*

Hva som regnes som vesentlig går det ikke nærmere inn på i denne oppgaven, da en slik problemstilling vil være noe på siden av den problemstillingen som skal undersøkes.

Kjøp av eiendom har følgelig sin bakgrunnsrett i avhendingsloven, mens bakgrunnsretten for kjøp av aksjer vil være kjøpslovens bestemmelser.

### **3.11 Fremførbart underskudd**

I henhold til norske skatteregler, har selskaper i dag anledning til å nyttiggjøre seg av tidligere års skattemessige underskudd mot fremtidige skattemessige overskudd (Gjems-Onstad 2012 s. 283).

Reglene for fremføring av underskudd er hjemlet i skattelovens §14-6 1. ledd:

*«Det gis fradrag for underskudd som omfattes av § 6-3 første ledd, som skattyteren har hatt i et forutgående år. Underskudd i et tidligere år skal være fratrukket i sin helhet før det gis fradrag for underskudd i et senere år.»*

I den grad kjøper kan nyttiggjøre seg av ett fremførbart underskudd, vil det kunne tale til fordel for kjøp av aksjer. Advokatene Ellen Beate Lunde og Erik Alver skriver i en artikkel for justorget sine nettsider, 10.04.2013:

*«Dersom selskapet har et fremførbart underskudd som kjøper kan nyttiggjøre seg, vil det også kunne være en fordel for kjøper ved kjøp av aksjer fremfor innmat.»*

Det har hersket en del usikkerhet knyttet til å kjøpe seg til ett fremførbart underskudd, med bakgrunn i skattelovens § 14-90:

*«Denne paragraf gjelder selskap eller sammenslutning som nevnt i § 2-2 første og annet ledd, og som har skatteposisjon uten tilknytning til eiendel eller gjeldspost . Når slikt selskap mv. er part i omorganisering etter *kapittel 11* eller får endret eierforhold*

som følge av slik omorganisering eller annen transaksjon, og det er sannsynlig at utnyttelse av den generelle skatteposisjonen er det overveiende motiv for transaksjonen, skal posisjonen

*a. falle bort dersom den representerer en skattefordel, ...»*

I ett nyhetsbrev fra advokatfirmaet Deloitte, tar senior advokat Lasse Jensen opp en høyesterettsdom, Dyvi Eiendom, som omhandler dette temaet.

Jensen skriver følgende om dommen:

*«Holdingselskapet Dyvi Eiendom sammen med to datterselskaper som eide hver sin eiendom, og et betydelig fremførbart underskudd, ble solgt til et nytt konsern. I de følgende år ble underskuddet benyttet mot konsernbidrag fra andre selskaper i det «nye» konsernet. Skatt Øst vedtok å avskjære retten til inntektsfradrag for de tidligere underskuddene i medhold av den ulovfestede gjennomskjæringsregelen.*

*Høyesterett overprøvde Skatteetaten og la til grunn at kjøpet av morselskapet med datterselskaper utgjorde en naturlig helhet. Selv om skatteposisjonen (underskuddet) var en sentral motivasjonsfaktor ved kjøpet av aksjene i Dyvi Eiendom var fradragene ikke i strid med formålet bak skattereglene om fremføring av underskudd og konsernbidrag.»*

Det er verdt å merke seg at det her var ett holdingselskap som eide ett eiendomsselskap som var gjenstand for transaksjonen. Men det er ingen uvanlig struktur, og da heller ingen uvanlig at ett holdingselskap kjøpes når en ønsker å sikre seg en eiendom, og samtidig kunne nyttiggjøre seg av fremførbare underskudd.

En potensiell utnyttelse av fremførbart underskudd, taler for kjøp av selskap.

### **3.12 Kontinuitet ved kjøp av selskap**

Ved kjøp av ett selskap, vil man arve alt som hefter ved selskapet. Selskapet lever sitt eget liv, uavhengig av eierskifter. Kjøper overtar dermed den historiske risikoen for uønskede forhold i selskapet (Nyqvist, 2013).

Advokatene Ellen Beate Lunde og Erik Alver skriver i en artikkel for justorget sine nettsider, 10.04.2013, angående denne problemstillingen:

*«Generelt vil det for kjøperen være mer usikkert å erverve aksjene i et selskap i stedet for å kjøpe innmaten»*

Ved kjøp av eiendom, vil man ikke arve noe skattemessig eller avgiftsmessig subjekt og dermed arver man ingen risiko for annet enn feil og mangler ved eiendommen.

### **3.13 Beregning av kjøpesum**

#### **3.13.1 Eiendomsverdi – Felles verdsetting**

Både ved kjøp av eiendom og eiendomsselskap vil eiendommen fastsettes til en pris. En eiendomsverdi. Denne vil være lik uavhengig av om man kjøper selskapet eller eiendommen (Bjaaland, Nielsen, 2009, s. 113).

Eiendomsverdien skal normalt gjenspeile markedsverdien til eiendommen (Fiskevoll, 2013). Markedsverdien vil være det markedet er villig til å betale for eiendommen, og kjøper er således med på å fastsette denne.

Ved kjøp av eiendom vil det være eiendomsverdien som er kjøpesummen, dersom ikke partene avtaler at det skal justeres for andre forhold.

Kjøpet utløser dokumentavgiften som kjøper normalt skal stå ansvarlig for. Understående utklipp, figur 7, fra en kjøpekontrakt knyttet til kjøp av eiendom illustrer dette.

#### **2.2 Omkostninger/dokumentavgift**

I tillegg til Kjøpesummen skal Kjøper betale dokumentavgift og tinglysningsgebyr for skjøtet. Disse omkostninger skal betales uoppfordret sammen med Kjøpesummen i samsvar med punkt 2.1, 2.3 og 2.4.

**Figur 7 - Utdrag kjøpekontrakt dokumentavgift - Kjøp av eiendom, punkt i kjøpesavtalen for betaling av dokumentavgift: Kilde: Anonymisert utdrag fra kjøpekontrakt.**

#### **3.13.2 Beregning av kjøpesum for eiendomsselskap**

Erverv av selskapet medfører som tidligere omtalt erverv av alt av selskapets innhold. Både gjeld og fordringer. I en artikkel på finansavisen sine nettsider skriver advokat Camilla Fiskevoll følgende:

*«Det kan ligge aktiva og passiva og latente forpliktelser i selskapet utover selve eiendommen, og det må derfor det gjøres tillegg og fradrag for eiendeler og gjeld og øvrige posisjoner, som ikke kan knyttes til eiendomsverdien.»*

Det må følgelig tas utgangspunkt i eiendomsverdien, før det gjøres fradrag og tillegg i kjøpesummen for de verdier og forpliktelser som ligger i selskapet.

I følge både artikkelen til Fiskevoll og læreboken til Bjaaland & Nielsen side 113 har det utviklet seg en vanlig metode for beregning av kjøpesummen på aksjene i ett eiendomsselskap, denne er gjenspeilet i figur 8.

	Eiendomsverdi
	alle eiendeler i selskapet, foruten eiendommen (eksempelvis:
+	bankkonto, kundefordringer og inventar)
-	all gjeld (eksempelvis: leverandørgjeld, pantelån og kortsiktig gjeld)
-	Fradrag for latent skatt – skatterabatt
=	Kjøpesum for aksjene

**Figur 8 - Kjøpesumsberegning selskap - Beregning av kjøpesum for aksjene i ett eiendomsselskap. Kilde: Basert på læreboken til Bjaaland og Nielsen og artikkelen til Fiskevoll.**

Da regnskapene lever under hele kjøpsprosessen er det vanlig at man lager en kjøpesumsberegning basert på estimerte verdier, før man per ett avtalt tidspunkt foretar en justert og endelig beregning. Ofte settes det en frist på 30 dager etter overtakelsestidspunktet for å utarbeide det reviderte oppsettet og få det godkjent av revisor (Bjaaland, Nielsen, 2009, s. 114).

Som tidligere omtalt har man ved kjøp av eiendom sin bakgrunnsrett i avhendingsloven, mens bakgrunnsretten for kjøp av aksjer vil være kjøpsloven.

### 3.14 Juridiske rammer – Oppsummering

Det er både fordeler og ulemper ved kjøp av selskap og det reiser ett behov for en konkret vurdering i hvert enkelt tilfelle for hva som er den optimale løsning (Lunde, Alver, 2013).

Som redegjort for under enkelte av de ulike temaene i dette kapitlet er det forhold som taler for kjøp av selskapet og andre forhold som taler for kjøp av eiendommen. Det vil naturlig være den totale vurderingen som er avgjørende. Det kan tenkes at det er flere momenter som taler for kjøp av eiendommen, men de momentene som taler for kjøp av selskapet har langt høyere betydning på utfallet, selv om de er færre i antallet.

Felles for begge valgmuligheter er at eiendommen følger med, med alt den hefter med seg som potensielle servitutter, hjemmelsproblemstillinger, teknisk tilstand med mer.

Ved kjøp av aksjeselskap vil man få en rekke forhold i tillegg, som selskapets eiendeler, gjeld og tilhørende skatteposisjoner, samt risikoen for det historiske i selskapet (Fiskevoll, 2013).

Fritaksmetoden synes å være det momentet med størst betydning for valget. Da for selger. Ved gjennomgang av diverse artikler, nyhetsbrev og lærebøker peker alle i retning av at størrelsen på denne besparelsen er ett avgjørende moment. I en artikkel skrevet før innføringen av fritaksmetoden, sett opp mot artiklene etter innføringen, fremkommer det hvor forskjellig utgangspunktet er. I artikkelen til Per Helge Stovdal «salg av aksjer vs. Salg av innmat – skattemessige konsekvenser» fra år 2000, fremkommer det at gevinsten ved salg av aksjer kommer til beskatning med en gang:

*«Ved salg av aksjer er det ingen mulighet til å utsette gevinstbeskatningen ved å føre gevinst og tapskonto. Realisasjonsgevinsten må fullt ut tas til beskatning i realisasjonsåret.»*

Tenker vi tilbake til figur 3, for betydningen av fritaksmetoden, vil en naturlig se at det kommer ett skille etter innføringen av fritaksmetoden. Den har vært en betydelig besparelse ved realisasjon av aksjer.

Figur 9 tar for seg de ulike hovedtemaene som, og hvordan de kan tenkes å ville påvirke valget, for henholdsvis kjøper og selger. Figuren er laget med utgangspunkt i nyhetsbrev om «Kjøp av næringseiendom – Nyheter og praktiske emner» forfattet av Deloitte advokatfirma, og kursdokumentasjon fra frokost seminar om næringseiendom i regi av Veiby Økonomi og Advokatfirmaet Bentzen.

Vurderingselementer	Kjøper	Selger
Historisk risiko	Eiendom	Selskap
Dokumentavgift	Selskap	
Gevinstbeskatning - fritaksmetoden		Selskap
Tapsfradrag		Eiendom
Fremførbart underskudd	Aksjer	
Avskrivningsgrunnlag	Eiendom	
Due Diligence	Eiendom	Eiendom
Fradrag for transaksjonskostnader	Eiendom	Eiendom

Figur 9 - Ulike motivasjoner. Hvilke forhold taler for de ulike valgene. Kilde: Deloitte 2010, Veiby Økonomi, Advokatfirmaet Bentzen 2014.

Historisk risiko – Ved kjøp av selskapet vil man arve den historiske risikoen som ligger i selskapet, for eksempelvis feil tidligere år. Dette vil tale til fordel for kjøp av eiendommen, gjennom en lavere risiko.

Dokumentavgift – Dokumentavgiften på 2,5 prosent slår ut ved kjøp av eiendom, og taler således for kjøp av aksjer.

Gevinstbeskatning – Taler for selger, for salg av aksjene. En skatteprosent på 28 medfører en potensiell stor økonomisk betydning.

Tapsfradrag – Ved salg med tap, vil det tale for å selge eiendommen for selger, da han vil få skattemessig fradrag for tapet.

Fremførbart underskudd – Dersom kjøper kan nyttiggjøre seg av ett fremførbart underskudd, vil det tale for kjøp av selskap.

Avskrivningsgrunnlag – Lave saldoverdier som arves, sett mot ett potensielt nytt høyere avskrivningsgrunnlag, vil i utgangspunktet tale for kjøp av eiendom.

Due Diligence – Økt behov for gjennomgang ved kjøp av selskap, vil tale for kjøp av eiendom.

Transaksjonskostnader – Fradrag for transaksjonskostnader ved kjøp av eiendom, men ikke ved kjøp av aksjer, vil tale for kjøp av eiendom.

Empirien vil vise hvorvidt denne forståelsen er delt av de ulike aktørers erfaring.



## 4. Empiri

Empirien er utarbeidet gjennom dybdeintervjuer med syv aktører. Hvorav to advokater, to revisorer og tre eiendomsselskaper. Bakgrunnen for å velge ut tre ulike hovedgrupper av intervjuobjekter skyldes at det i forbindelse med kjøps- og salgstransaksjoner ofte blir brukt rådgivere. Det ble derfor ansett som interessant og formålstjenlig å intervju forskjellige aktører, med hensikt å få ett bredere grunnlag til å drøfte problemstillingen. Hver av de ulike fagretningene ser transaksjonene med sine spesielle vinklinger, fra ulike sider i prosessen. Det bidrar til en bredere forståelse av prosessen.

Alle intervjuene, foruten ett, ble gjennomført ved fysiske møter. Det siste intervjuet ble, etter selskapets ønske, gjennomført per telefon. Som ett ledd i å kvalitetssikre at svarene ble forstått korrekt ble det skrevet referat, som ble sendt til intervjuobjektet for gjennomgang. Dette ble spesielt gjort med tanke på å luke bort eventuelle misforståelse og feiltolkninger. Noen kom med enkelte mindre korrigeringer på referatene. Referatene er skrevet slik at det medtar fullstendige avsnitt av opplysninger gitt i intervjuet, det kan derfor forekomme at avsnittene i teksten under er hentet direkte fra referatene.

To av eiendomsselskapene ønsket å være anonyme, mens øvrige ikke nødvendigvis hadde noe ønske om det. Etter en nøyere vurdering er samtlige intervjuobjekter anonymiseres i oppgaven.

Felles for alle intervjuobjektene er at de har lang erfaring med eiendomstransaksjoner, gjerne gjennom flere selskaper. Svarene de har gitt er i det vesentlige basert på deres totale erfaring, og da ikke nødvendigvis basert utelukkende på forhold tilknyttet det selskapet de arbeider i på nåværende tidspunkt. Empirien tar for seg det som er ansett som vesentlig fra intervjuene, med bakgrunn i problemstillingen og avgrensningene angitt i innledningen av denne oppgaven. Referat fra intervjuene finnes i vedlegg nr. tre til ni.

Empirien tar for seg intervjuobjekt for intervjuobjekt, og er for hvert intervjuobjekt delt i seks deler:

1. Intervjuobjektet, presentasjon.
2. Generell markedspraksis, begrunnelse, bruk av rådgivere.

3. Egen erfaring, egen fremgangsmåte, begrunnelse.
4. Utfordringer, avdekking og behandling av risiko.
5. Påvirkning av skatterabatt, justeringsregler og selskapsstruktur.
6. Utvikling siste 10 år

#### **4.1 Intervjuobjekt 1 – Eiendomsselskap**

##### **4.1.1 Intervjuobjekt - Presentasjon**

Intervjuobjektet er økonomidirektør i ett stort eiendomsselskap. Utdannet statsautorisert revisor, har lang fartstid som revisor og har arbeidet de siste 10 årene i selskapet.

Selskapet intervjuobjektet arbeider i driver innenfor de fleste områder av eiendomsprosjekters livssyklus, og innenfor ulike eiendomsformer. De er både forvalter, huseier og utvikler av eiendom. Selskapet er huseier for omtrent 200.000 kvadratmeter næringseiendom, hovedsakelig kontor, samt at de driver utvikling og salg av boliger. Selskapet kjøper sjeldent eiendom, da de har en stor tomteportefølje de benytter ved utvikling av nye prosjekter.

##### **4.1.2 Generell markedspraksis, begrunnelse, bruk av rådgivere**

Med bakgrunn i intervjuobjektets egen erfaring fra selskapet, og det som ellers er registrert i bransjen synes det klart at det er definitivt kjøp/salg av selskap som er det mest vanlige. Når det kommer til bakgrunnen for at markedet søker denne løsningen peker intervjuobjektet i første rekke intervjuobjektet på fritaksmetoden og dokumentavgiften. Disse to begrunnelsene vil kunne sies å være skatte/avgiftsmessig motiverte transaksjoner. Intervjuobjektet påpeker at skattemotiverte transaksjoner er noe skatteetaten har slått ned på tidligere, men det vises til den nylig avlagte dommen fra Høyesterett som omhandler dette temaet.

I forbindelse med kjøps- og salgsprosesser bruker selskapet alltid rådgivere, da i første rekke advokater. Selger stiller ofte med en megler i tillegg.

##### **4.1.3 Egen erfaring, egen fremgangsmåte, begrunnelse**

Selskapet kjøper sjeldent eiendom eller selskap, da de ofte benytter egen tomteportefølje ved nye prosjekter. I de tilfellene de kjøper, kjøper de så godt som selskapet i 100 prosent av

tilfellene. Samtlige kjøp de siste årene har vært selskapskjøp.

Intervjuobjektet opplyser at det er selger som styrer hva som er til salgs. Selskapet går derfor ikke inn i prosessen med en klar oppfatning av hva som skal kjøpes av de to alternativene. Med bakgrunn i at det for selger ofte er mer gunstig å selge selskapet, er det ofte det som er utgangspunktet i forhandlingene. Intervjuobjektet trekker frem fritaksmetoden og dokumentavgiften som de to hovedgrunnene for valget som gjøres, hos selger. Hvor både kjøper og selger vil oppleve en besparelse.

Transaksjonskostnadene ved transaksjoner med selskap er normalt sett høyere enn ved eiendomstransaksjoner, det har derfor vært tilfeller hvor selskapet har sagt nei til å selge selskap, da transaksjonskostnadene ville blitt for høye i forhold til verdiene.

Selskapet har ikke i nyere tid opplevd å endre planene for kjøp av selskapet til kjøp av eiendommen underveis i prosessen. Dette kan ha sin begrunnelse i det lave antall transaksjoner selskapet har gjennomført de siste årene, og er dermed muligens ikke representativt.

#### **4.1.4 Utfordringer, avdekking og håndtering av risiko**

Selskapets erfaring er at risikoen for avdekking av uønskede forhold i ettertid ofte knytter seg til de tekniske forholdene ved eiendommen og det er således ikke noen forskjell på om det var eiendommen eller selskapet som ble kjøpt. For kjøp av selskap er det en potensiell utfordring knyttet til at man arver historikken og således risikoen for funn av feil tilbake i tid. Risikoen knyttet til arving av historikk er ofte godt dekket av kontraktene, da selskapet i alle sine kjøpskontrakter har en klausul knyttet til dette. Alle funn inntil ett vist beløp skal dekkes av kjøper, mens det er avtalt hva som skal skje ved funn over dette fastsatte beløpet.

Det gjøres nesten alltid due diligence, hvor da hovedsakelig advokater er innleid. Selskapets due diligence prosesser går normalt 3 år tilbake i tid, og det er sjeldent at man gjør funn av vesentlig karakter. Gjennom prosessen pleier man normalt å avdekke de forhold som medfører risiko, som igjen avspeiles i kontrakten og/eller i kjøpesumsberegningene.

#### **4.1.5 Påvirkning av skatterabatt, justeringsregler og selskapsstruktur**

Intervjuobjektet mener at lave skattemessige verdier i selskapet ikke påvirker valget, men det påvirker prisen. Når det kommer til fastsettelse av skatterabatten blir dette normalt fastsatt allerede i prospektet fra selger. Da er det ofte en veldig matematisk beregning som er lagt til grunn. Opplysningene i prospektet ligger da også normalt til grunn når selskapet legger inn bud på en eiendom.

Inntrykket til intervjuobjektet er at justeringsreglene har bidratt til en forsterkning på at det er selskaper som omsettes. Både rett og plikt til justering vil følge med selskapet, og det blir ikke aktuelt å gjøre noen egen avtale om overdragelse, som ved kjøp av eiendommen.

Intervjuobjektet mener at optimal selskapsstruktur synes, klart, å være en eiendom i ett selskap, hvor selskapets virksomhet er avgrenset til å eie eiendommen, som singel-purpose selskaper. Selskapet har kun singel-purpose selskaper i dag, og de har foreløpig ikke angret eller revurdert den organiseringen.

#### **4.1.6 Utvikling siste 10 år**

Intervjuobjektet synes at det har vært en sterk utvikling, spesielt etter at fritaksmetoden kom. Før var det mer vanlig at eiendommene lå samlet i ett selskap. Dette også for selskapet intervjuobjektet arbeider i, som hadde samtlige eiendommer under hovedselskapet «Selskapet AS», mens egne hjemmelselskaper eide hjemmelen til eiendommen. Ved salg av eiendommen ble også hjemmelselskapet overført. På denne måten slapp man unna dokumentavgiften.

Etter innføringen av fritaksmetoden er alle eiendommene lagt over i egne selskaper.

### **4.2 Intervjuobjekt 2 – Eiendomsselskap**

#### **4.2.1 Intervjuobjekt – Presentasjon**

Intervjuobjektet er daglig leder og medeier i selskapet. Han har langt erfaring med eiendom gjennom sitt tidligere arbeid som leder av flere store eiendomsselskaper. Svarene i intervjuet er basert både på selskapets drift, samt intervjuobjektets lange erfaring. Videre er det gått ut ifra en forutsetning om at det er snakk om transaksjoner på over 50 millioner.

Selskapet har aktivitet over hele spekteret. Fra kjøp av eiendom, gjennom utvikling og forvaltning til salg av eiendom. Foreløpig har selskapet drevet med næringseiendom, handel og kontor, men også bolig er nå i ferd med å bli en del av selskapets virksomhet.

#### **4.2.2 Generell markedspraksis, begrunnelse, bruk av rådgivere**

Intervjuobjektet mener at det desidert mest vanlige er kjøp av selskap, så høy andel som rundt 90 prosent av tilfellene. Han trekker frem fritaksmetoden er den viktigste grunnen, unngåelse av realisasjonsskatt. Det forutsetter da at det er gevinst. Samt dokumentavgiften.

I de tilfellene det er eiendommen som kjøpes kan det skyldes ulike momenter som:

- Det er ikke gevinst.
- Selskapet inneholder uønskede elementer – eksempelvis pågående rettsaker, andre eiendeler, gjeldsposter.
- Kjøper er redd gammelt ansvar, uoversiktlig historikk.
- Man kjøper ett bygg som ikke allerede ligger i et eget selskap – ikke optimal selskapsstruktur.

Bruk av rådgivere i en eller annen form er normalt ved transaksjoner, av både eiendom og selskap. Bruken av rådgivere avhenger av kjøpsobjektets kompleksitet og kjøpers egen kunnskap. Intervjuobjektet deler hovedsakelig bruken av rådgivere i tre hovedgrupper:

Meglere: Selger har normalt med seg en megler. Anslagvis brukes en salgsmegler i 90 prosent av tilfellene. Det kan forekomme at kjøper også har med seg en megler, kjøpsmegler, men det er sjeldent, mindre enn 10 prosent av transaksjonene. Det er kun i få tilfeller det brukes både kjøps- og salgsmegler. Da det blir for høye kostnader i meglerhonorar.

Advokater: Brukes ofte, helt opp mot i 70-80 prosent av transaksjonene. Advokat brukes normalt av begge parter. Med den hensikt å redusere risiko for å føle seg tryggede.

Advokatene brukes spesielt innenfor skatt og merverdiavgift. Inntrykket til intervjuobjektet er at bruken av advokater har økt, med bakgrunn i at det oppleves at meglere distanserer seg fra kontraktansvar. Tidligere (for ca.10-15 år siden) var det mer normalt at meglerne gjorde det

advokatene nå gjør knyttet til kontraktsforhandlingene.

Teknisk: Brukes i omtrent 50 prosent av tilfellene. Ofte gjennom en DD, og knyttet til enkelt spørsmål man kjenner til.

#### **4.2.3 Egen erfaring, egen fremgangsmåte, begrunnelse**

Det er normalt selger som setter premissene. Selgers ønske er den sterkeste drivkraften i starten av prosessen. Vanligvis ønsker da selger å selge selskapet, men det har også forekommet at selger ønsker å selge eiendommen.

Normalt er det fritaksmetoden som er den avgjørende drivkraften for selger. I de tilfellene selger ønsker å selge eiendommen, har det i hovedsak skyltes organisering hos selger – de har ikke noe eiendomsselskap å selge.

Det er ikke uvanlig at man gjennom en kjøpsprosess endrer på hva man ønsker å kjøpe. Det hender at man underveis drøfter en endring av planene, men av ulike årsaker velger å beholde opprinnelig plan. I de tilfellene man endrer plan underveis peker intervjuobjektet på at det hovedsakelig skyldes to forhold. Det ene er at selger ikke tenker så nøye gjennom hva han ønsker i starten, og dermed endrer mening. Det andre er at risikoen som ligger i selskapet oppfattes som for høy til at kjøper vil kjøpe selskapet.

#### **4.2.4 Utfordringer, avdekking og håndtering av risiko**

Kjøp av selskap er generelt mer utførende enn kjøp av eiendom. En slipper ikke noe, du har både eiendommen og selskapet med alt det medfører av risiko. Av forhold knyttet til eiendomskjøp trekker intervjuobjektet frem at det er lite som er særlig problematisk, men det er momenter å være oppmerksom på. Som viktigheten av ny tinglysning, grundige avtaler ved overtakelse av utleid eiendom knyttet til fakturering av husleie ved overtagelsen. Det kan dog være en fordel at man ikke automatisk overtar løpende driftsavtaler. Ved kjøp av selskap er det flere forhold knyttet til oppgjørsoppstillingen, som gjør det hele mer komplisert. Det er viktig å kartlegge realitetene i selskapet, og luke ut «luftposter» som ikke har noen verdi for kjøperen.

Ved kjøp av eiendom utføres det alltid en gjennomgang. Omfanget av gjennomgangen varierer og ofte gjør selskapet sin egen vurdering. Intervjuobjektet anslår at det i 50 prosent av tilfellene blir brukt eksterne rådgivere. Det er ofte kompleksiteten og størrelsen på

transaksjonen som er avgjørende for omfanget på gjennomgangen. Normalt går de tre år tilbake i tid når man ser på selskapsmessige forhold, mens man ved forhold knyttet til eiendommen er mest opptatt av dagens status.

Grunnet gjennomgangene av selskapene, opplever ikke intervjuobjektet det som vanlig å få oppgitt noen ubehagelige overraskelser i ettertid. Risikoen avdekkes normalt ved gjennomgangen, men det er ett utfordrende tema. Selger avgir garantier til kjøper, som normalt dekker opp for risikoen. Intervjuobjektet peker på at det har etablert seg en bransjenorm hvor selgers ansvar ofte er begrenset i beløp eller tid. Intervjuobjektet stiller seg spørsmålet om det er rimelig at selger kan slippe unna ansvaret. Er ikke selgers gjeld, selgers gjeld? Begrensning i garantiene kan derfor oppleves som urimelig.

#### **4.2.5 Påvirkning av skatterabatt, justeringsregler og selskapsstruktur**

Lave skattemessige verdier påvirker ikke valget, men det påvirker prisen. Ofte benyttes ett etablert skjønn på 10 til 11 prosent for bygg i saldogruppe I.

Intervjuobjektet kan ikke se at justeringsreglene har påvirket valget i noen retning. Da det i de tilfellene det er potensielle justeringer avtales at justeringene overføres ved kjøp av eiendom.

Intervjuobjektet mener den optimale strukturen er en konsernstruktur med singel-purpose selskaper, med ett oppkjøpselskap i mellom mor i konsernet og eiendomsselskapene. Det er da tilrettelagt for sal, samt at man legger til rette for spredt finansieringsrisiko med unngåelse av krysspant. Det blir dermed optimalt fordeling av risiko. Ett selskap en risiko.

#### **4.2.6 Utvikling siste 10 år**

Intervjuobjektet trekker frem at det før innføring av fritaksmetoden var det mer vanlig å selge eiendom enn det er i dag. Da var dokumentavgiften den største drivkraften, den slår ikke like sterkt som realisasjonsskatten. Det har også vært en sterk utvikling i struktureringen av selskaper, etter innføringen av fritaksmetoden. Før fritaksmetoden var hjemmelselskaper utbredt.

### **4.3 Intervjuobjekt 3 – Eiendomsselskap**

#### **4.3.1 Intervjuobjekt – Presentasjon**

Intervjuobjektet er økonomidirektør i selskapet. Selskapet er ett relativt stort eiendomsselskap lokalisert på Østlandet. Aktiviteten i selskap er knyttet opp til kjøp, og deretter forvaltning av eiendomsselskaper. Selskapet driver utelukkende med handelseiendommer, hvor dagligvarekjeder i all hovedsak er leietakerne. Ellers har selskapet noe utleie til faghandel.

#### **4.3.2 Generell markedspraksis, begrunnelse, bruk av rådgivere**

Intervjuobjektet er av den klare oppfatning at kjøp av selskap er mest vanlig. Det er i hovedsak selger som ønsker denne løsningen, da oftest med bakgrunn i fritaksmetoden og realisasjonsskatt.

I innledende faser gjør selskapet en rekke vurderinger selv. Spesielt knyttet til prising, fradrag med mer. Selskapet bruker rådgivere ved alle kjøp, da aktører fra tre hovedretninger, henholdsvis teknisk, økonomisk og juridisk.

#### **4.3.3 Egen erfaring, egen fremgangsmåte, begrunnelse**

Normalt får selskapet en henvendelse fra megler, eller selger selv, om at ett selskap er til salgs. I hovedsak av megler. Selskapet kjøper, omtrent utelukkende, kun selskap. Av 100 transaksjoner de siste årene har kun 2-3 vært kjøp av innmat, eiendom.

Intervjuobjektet trekker frem at dette skyldes i hovedsak selskapets strategi om å kjøpe enkle eiendommer med en, eller få solide leietakere som har lang gjenværende levetid på kontraktene. Fortrinnsvis selskaper som er relativt nye, inntil 4-5 år gamle. De kjøper omtrent utelukkende nye singel purpose selskaper, som eier en eiendom. Med få leietakere, gjerne bare en.

Selskapene de ønsker å kjøpe er normalt tilrettelagt på denne måten av selgeren. Hvis ikke faller det normalt utenfor hva selskapet ønsker å kjøpe. Intervjuobjektet peker på at dette gjør selskapet lettere omsettelig for selgeren, samtidig med at han unngår gevinstbeskatning, gjennom fritaksmetoden. Ved ett eventuelt senere salg vil det også være en fordel at det ligger i eget selskap, igjen med begrunnelse i fritaksmetoden.

I de tilfellene de har kjøpt innmaten skyldes det forhold hos selger, eksempelvis forhold knyttet til hjemmelen.



#### **4.3.4 Utfordringer, avdekking og håndtering av risiko**

Da selskapet i alt det vesentlige kjøper selskaper, opplyser intervjuobjektet at utfordringer knyttet til kjøp av eiendom sjeldent blir diskutert. Selskapets holdning til due diligence gjennomgang er at de ønsker å legge noen ekstra kroner i den, for på den måte å avdekke risikoen og sørge for at den risikoen som finnes blir adressert og håndtert. Selskapet gjennomfører alltid tre typer av due diligence. Finansiell, juridisk og teknisk. Med bakgrunn i at de kjøper rene og nye selskaper, er det sjeldent de gjør funn på det finansielle. Mens det for det tekniske stort sett alltid gjøres funn som utbedres før overtakelse.

Med bakgrunn i selskapets omfattende gjennomgang av de selskapene som kjøpes, opplyser intervjuobjektet at de usedvanlig sjeldent får overraskelser i ettertid.

#### **4.3.5 Påvirkning av skatterabatt, justeringsregler og selskapsstruktur**

Intervjuobjektet trekker frem at det er vesentlig for kjøper å få en skatterabatt, for de tapte avskrivningene. Lave skatteverdier påvirker ikke valget om kjøp av selskap, eller kjøp av eiendom.

Da selskapet normalt kun kjøper eiendommer med lange kontrakter, utover justeringsperioden med solide leietakere, er risikoen knyttet til justering ansett som minimal. I tillegg er det ofte bare en leietaker per bygg.

Intervjuobjektet uttrykket at optimal struktur er singel purpose selskaper i en konsernstruktur.

#### **4.3.6 Utvikling siste 10 år**

Selskapet har kun drevet med eiendom etter fritaksmetoden, og har på den bakgrunn ingen forutsetning for å uttale seg om praksis tidligere. Det har hele tiden vært normalt å gjøre transaksjoner med selskaper.

## **4.4 Intervjuobjekt 4 – Revisor**

### **4.4.1 Intervjuobjekt – Presentasjon**

Intervjuobjektet er utdannet statsautorisert revisor, arbeider som partner i ett større revisjons og rådgivnings selskap i Oslo. Han arbeider i hovedsak med eiendoms- og investeringsselskaper, hvor han har oppdragsansvar. Intervjuobjektet har lang erfaring, over 20 år.

I egenskap av å være revisor for ulike selskaper blir han brukt som rådgiver. Han blir innimellom brukt som rådgivere i forbindelse med due diligence prosesser, da særlig med spørsmål knyttet til avgift, skatt og regnskap. Det avhenger i stor grad av kundens egen kunnskap og erfaring. I hovedsak ser intervjuobjektet resultatene av transaksjonene i etterkant.

### **4.4.2 Generell markedspraksis, begrunnelse, bruk av rådgivere**

Intervjuobjektets klare inntrykk er at det er en klar overvekt av at det er selskap som blir kjøpt/solgt. Dette har vært den klare trenden etter innføringen av fritaksmetoden, tidligere var det mer vanlig å se begge deler i markedet. Det er i all hovedsak fritaksmetoden og dokumentavgiften som er avgjørende for valget. Det er da i første rekke selger som danner grunnlaget for hva som er til salgs, med bakgrunn i gevinstbeskatning ønsker han å selge selskapet.

Likevel synes intervjuobjektet å se en viss økning i salget av eiendom, spesielt i det siste. Intervjuobjektet tror det kan ha en sammenheng med at det for en del eiendomsselskaper er opparbeidet store fremførbare underskudd som selskapene ikke ser noe mulighet til å nyttiggjøre seg av i fremtiden. De «vokser seg inn i evigheten». Når en eventuell gevinst blir spist opp av ett fremførbart underskudd vil det likevel ikke bli noen skattepliktig gevinst for selskapet. Fritaksmetoden som argument faller dermed bort. Ett tenk eksempel hvor man kan få 100 kroner for eiendommen, mens man grunnet blant annet skatterabatten med mer bare får 90 kroner for salg av aksjene. Dersom man ikke får noen beskatning på gevinsten for salg av eiendommen vil det naturlig være lønnsomt å selge eiendommen.

Intervjuobjektet mener det ofte blir brukt rådgivere gjennom en due diligence prosess. Avhengig av både selgers og kjøpers kompetanse. Spesielt med tanke på å redusere risiko ved å avdekke «lik i lasten». Ofte benyttes advokater ved en slik gjennomgang.

#### **4.4.3 Egen erfaring, egen fremgangsmåte, begrunnelse**

Da intervjuobjektet, i egenskap av å være revisor, normalt ikke er involvert i oppstartsfasen av eiendomskjøp, er det vanskelig å anslå noe omkring den første intensjonen. Inntrykket er likevel at det ofte er selger som har en oppfatning i utgangspunktet som blir avgjørende for kjøper.

En viktig grunn til at selger har slik «makt», er det relativt gode eiendomsmarkedet. Med mindre det er spesielle forhold ved eiendommen som gjør denne ukurant, vil det stort sett være en annen kjøper som er villig til å kjøpe selskapet dersom første interessent kun vil kjøpe eiendommen.

Begrunnelsen antas i all hovedsak å være fritaksmetoden, unngåelse av gevinstbeskatning.

Intervjuobjektet har sett tilfeller hvor planen for hva en skal kjøpe har endret seg underveis i prosessen. Da typisk på bakgrunn av funnene gjort i en DD prosess. Normalt garanterer selger for slike avvik og kjøper aksepterer dette.

#### **4.4.4 utfordringer, avdekking og håndtering av risiko**

Det tekniske er ofte en utfordring, men det vil være uavhengig av om man kjøper eiendom eller selskap. Ved kjøp av eiendom er det normalt dokumentavgiften som er det utfordrende elementet. Da i hvilken grad skal denne medtas i kjøpesumsberegningen.

Ved kjøp av selskap peker intervjuobjektet på at det er faren for «lik i lasten» som er spesielt utfordrende. Det setter krav til gjennomgangen av selskapet. Mange eiendommer er fisjonert ut i selskaper. Dette medfører også en potensiell risiko. Ved en fisjon kan det være at man tar med seg forpliktelser, og garantier. Det kan også være at fisjonen risikerer å bli kjent ugyldig. Intervjuobjektet peker på at det riktignok ikke er veldig vanlig, men risikoen ligger der. Regnskapene «lever» i oppgjørsfasen, og det er derfor ofte behov for både estimerte og reviderte oppgjørsoppstillinger. Man må forutsette ting, og gjøre avsetninger.

Det gjøres, etter intervjuobjektets erfaring, så godt som alltid en form for gjennomgang. Særlig blant de mer proffe aktørene. Det gjøres gjerne due diligence av både teknisk, juridisk og finansiell karakter. Gjennom due diligence prosessene avdekkes normalt risikoen, hvilket gjør at det ikke er veldig vanlig å få ubehagelige overraskelser senere. De risikoene som ligger i selskapet dekkes normalt opp av selgeren, under forutsetning av at selgeren klarer å gjøre opp for garantiene han har stilt.

#### **4.4.5 Påvirkning av skatterabatt, justeringsregler og selskapsstruktur**

Inntrykket til intervjuobjektet er at skatteverdiene ikke påvirker noe annet en prisfastsettelse. Skatterabatten fastsettes ofte ved skjønn, som igjen har en matematisk beregning til grunn. Utgangspunktet kan være en matematisk beregning, men det ender opp med skjønn gjennom «gi og ta» forhandlinger.

Inntrykket til intervjuobjektet er at justeringsreglene ikke har hatt noen synlig påvirkning, foreløpig. Han peker på at det tar kanskje litt tid før man blir klar over hvilken risiko som foreligger.

Han peker videre på at det er verdt å stille seg spørsmålet om justeringsoversikten blir kontrollert godt nok i kjøpsprosessen. Kan det hende at man i kjøpsprosessen tillegger justeringsoversikten for liten vekt. Det kan være at dokumentasjonen ikke er tilstrekkelig, og at ett eventuelt senere bokettersyn ikke godkjenner justeringsfordelingen. Og medfører ett behov for en tilbakebetaling av avgift. Her kan det potensielt ligge noen «bomber».

Intervjuobjektet har ikke sett konkrete tilfeller av dette, men ser at risikoen kan foreligge.

Intervjuobjektet påpeker at det kan være en potensiell endring i optimal selskapsstruktur med bakgrunn i en nylig avlagt dom i høyeste rett, Conoco-Phillips dommen. Etter fritaksmetoden, og inntil Conoco-Phillips dommen i HR, ville optimal struktur være singel-prupes selskap i en konsernstruktur. Ett selskap, en eiendom. Mens det etter dommen i HR kan en tenke seg ett tilfelle hvor det blir mer lønnsomt å ha flere eiendommer samlet i ett selskap for å spare kostnader knyttet til administrasjon osv. Mange selskaper er dyrere enn ett. Før man ved ett eventuelt salg fisjonerer ut eiendommen. Det er enda for tidlig å si om denne potensielle endringen vil være ett reelt alternativ.

#### **4.4.6 Utvikling siste 10 år**

Det har etter innføringen av fritaksmetoden vært en klar utvikling i form av at transaksjoner av selskaper er mest vanlig. Tidligere så man mer begge deler. Det synes nå å være en utvikling mot at eiendom selges oftere igjen, men det er betinget av selgers øvrige skatteposisjoner.

Etter innføringen av fritaksmetoden ble mange selskaper delt opp og det har vært en helt klar utvikling i den retningen. Eiendommene kan i enkelte tilfeller til og med være inndelt i ulike selskaper på seksjonsnivå.

### **4.5 Intervjuobjekt 5 – Revisor**

#### **4.5.1 Intervjuobjekt – Presentasjon**

Intervjuobjektet er utdannet revisor. Arbeidserfaring fra to av landets største revisjonsselskaper, før han startet for seg selv. Han sitter i flere nasjonale faglige utvalg. Han er i tillegg en mye brukt foreleser på ulike kurs/foredrag. Han arbeider mest med eiendoms- og investeringsselskaper.

Gjennom sitt arbeid i selskapet er han løpende involvert i prosessen når kunder skal kjøpe eller selge eiendom, eller selskap. Avhengig av kundenes behov. Intervjuobjektet er derav rådgiver i alle deler av prosessen, spesielt knyttet til dette med beregning av skattefordel. Men er lite involvert i forhandlingene.

Han har også noe erfaring fra kjøp og salg av egen eiendom i selskapet.

#### **4.5.2 Generell markedspraksis, begrunnelse, bruk av rådgivere**

Intervjuobjektet mener det er absolutt mest vanlig å se transaksjoner med selskap. Det er tydelig at fritaksmetoden er helt avgjørende. Det ser man ved det markante skille etter at fritaksmetoden ble innført. Tidligere lå alt ofte samlet, og det har vært en prosess med opprydning i organisering av selskaper.

Intervjuobjektet har ett inntrykk av at rådgivere blir brukt mer og mer. Selvsagt avhengig av størrelse og kompleksitet på transaksjonen. Ofte er det ett behov for rådgivning, selv om det i noen tilfeller kan diskuteres om rådgiverne er de som lager behovet. For små aktører er det ofte behov for rådgiver, men det kan oppstå «problemer» der verdiene er små mens

rådgivningen er omfattende og blir dyr.

Normalt blir advokater brukt, men det bør være, og er ofte en blanding av rådgivere.

#### **4.5.3 Egen erfaring, egen fremgangsmåte, begrunnelse**

Intervjuobjektet sitter med inntrykket av at de fleste går inn med en tanke om å kjøpe selskapet. I utgangspunktet tenker man gjerne på forholdene rundt eiendommen, og ikke selskapet. De mer «uproffe» har ofte ikke noe særlig bevist forhold til det. Det finnes eksempler på hvor kunder omtrent har vært usikre på om de kjøpte selskapet eller eiendommen. Særlig da hos mer «uproffe» aktører. I det siste tilfelle kan det nok i stor grad bunne i uvitenhet.

Ved kjøp av selskap virker fritaksmetoden avgjørende. Da selger sparer skatt. Gitt at det er gevinst. Fordelen den sparte skatten representerer, fordeles gjerne på kjøper og selger etter en fordeling de blir enige om. Dermed tjener begge parter på det. For kjøper er det da viktig at skatterabatten blir god nok. Dokumentavgiften er også en medvirkende faktor.

Intervjuobjektet har sett tilfeller hvor en opprinnelig plan om kjøp av selskap ble til kjøp av eiendom. Struktur i opprinnelig selskap har da ofte vært avgjørende. Samt at der har ligget mye annet i selskaper, som eksempelvis biler og forpliktelser av ulik karakter. Rabattene man må sette blir så store at man heller selger/kjøper eiendommen.

Det virker også inn at det blir høye transaksjonskostnader, som man ikke får fradrag for ved kjøp av selskapet. Intervjuobjektet påpeker at mange trolig glemmer det aspektet.

#### **4.5.4 Utfordringer, avdekking og håndtering av risiko**

Kjøp av eiendom er normalt mindre utfordrende enn kjøp av selskap. Men intervjuobjektet peker på at det kan foreligge utfordringer knyttet til allokering av saldoverdiene. Ved kjøp av selskap er det ofte utfordringer knyttet til beregning av skatteulempen. Verdssettelse av andre eiendeler og gjeldsposter, samt andre skatteposisjoner er også utfordrende ved selskapstransaksjoner.

Intervjuobjektet mener det er vanlig med en eller annen form for gjennomgang. Ved større transaksjoner det det veldig vanlig. Hvor omfattende man gjør gjennomgangen avhenger av kompleksiteten. Hvor langt tilbake i tid man går i gjennomgangen vil variere, men det finnes eksempler på at man går 4-5 år tilbake i tid. Da det er vanlig med gjennomganger, er det ikke

veldig vanlig å få ubehagelige overraskelser i ettertid. Det er viktig med en god Due diligence slik at man får redusert risikoen, gjennom å få kontroll på historikken og dokumentasjonen.

Normalt er man godt dekket av garantiene. Men det forutsetter at selger er i stand til å gjøre opp for garantiene.

#### **4.5.5 Påvirkning av skatterabatt, justeringsregler og selskapsstruktur**

Intervjuobjektet har ingen erfaring som tilsier at størrelsen på gapet mellom skattemessige og regnskapsmessige verdier påvirker valget. Det har kun en påvirkning på prisen. Når det kommer til beregning av skatterabatten synes det å være vanlig med en ganske matematisk beregning. Bruker gjerne sjablong, etablerte «tommelfinger regler». Etter hvert som tiden går blir avvikene mellom regnskapsmessig og skattemessige verdier større og større. Man bør alltid være forsiktig med bruk av sjablonger, men bør vite hvordan man faktisk kommer ut.

Intervjuobjektet kan ikke se at han har sett at justeringsreglene har hatt noen påvirkning på valget. Eventuelle problemstillinger løses gjennom avtaler. Det er dog ikke positivt om det har vært justeringshendelser, og om bygget er nyoppført. Da dette medfører en risiko. Trolig forskjell i vurderingen knyttet til proffe og uproffe aktører.

Intervjuobjektet trekker frem singel-purpose selskaper i en konsernstruktur som den optimale struktureringen. Hvor det er ett holdingselskap mellom hovedselskapet og hver eiendom. Dette med tanke på å få det så rent som mulig, spre risikoen og sikre at lånefinansieringen og risikoen til denne blir værende i hvert enkelt selskap.

#### **4.5.6 Utvikling siste 10 år**

Det selges, som tidligere nevnt, mye mer selskap etter fritaksmetoden, som før. Men igjen virker det som om eiendomstransaksjoner er på vei oppover igjen.

## **4.6 Intervjuobjekt 6 – Advokat**

### **4.6.1 Intervjuobjekt – Presentasjon**

Intervjuobjektet arbeider som advokat og partner i ett av de større advokatfirmaene i Oslo. Han har jobbet med eiendom i en årrekke, og arbeider for tiden 100 prosent med eiendomstransaksjoner, strukturering før salg og bistand for meglere.

Selskapet er løpende involvert i kjøps/salgs prosesser. I løpet av ett år har bistår de i transaksjoner for mellom 10-18 milliarder. Avhengig av «gode og dårlig år».

Som advokater er de ofte involvert i alle deler av prosessene, men det varierer veldig. Intervjuobjektet påpeker at det er ideelt, og ønskelig, å være med helt fra så tidlig som mulig. Da det ofte legges føringer knyttet til kontrakten i bud fasen. Mye av premissene blir fastsatt i bud aksepten, det glir lite slingringsmonn i etterkant. Av den grunn er det ønskelig å bli involvert så tidlig som mulig i prosessen.

### **4.6.2 Generell markedspraksis, begrunnelse, bruk av rådgivere**

Intervjuobjektet uttrykket at det meste vanlige er kjøp av selskap. Anslagvis er det i en prosentvis fordeling nært 90 prosent transaksjoner med selskap, mens det er 10 prosent med eiendommer. Bakgrunnen er i førsterekke fritaksmetoden, skattefritak for en gevinst.

Intervjuobjektet trekker frem at selger legger føringer.

Intervjuobjekter peker på at det er viktig å gjøre en vurdering av hvorvidt man faktisk har en gevinst ved salg av eiendommen. Særlig de som kjøpte når markedet var på topp i 06/07 kan mulig realisere med tap. Dersom man kan realisere en eiendom med tap, bør man selge eiendommen. Ettersom man da vil ha fradrag for tapet, noe man ikke får ved realisasjon av aksjene. Denne vurderingen er det en del som glemmer.

Kjøpere ønsker primært å kjøpe eiendommen av tre hovedgrunner – lavere risiko, høyere skattemessige verdier og det oppleves som mer forståelig hva man kjøper. Mens selger vil selge selskapet.

Intervjuobjektet mener bruken av rådgivere avhenger av aktørenes egen kunnskap, og kompleksiteten på transaksjonen. Men på generelt grunnlag er inntrykket at det så godt som



alltid brukes rådgivere. Normalt er det advokater som benyttes. Særlig ved transaksjoner med selskap.

#### **4.6.3 Egen erfaring, egen fremgangsmåte, begrunnelse**

Intervjuobjektets erfaring er at de fleste kjøpere vurderer eiendommen som sådan først. Og ofte vil kjøper kjøpe eiendommen. Men det er selger som legger føringene.

Bakgrunnen for selgers ønske er å unngå gevinst beskatning, mens kjøperen på sin side vil unngå risikoen ved å kjøpe av eiendom. I de tilfellene hvor kjøper vil kjøpe selskapet er normalt dokumentavgiften begrunnelsen.

Det er ikke uvanlig at man underveis i prosessen endrer på hva man vil kjøpe. Det er ofte forhold ved selskapet som er avgjørende, som usikre gjelds posisjoner og garantiansvar. Om selskapet har vært igjennom en fisjon eller fusjon som kan medføre risiko for mulige skattemessige konsekvenser. Kanskje er ikke alt i orden med bokføring, skatt og avgift.

Utgjør en betydelig risiko. Selskapet kan ha en dårlig «reating».

#### **4.6.4 Utfordringer, avdekking og håndtering av risiko**

Ved transaksjoner med eiendom peker intervjuobjektet på at det kan være en utfordring å få selger og kjøper til å møtes om kjøpesummen. Det kan være ett stort gap mellom selges krav og kjøpers bud. Utfordringer knyttet til å få selger til å forstå hvorfor han skal få mindre, og hvorfor kjøper skal betale mer. Mens det ved kjøp av selskap er spesielt utfordringer knyttet til skatt og avgift, gjeldsposisjoner, både kjente og ukjente krav, samt garantiansvar. Det kan være utfordrende å finne all risiko, og kunne verdsette risikoen korrekt i oppgjøret.

Intervjuobjektets erfaring tilsier at det alltid gjøres en eller annen form for gjennomgang ved kjøpstransaksjoner. Det mest vanlige er nok at det gjøres konkrete sjekker. Eksempelvis sjekk av grunnboka. Hvor omfattende gjennomgangen gjøres vil avhenge av flere faktorer. Men intervjuobjektet peker på at en mer omfattende due diligence vil gjøre risikoen mindre, da man adresserer problemområdene og kan ta inn forhold knyttet til disse i kontrakten.

Due diligence prosessene gjøres ofte tre år tilbake i tid, dersom man ikke finner forhold som gjør at man går enda lenger tilbake i tid. Det er uansett viktig å gå til stiftelsen, da denne kan ha avgjørende betydning for hva som har vært i selskapet tidligere.

Det er vanlig med omfattende garantier, som gjerne settes opp gjennom funnene man å gjøre i en due diligence. Det er da sjeldent man får overraskelser i ettertid, som ikke allerede er oppdaget.

#### **4.6.5 Påvirkning av skatterabatt, justeringsregler og selskapsstruktur**

Intervjuobjektet forteller at skatterabatten ikke påvirker valget, men det påvirker prisfastsettelsen. Skatterabatten blir stort sett blir den fastsatt ved skjønn. Det er ett inntrykk av at kompensasjonen i grunn aldri er stor nok. Da man aldri selger eiendommen, vil en ikke kunne nyttiggjøre seg av kompensasjonen.

Intervjuobjektet mener justeringsreglene har påvirket valget noe. Da man etter den gamle forskrift 117 til merverdiavgiftsloven ikke kunne selge ett nyoppført bygg de 3 første årene, uten å måtte tilbakebetale avgiften. Mens man nå kan avtale at justeringsforpliktelsen /justeringsretten kan overtas av kjøper ved transaksjon av eiendom.

Hva gjelder selskapsstruktur, trekker intervjuobjektet frem at det optimale er singel-purpose i en holding struktur. Hvor hjemmelen ligger sammen med eiendommen i ett singel-purpose selskap. Det øker fleksibiliteten.

#### **4.6.6 Utvikling siste 10 år**

Etter innføringen av fritaksmetoden ble det ett markant skille. Før det var det nøytralt med salg av eiendom eller selskap. I årene etter er det ett klart flertall av selskaper som selges. Det har også i samme periode vært veldig vanlig å strukturere selskapene med tanke på ett salg.

Intervjuobjektet påpeker at det er verdt å merke seg at fritaksmetoden ble innført over natta, og kom dermed veldig brått på. Det kan tenkes at det vil kunne komme andre endring, muligens i en annen retning, som igjen vil snu på bildet slik det ser ut i dag. Spesielt den nye høyesterettsdommen knyttet til salg og fisjon er banebrytende.

### **4.7 Intervjuobjekt 7 – Advokat**

#### **4.7.1 Intervjuobjekt – Presentasjon**

Intervjuobjektet er utdannet jurist, samt at han har ett årsstudium i bedriftsøkonomi. Tidligere har han arbeidet i skatteetaten og i ett større advokatfirma i Oslo, før han ble ansatt i det advokatfirmaet hvor han arbeider i dag. Svarene blir gitt med bakgrunn i total erfaring.

Intervjuobjektet har arbeidet spesielt med skatte- og selskapsrett

Intervjuobjektet har tidligere vært mest involvert i forkant av prosessen. Forberedt grunnen, strukturering m.m. I det siste vært mer involvert i kjøp/salgs prosesser. Som rådgiver for både kjøpere og selgere.

#### **4.7.2 Generell markedspraksis, begrunnelse, bruk av rådgivere**

Hovedinntrykket til intervjuobjektet er at selskap fortsatt er det mest vanlige i markedet. Basert på intervjuobjektets erfaring er omtrent 9 av 10 transaksjoner, transaksjoner av selskap. Men intervjuobjektet peker på at det synes å være en viss utvikling i form av at det selges/kjøpes mer eiendom nå. Det er ikke lenger så «opplest og vedtatt» at selskapskjøp er det som nødvendigvis er riktig.

Bakgrunnen for at det er selskap som er det mest vanlige, er fritaksmetoden.

Inntrykket til intervjuobjektet er at det normalt blir brukt rådgivere i stor grad. I de tilfellene det ikke blir brukt rådgivere, hører man ofte ikke om det. Hvilket teoretisk kan gjøre at inntrykket er noe misvisende for totalbildet.

#### **4.7.3 Egen erfaring, egen fremgangsmåte, begrunnelse**

Intervjuobjektet påpeker at hvorvidt utgangspunktet er å kjøpe selskapet eller eiendommen vil variere ut ifra partenes ståsted. Ofte er kjøper åpen i starten av prosessen, mens selger har en klar oppfatning av hva han ønsker. Det blir ofte en vurdering mellom aktørene og deres rådgivere omkring hva som lønner seg i deres tilfelle, for det konkrete tilfelle.

Prosessene starter ofte forskjellig, hvilket innebærer ett grunnlag for variasjon. Det er stort sett uansett selger som legger føringene, da ofte ved å ville selge selskapet. Hvor sterk forhandlingsposisjon en selger har i prosessen vil avhenge av tilbud/etterspørsel. Finner han lett en annen kjøper?

Det er normalt fritaksmetoden, og gevinst beskatning hos selger som er avgjørende for selger. I enkelte tilfeller ønsker også kjøper å kjøpe selskapet for å kunne nyttiggjøre seg av skatteposisjoner, som fremførbart underskudd i selskapet.

Intervjuobjektet har sett flere tilfeller hvor man underveis i en prosess har endret på hva man ønsker å kjøpe.

Ofte er det da risikoen i selskapet hovedgrunnen. Det kan være at selskapet har en dårlig historikk, ett dårlig renommé eller lignende. Andre ganger kan begrunnelsen være at man ønsker å få avskrivningsgrunnlaget opp, men ofte blir det medtatt som en korrigering på kostpris på aksjene.

Det er også tilfeller hvor strukturen i selskapet, eksempelvis at det ligger andre eiendeler der, tilsier at man burde kjøpe eiendommen.

Det har også skjedd at banken har lagt føringer i forbindelse med finansieringen, hvor de ber om at eiendommen kjøpes med tanke på risikoen i selskapet.

#### **4.7.4 Utfordringer, avdekking og håndtering av risiko**

Det tekniske ved bygget kan være utfordrende, men det vil gjelde for begge alternativene. Det er normalt ikke så mye som er utførende ved kjøp av eiendommen, som ikke også følger med som en utfordring ved kjøp av selskapet. Ved kjøp av selskap blir det også en del tilleggsmomenter. Hvilket øker behov for en gjennomgang av selskapets innhold og kartlegging av risiko.

Etter intervjuobjektets erfaring, virker det som om det kun er unntaksvis det ikke gjøres en form for due diligence. Men det er varierende hvor omfattende gjennomgangen er. Normalt går man tre år tilbake i tid. Med bakgrunn i at det er vanlig med gjennomgang blir det lite vanlig å få overraskelser. Normalt blir ting avdekket i gjennomgangen av selskapet og medtatt i garantiene. Ellers vil de generelle garantiene som blir gitt av selger ofte dekke de funnene som eventuelt skulle bli gjort. Det bør derfor legges arbeid ned i å få kontrakten så god som mulig, med tanke på garantier, sett fra kjøpers ståsted.

#### **4.7.5 Påvirkning av skatterabatt, justeringsregler og selskapsstruktur**

Intervjuobjekter mener at lave skatteverdier virker oftest kun inn på prisfastsettelsen. Intervjuobjektet har erfart at skatterabatten både kan fastsettes ved skjønn og ved ren matematisk beregning. En matematisk beregning synes å være vanligst. Men det har vært en viss dreining. Det tok tid å få satt en bransjestandard i utgangspunktet. Det tok også tid med å oppdatere bransjestandarden når saldogruppe J kom med forhøyet avskrivningssats.

Inntrykket til intervjuobjektet er at justeringsreglene ikke har gjort noen forskjell, i valg av transaksjonsform. Men det har blitt litt mer komplekst, da selger overtar en potensiell justering i opptil 10 år. Kan være ett potensielt problemområde.

Intervjuobjektet peker på at den optimale selskapsstrukturen må sies å være singel-purpose selskaper i en konsernstruktur. Det gir en god fleksibilitet.

Intervjuobjektet peker på at det blir spennende å se hva skatteetaten kommer med av kommentarer til den nye dommen fra høyesterett. De har trukket flere lignende saker etter domsavsigelsen. Vil det tilsi en endring i praksis, eller vil de distansere seg? Eller jobbe med en lovendring?

#### **4.7.6 Utvikling siste 10 år**

Etter skattereformen med fritaksmetoden ble selskap helt klart det mest vanlige. Men som, tidligere omtalt, synes det å være en viss endring, mot mer salg av eiendom. Intervjuobjektet opplever at det nå gjøres reelle vurderinger.

## 5. Drøfting

I drøftingen tas det utgangspunkt i de to foregående kapitelene, juridiske rammer og empiri, for å analysere problemstillingen oppgaven reiser. Kapitelet er delt opp i tre deler, hvor forskningsspørsmålene er plassert i de ulike delene. Det vil under hver del fremkomme hvilke av forskningsspørsmålene som angår den aktuelle delen.

Denne delen av oppgaven omfatter de teoretiske rammene, opplysningene intervjuobjektene oppgav under intervjuene kombinert med egen oppfattelse. Kapitelet danner grunnlaget for konklusjonen av problemstillingen.

På generelt grunnlag og uavhengig av de ulike spørsmålene har intervjuobjektene i stor grad vært samstemte. De har vært samstemte rundt de samme slutninger som de juridiske rammene skulle tilsi i kapitel 3. Det finnes enkelte nyanser som ulike intervjuobjekter har vært inne på, som det vil redegjøres for i det følgende.

### 5.1 Markedspraksis og begrunnelse

Aktuelle forskningsspørsmål:

- Hva er vanlig i dagens marked – Kjøp av selskap eller kjøp av eiendom?
- Hva har vært avgjørende for valget som er gjort?
- Er det reelle vurderinger knyttet til om man skal kjøpe innmat eller aksjer, eller er det kun ett spørsmål om å finne korrekt pris på aksjene?
- Hvor lenge holder man på fleksibiliteten i hva man forhandler om?
- Er det noen forskjell på ulike typer næringseiendommer?

Samtlige av intervjuobjektene trekker frem at transaksjoner med selskap er det desidert vanligste i dagens marked. Samtlige intervjuobjekter peker på at omkring 90 prosent og oppover av transaksjoner av eiendom i dag gjøres gjennom selskap.

Som redegjort for i kapitel 3, juridiske rammer, er det flere forhold som taler for kjøp av eiendom, enn det er forhold som taler for kjøp av selskap, sett fra kjøpers ståsted. Mens det for selgers del er mer som taler til fordel for salg av selskapet. Spørsmålet er hvordan de ulike vurderingselementene påvirker det totale bildet. At det er flere forhold som taler for transaksjoner av eiendom er ikke avgjørende om de i sum utgjør mindre enn de som taler for

transaksjon av selskapet. Dette gjenspeiles i empirien. Samtlige av de forholdene som i utgangspunktet skulle tale til fordel for kjøp/salg av eiendom, men som ikke får noen avgjørende betydning på valget, blir normalt kompensert for ved fastsettelse av pris.

Fritaksmetoden, hvor man unngår skatt på gevinst ved realisasjonen, er den klart tyngst veiende grunnen til at selskapskjøp er den dominerende transaksjonsformen. Dette peker alle intervjuobjektene på. Figur 10 lister opp hva de syv intervjuobjektene mener er vanligst i dagens marked, hva gjelder transaksjonsobjekt og den primære og sekundære begrunnelsen for at markedet søker denne løsningen.

Intervjuobjekt/ Spørsmål	Hva er vanligst i dagens marked?	Primær begrunnelse	Sekundær begrunnelse
Intervjuobjekt 1 - Eiendomsselskap	Selskap	Fritaksmetoden	Dokumentavgift
Intervjuobjekt 2 - Eiendomsselskap	Selskap	Fritaksmetoden	Dokumentavgift
Intervjuobjekt 3 - Eiendomsselskap	Selskap	Fritaksmetoden	Dokumentavgift
Intervjuobjekt 4 - Revisor	Selskap	Fritaksmetoden	Dokumentavgift
Intervjuobjekt 5 - Revisor	Selskap	Fritaksmetoden	Dokumentavgift
Intervjuobjekt 6 - Advokat	Selskap	Fritaksmetoden	Dokumentavgift
Intervjuobjekt 7 - Advokat	Selskap	Fritaksmetoden	Dokumentavgift

Figur 10 - Vanligst transaksjonsform, og hvorfor. Kilde: Intervjuobjektene.

Bakgrunnen for at fritaksmetoden får slik virkning på utfallet, er størrelsen på besparelsen dette medfører for selger. Med en skatteprosent på 28 av gevinsten forstår en lett at dette vil utgjøre en relativt stor besparelse for selgeren om han slipper å betale skatt av gevinsten. Dersom gevinsten hadde vært 1 million kroner, ville skattekostnaden ha utgjort hele 280 tusen kroner ved salg av eiendommen.

Samtlige intervjuobjekter peker på at det er selger som setter føringene for hva som er til salgs og flere peker på det gode markedet for eiendom som bakgrunnen for at selger har slik makt i

kjøps/salgprosessen. Det medfører at selgeren ikke nødvendigvis er avhengig av den ene kjøperen dersom han kun vil kjøpe eiendommen.

To av tre eiendomsselskap som ble intervjuet oppgav at de ikke går inn i prosessen med noen klar oppfatning av hva de ønsker å kjøpe, da selger normalt har gjort dette klart ved prospekt, eller innledende runder. Det siste eiendomsselskapet går normalt inn i prosessen med en forventning om å kjøpe selskapet. Dette med begrunnelse i at det er mest i tråd med deres intensjon, kjøpe enkle selskaper som eier enkle eiendommer med solide leietakere.

Vurderingen knyttet til om man skal kjøpe selskaper eller eiendommen er normalt åpen underveis, slik at man i prinsippet holder på fleksibiliteten underveis i prosessen. Men selv om man i prinsippet er åpen for å endre på hva man ønsker å kjøpe, oppgir intervjuobjektene at det kun i svært få tilfeller ender med å kjøpe noe annet enn de opprinnelig forhandlet om. Dette med bakgrunn i at det i mange tilfeller er kjøp av selskaper eller ikke noe kjøp som er alternativene fra selgers side.

Det gjennomføres normalt gjennomgang av selskapet før kjøp, med tanke på avdekking av risiko som det redegjøres for under pkt. 5.2. Intervjuobjekt 2 peker på enkelte forhold som kan tale for at man gjennom en nøyere vurdering endrer fra kjøp av selskap til kjøp av eiendom. Det blir ingen gevinst for selger og fritaksmetoden mister dermed sin påvirkning på beslutningen. Selskapet kan inneholde uønskede elementer som gjør kjøper redd for gammelt ansvar. Eller det kan være at eiendommen ikke ligger i ett singel-purpose selskap, og at selskapet dermed ikke lar seg selge. Intervjuobjekt 3 peker i tillegg på at det kan være hjemmelsmessige forhold som gjør at de ønsker å kjøpe eiendommen. Intervjuobjekt 7 trekker frem ett eksempel hvor det var banken som frarådet kjøper å kjøpe selskapet med tanke på risikoen, da dette ville få følger ved finansieringen.

Med denne bakgrunn synes det å være reelle vurderinger som gjøres ved kjøp, men det er sjelden at svarer på vurderingen ikke allerede er gitt ved innledningen av forhandlingene. Til syvende og sist er hva som er til salgs og hva som ønskes kjøpt er en avtalesak mellom kjøper og selger, selv om selger ofte har sin klare preferanse.

Samtlige av intervjuobjektene som arbeider som rådgivere peker på at det synes å være en viss dreining i markedet, ved at det oftere omsettes eiendom. Intervjuobjekt 4 peker på at det



for mange, spesielt større eiendomsfond, er opparbeidet store fremførbare underskudd som de ikke ser at de kan få nyttiggjort seg i fremtiden. Dersom dette fremførbare underskuddet er større enn en gevinst, vil man ikke få noen gevinstbeskatning ved salg av eiendom.

Argumentet som fritaksmetoden representerer faller dermed bort. Ved salg av eiendommen får man ofte en høyere pris, enn ved salg av selskapet. Nettopp fordi man ved salg av selskapet må gi ulike rabatter og utstrakte garantier. Intervjuobjektet trakk frem ett eksempel hvor man kan tenke seg at man får 100 kroner for eiendommen, eller 90 kroner for selskapet. Dersom man har fremførbart underskudd man på annen måte ikke synes å få nyttiggjort seg av, og at dermed gevinsten dekkes opp av dette, vil det være mer lønnsomt for selger å selge eiendommen. Han får mer penger for det.

Transaksjonskostnadene ved kjøp av selskap er høyere enn ved kjøp av eiendom, ettersom man kjøper mer enn eiendommen og da har ett økt behov for gjennomgang. Intervjuobjekt 1 peker på at det finnes tilfeller hvor transaksjonskostnadene ved selskapskjøp blir så høye at det gjør det uaktuelt. Intervjuobjekt 5 peker også på at det manglende fradraget for transaksjonskostnader ved kjøp av aksjer trolig glemmes i flere tilfeller.

Ingen av intervjuobjektene har sett noen forskjell på ulike typer eiendom, innenfor eiendoms avgrensningene til denne oppgaven. Det skyldes trolig at reglene er like for de ulike typer eiendom.

## **5.2 Risiko, behov for gjennomgang**

Aktuelle forskningsspørsmål:

- Hvilke forhold er spesielt utfordrende ved de to alternativene?
- Arving av historikk ved kjøp av selskap– Hvordan behandles denne risikoen?
- Due Diligence – Hvor vanlig er due diligence, og i hvilket omfang?

Alle forhold knyttet til den fysiske eiendommen vil være aktuelle uavhengig av om man kjøper eiendommen eller selskapet. Forhold knyttet til tekniske forhold og lignende vil det derfor ikke gjøres noen drøfting av. Ved kjøp av eiendommen er det, som intervjuobjekt 2 påpeker, ingen forhold som anses som spesielt utfordrende. Men det er forhold å være bevisste på, eksempelvis viktigheten av hjemmelsoverføring. Ved utleide av bygg kan det

forekomme noen praktiske spørsmål knyttet til forhold til leietakeren som løper ved overtakelse, som fakturering av husleie, noe som normalt ikke byr på problemer. Ved kjøp av eiendom må man allokere kostprisen på de ulike saldogruppene noe som kan være utfordrende, slik intervjuobjekt 5 påpeker. Intervjuobjekt 2 peker på at det kan være en fordel at driftsavtaler ikke nødvendigvis følger med eiendommen ved kjøp av eiendom.

Det er spesielt ved kjøp av selskap det fremkommer forhold en må avklare og adressere risikoen for. Disse forholdene vil naturlig kun være ved kjøp av selskap, og da ikke ved kjøp av eiendommen.

Intervjuobjektene er alle enige i at rådgivere brukes i utstrakt grad ved kjøp. Da fortrinnsvis advokater og meglere. Det vil avhenge av kjøpers egen kompetanse og kompleksiteten på transaksjonen i hvilken grad rådgivere benyttes. Intervjuobjekt 3 presiserte i intervjuet at deres holdning var at de alltid brukte noen kroner ekstra for å være trygge på den risikoen som foreligger ved kjøp. Andre intervjuobjekter har pekt på at det er enkelte som velger å ta mindre gjennomganger og da heller ta en høyere risiko som igjen gjenspeiles i prisen.

Ved kjøp av selskap arver man all historikk. Selskapet har kanskje levd i mange år og kan ha hatt annen virksomhet tidligere. Da selskapet er ett eget skatte- og avgiftsmessig subjekt, hefter dette for sine egne feil, mangler og ansvar. En kan tenke seg ett bokettersyn som tilsier at det er tatt fradrag mer merverdiavgift enn det man hadde fradragsrett for. Medførende at selskapet får en regning fra skatteetaten på dette. Det kan være vesentlige beløp. Det vil da være daværende eier av selskapet som sitter med regningen. Samtlige intervjuobjekter peker på at det er vanlig med omfattende garantier i forbindelse med den historiske risikoen. Slik at denne ikke er så avgjørende som en kanskje kunne tenke seg i utgangspunktet, men som flere av intervjuobjektene er inne på er ikke garantiene nødvendigvis trygge garantier. Det forutsetter at selger er i stand til å gjøre opp for seg, og at han fremdeles eksisterer. Dersom selger ikke kan gjøre opp for de garantiene han har stilt, vil det være kjøper som står med regningen.

Det er vanlig å gjøre gjennomganger av det man kjøper, enten det er eiendom eller selskap. Da normalt gjennom såkalt due diligence. Det er avhengig av kjøpers egen kompetanse, men enten kjøper selv eller via innleide rådgivere gjøres det gjennomganger. Due diligence

prosesser er således veldig vanlig. Det er i hovedsak tre ulike typer due diligence som gjøres: teknisk, økonomisk og juridisk. Det avhenger av flere forhold, som kompleksitet, hvor dypt man går i gjennomgangen. Intervjuobjekt 6 peker på at det ofte tas kontroll av konkrete forhold man vet om i forkant.

Flere intervjuobjekter påpeker viktigheten av at gjennomgangen er tilfredsstillende utført. Det er normalt at man finner forhold ved gjennomgang, som da enten kan resultere i at man trekker seg fra transaksjonen, eller at man får adressert de problemer som foreligger. Således reduseres risikoen for kjøper. Flere av intervjuobjektene påpeker dette.

Intervjuobjekt 7 peker på at det er viktig å legge godt med arbeid ned i avtalen, slik at man som kjøper får sikret seg tilstrekkelig for de usikkerheter som foreligger.

Hvor langt tilbake i tid man går ved en due diligence avhenger av de ulike situasjonene, men det normale er 3 år. Dette også med bakgrunn i at bokettersyn utført av skatteetaten normalt går inntil 3 år tilbake i tid. Intervjuobjekt 6 peker på at det uansett er viktig å gå til stiftelsen av selskapet, for å kunne avdekke risikoen knyttet til denne.

Samtlige intervjuobjekter opplyser om at det grunnet de gjennomganger som gjøres, er svært sjeldent at man opplever overraskelser i ettertid som man ikke har oppdaget underveis i prosessen. Det understreker viktigheten av en god gjennomgang.

### **5.3 Påvirkning av øvrige forhold**

Aktuelle forskningsspørsmål:

- Hvordan påvirker lave skatteverdier valget? Hvordan fastsettes normalt skatterabatter?
- Justeringsreglene – Hvilken virkning har de på avgjørelser om salg/kjøp?
- Hva har selskapsstruktur å si for valget? Og hva er optimal selskapsstruktur?

Ved kjøp av selskap arver man de skattemessige saldoverdiene selskapet innehar. I motsetning til kjøp av eiendom hvor man vil få nye og høyere saldoverdier. Dette medfører at man ved kjøp av selskap taper fremtidige skattemessige avskrivninger. Samtlige av intervjuobjektene peker på at dette normalt ikke er avgjørende for valg av transaksjonsobjekt, men det er ett forhold for fastsettelse av prisen.

De fleste peker på at skatterabatten tar utgangspunkt i en matematisk beregning basert på forholdet mellom virkelig verdi og saldoverdiene, avskrivningssatsen og en

diskonteringsrente. Skatterabatten er til slutt gjenstand for forhandlinger og kan derfor ofte kan fastsettes ved skjønn. Her er det dog noe ulike oppfatning hos de ulike intervjuobjektene, men deres oppfatning er ikke veldig langt fra hverandre. Intervjuobjekt 5 peker på at det er viktig at man er bevist på hvordan man havner ved bruk av skjønn eller sjablonger.

Justeringsreglene som kom i 2008 medfører at fradragført merverdiavgift på eksempelvis oppføringen av ett bygg, kan være gjenstand for justering, i form av både tilbakebetaling og innbetaling, de 10 neste årene. Dette medfører naturlig en risiko ved kjøp av selskap. Ved kjøp av eiendom tilsier regelverket at justering skal skje, dersom ikke partene avtaler at justeringen skal overtas av selger.

De fleste intervjuobjektene er enige i at dette ikke har hatt noen påvirkning på valget, mens intervjuobjekt 1 har ett inntrykk av at de nye reglene har bidratt til en forsterkning av at det er selskaper som selges. Flere peker likevel på at det kanskje kan skyldes at aktørene ikke er bevisste nok på problemstillingen, enda. Intervjuobjekt 4 peker på at det kanskje tar litt tid før det kommer tilstrekkelig opp på dagsorden. Han stiller seg spørsmålet om justeringsoversiktene blir kontrollert i tilstrekkelig grad i kjøpsprosessen. Dersom ikke dokumentasjonen er tilstrekkelig, kan det i ytterste konsekvens bety at man må tilbakebetale avgiften. Og da er det ny eier som sitter med ansvaret. Det vil da være ett spørsmål om hvorvidt det er dekket opp av garantiene i avtalen.

Ingen av intervjuobjektene har sett at det her har vært noen problemer foreløpig, men både intervjuobjekt 4, 5 og 7 trekker frem at det kan være ett foreløpig urørt problemområde.

Med bakgrunn i fritaksmetodens påvirkning i retning av transaksjoner med selskap, er det viktig å være seg bevist på selskapsstruktur. Før innføringen av fritaksmetoden var det ikke uvanlig at flere eiendommer lå i ett og samme selskap, slik intervjuobjekt 1 uttaler at var tilfelle for deres eiendommer. Med bakgrunn i dagens regelverk peker samtlige på at singel-purpose selskaper i en konsernstruktur er den optimale løsningen. Intervjuobjekt 2 peker også på nytten av å ha ett enkelt holdingselskap per eiendomsselskap, med tanke på å spre risikoen, spesielt for risikoen knyttet til lånefinansiering. Da ved unngåelse av krysspant i konsernet. Oppdeling av eiendommer inn i egne selskaper, med sikte på å spare skatt ved fremtidig salg kan omtales som en skattemotivert transaksjon. Tidligere har det vært ett usikkert tema vedrørende skattemessig motiverte transaksjoner, men med bakgrunn i den nye

høyesterettsdommen, Conoco-Phillips, synes det å kunne komme en endring i dette usikkerhetsmomentet. Dette påpeker flere av intervjuobjektene.

Struktur har mye å si for hva som er til salgs. Dersom ikke selger har optimal struktur for sitt eiendomsselskap eller kanskje ikke har ett eiendomsselskap i det hele tatt. Vil det tale for at det er eiendommen som må selges, med da påfølgende utløsning av gevinst beskatning og dokumentavgift. Alle intervjuobjektene peker på singel-purpose selskaper i en konsernstruktur, når de skal trekke frem den optimale struktureringen av eiendomsselskaper. Før fritaksmetoden var det mer vanlig å ha mange eiendommer i ett selskap og egne hjemmelsselskaper ved siden av. Dette for å spare dokumentavgiften. Flere av intervjuobjektene peker også på at denne strukturen, gjerne med et eget holdingselskap over hvert eiendomsselskap, øker spredningen av risiko. Ett selskap, en risiko. Denne måten å strukturere selskapene på synes etter funnene i denne oppgaven, å være særdeles utbredt. Intervjuobjekt 1 trekker frem at de strukturerte eiendommene i egne selskaper etter innføringen av fritaksmetoden, de har enda ikke angret.

## 6. Konklusjon, avsluttende refleksjoner

Intensjonen ved denne oppgaven var å se på hvordan markedet stiller seg til prosessen ved kjøp av eiendom. Er det salg av eiendom gjennom selskap eller eiendommen i seg selv som er vanlig markedspraksis? Hvorfor er det egentlig slik? En kan seg ett tilfelle hvor det er en aktuell eiendom man ønsker å kjøpe, eksempelvis naboeiendommen. Hvordan går man da frem ved kjøp? Er det i utgangspunktet fritt hva man kjøper eller er det regelverket vi har i dag så tydelig på hva som er det rette valget at kjøp av eiendom eller selskap rent faktisk ikke er to reelle alternativer?

Problemstillingen ble følgelig utformet som:

*«Kjøp av eiendom eller kjøp av selskap – reelle alternativer?»*

Med utgangspunkt i en praktisk økonomisk tilnærming er det forsøkt å svare på denne problemstillingen gjennom litteraturstudie og intervjuer.

Gjennom de undersøkelser som er gjort viser det seg at selskap er definitivt mest vanlig. Intervjuobjektene er enige om at rundt 90 prosent av alle transaksjoner gjøres ved selskap. Det er det lett å tenke seg til at det er det en grunn til. Det kan tenkes at det oppstår oppfatninger i ett marked om at slik gjør andre det så da gjør jeg det samme, men det synes ikke å være slik for dette fenomenet da de regler vi har i dag tydelig gir selger en klar fordel ved salg av selskap. Gjennom unngåelse av realisasjonsskatt. Denne fordelten slår så sterkt at den, i grunn, gjør andre momenter mindre aktuelle å ta med i den avgjørende vurderingen. Spesielt med bakgrunn i det gode eiendomsmarkedet får selger mye makt ved forhandlingsbordet. Dokumentavgiften kommer i andre rekke og taler også for transaksjoner av selskap.

Det er flere forhold som taler for kjøp av eiendommen, som fradrag for transaksjonskostnader og arving av risiko i selskapet. Den risikoen overtagelse av ett selskap medfører ikke får noen avgjørende betydning for valget, normalt sett. Dette grunnet de omfattende garantiene som stilles.

Det synes gjennom de undersøkelser som er gjort, at det ikke får noen avgjørende betydning at det er flere forhold som taler til fordel for kjøp av eiendommen. De forhold som taler for kjøp av eiendom blir normalt kompensert for. Til tross for at selger må gjøre disse kompensasjonene vil det i de fleste tilfeller være mest gunstig å selge aksjene.

I den utstrekning selger ikke selger med gevinst, eller kan nyttiggjøre seg av ett fremførbart underskudd vil fritaksmetoden som argument ikke være aktuelt. Og det taler da ikke lenger like sterkt for ett salg av aksjene fremfor eiendommen.

I enkelte tilfeller er det ikke noe selskap å kjøpe, da selskapet som eier eiendommen inneholder mer enn bare eiendommen. Dette medfører at kjøp av eiendommen er det eneste mulige. Det finnes også eksempler hvor selskapene er for komplekse med for høy risiko til at noen ønsker å overta det. Hvilket også taler for kjøp av eiendommen.

Med bakgrunn i det foregående synes det ikke nødvendigvis å være noe reelt valg for den aktuelle eiendommen. Det er de forholdene som hefter ved eiendommen og selskapet som er avgjørende, da i all hovedsak forholdene ved selskapet. Er selskapet strukturert på en optimal måte vil salg av dette medføre en så stor fordel for selger at han trolig ikke vil gjøre noen transaksjon med annet enn selskapet. Men som flere av intervjuobjektene påpeker er det viktig at det gjøres en konkret vurdering av hvert enkelt tilfelle. Det er flere momenter som må vurderes. Det medfører at det alltid er behov for en konkret vurdering, da selv om vurderingen skulle vise seg at det ofte er gitt hva den optimale løsningen er, transaksjoner med selskap.

Som ett av intervjuobjektene pekte på, ble fritaksmetoden innført «over natten». Dersom det skulle komme en ny plutselig regelendring, vil det kunne gjøre at svarene i denne oppgaven ville ha vært totalt annerledes.

Med denne bakgrunn synes det å være reelle vurderinger som gjøres ved kjøp, men det er sjelden at svarer på vurderingen ikke allerede er gitt ved innledningen av forhandlingene. Derfor synes det ikke å være to reelle valgmuligheter, da de forhold som hefter ved selskapet normalt vil være direkte avgjørende for hva som kjøpes/selges.

Til syvende og sist er hva som er til salgs og hva som ønskes kjøpt er en avtalesak mellom kjøper og selger, hvor selger ofte har sin klare preferanse.

## **6.1 Videre studier på samme tema**

Temaet har vært veldig spennende å arbeide med. Både gjennom litteraturstudiene, og ved gjennomføringen av intervjuene.

Da denne oppgaven baserer seg på intervjuer av syv ulike aktører er det ikke nok til å generalisere funnene. Det er stor grad av enighet blant intervjuobjektene, men grunnet det relativt lille utvalget kunne det være interessant om andre studenter gjorde tilsvarende undersøkelser. Alternativt om man gjorde spørreskjemaene mer standardisert og gjorde undersøkelser på ett større antall respondenter.

Med tanke på potensielle regelendringer, kunne det være en tanke å se på de samme problemstillingene frem i tid, sett opp mot funnene i denne oppgaven. Kanskje spesielt på hvordan ConocoPhillips-dommen har påvirket markedets strukturering av selskaper.



## 7. Kilder

### 7.1 Bøker, artikler

Huneide mfl., 2013, Årsregnskap i teori og praksis 2013, 15. utgave 1.opplag 2014, Gyldendal akademisk, ISBN 978-82-05-45930-4

Skaar, Kildal, 2012, Bedriftsskatterett, 12. utgave 2012, Gyldendal juridisk, ISBN 978-82-05-43034-1

Gjems-Onstad, 2012, Norsk Bedriftsskatterett, 8. utgave 2012, Gyldendal juridisk, ISBN 978-82-05-43035-8

Bull, Winge, 2011, Fast Eiendoms rettsforhold Kort og godt, 2.opplag 2011, Universitetsforlaget, ISBN 978-82-15-01427-2

Falkanger, 2011, Fast Eiendomsrettsforhold, Universitetsforlaget, ISBN978-82-15-01861-4

Bjaaland, Nielsen, 2009, Eiendomsprosjekter – En praktisk juridisk håndbok, 1- utgave 2009, Capellen Damm AS, ISBN 978-82-02-29375-8

Merverdiavgiftshåndboken, 2012, Skatteetaten, 8.utgave 2002, ISBN 978-82-05-42523-1

Våge, 2013, Basale – Basalerapporten 2.halvår 2013, Beregning av skatterabatt i forbindelse med transaksjoner med eiendomsselskap

<http://www.basale.no/no/tjenester/basalerapporten/archive/view/listid-1-mailing-list/mailid-27-basalerapporten-2-halvar-2013>

Fiskevoll, 2013, Artikkel: Kjøpesum for aksjer i eiendomsselskap, datert 25.05.2013, <http://www.hegnar.no/juss/article729560.ece>

Lunde, Alver, 2013, Artikkel: Overdragelse av innmat eller aksjer – hva er skattemessig gunstigst?, datert 10.04.2013

<http://www.jusstorget.no/article.asp?Key=1&FagKey=67&ArtKey=467>

Jensen, 2013, Artikkel: Kjøp av aksjeselskap eller underskudd – det er spørsmålet!, datert 07.01.2013

<http://public.deloitte.no/tonsberg/2013/01/kjop-av-aksjeselskap-eller-underskudd-det-er-sporsmalet-2/>

Stoveland, 2000, Econa , artikkel: Salg av aksjer vs. salg av innmat - skattemessige konsekvenser, datert: 3/2000

<http://www.magma.no/salg-av-aksjer-vs-salg-av-innmat-skattemessige-konsekvenser>

## **7.2 Internettadresser – artikler, nyhetsbrev m.m.**

Jensen, 2014, Advokatfirmaet Kluge – [www.kluge.no](http://www.kluge.no) - Nyhetsbrev

Tema: Ny høyesterettsdom 2014

<http://kluge.no/?did=9244321>

Nyquist, 2013, Finansavisens hjemmeside – [www.hegnar.no](http://www.hegnar.no)

Artikkel: Kjøpe eiendommen eller AS-et som eier den? – Datert 17.01.2013.

Forfatter: Odd Steinar Parr – Intervju av advokat Thorvald Nyquist

[http://www.hegnar.no/juss/spor\\_advokaten/artikkel318356.ece](http://www.hegnar.no/juss/spor_advokaten/artikkel318356.ece)

Arntsen, 2012, Juridisk ABC – [www.juridiskabc.no](http://www.juridiskabc.no)

Artikkel: ”Due diligence” – en oversikt – Datert 14.08. 2012

Forfatter: Advokat Eivind Arntsen

<http://www.juridiskabc.no/naeringsliv/ue-diligence-en-oversikt/>

KPMG, 2008, Nyhetsbrev

Tema: Justeringsreglene og fast eiendom

<http://www.kpmg.no/arch/img/9347599.pdf>

Tollvesentet, 2014, Dokumentavgift

[http://www.toll.no/templates\\_TAD/Article.aspx?id=244950&epslanguage=no](http://www.toll.no/templates_TAD/Article.aspx?id=244950&epslanguage=no)

Revisorforeningen, 2014, [www.revisorforeningen.no](http://www.revisorforeningen.no) – Nyhetsbrev

Tema: Ny høyesterettsdom 2014

<http://www.revisorforeningen.no/d9643448/ikke-gjennomskjaering-ved-utfisjonering-av-eiendom-og-etterfolgende-aksjesalg>

Deloitte, 2014, [www.deloitte.com](http://www.deloitte.com) - Nyhetsbrev

Tema: Ny høyesterettsdom 2014

[http://www.deloitte.com/view/no\\_NO/no/forretningsomrader/advokat/nyhetsarkiv/e4fca10243fd4410VgnVCM1000003256f70aRCRD.htm](http://www.deloitte.com/view/no_NO/no/forretningsomrader/advokat/nyhetsarkiv/e4fca10243fd4410VgnVCM1000003256f70aRCRD.htm)

Skatteetaten – [www.skatteetaten.no](http://www.skatteetaten.no)

Tema: Informasjon om hvor ett selskap er skattemessig hjemhørende. 2014

<http://www.skatteetaten.no/pl/Radgiver/Rettskilder/Uttalelser/Prinsipputtalelser/Hva-som-avgjor-hvor-et-selskap-er-skattemessig-hjemmehorende/>

Estate Nyheter – [www.estatenyheter.no](http://www.estatenyheter.no)

Artikkel: Sparer 100 millioner – Datert 04.01.2013

Forfatter: Tore Årdal

<http://estatenyheter.no/component/content/article/2625.html>

Regjeringen – [www.regjeringen.no](http://www.regjeringen.no)

Stortingsmelding nr. 29 (2003-2004) Om skattereformen - pkt. 5 – Skattegrunnlaget i næringsbeskatning mv.

<http://www.regjeringen.no/nb/dep/fin/dok/regpubl/stmeld/20032004/stmeld-nr-29-2003-2004->

[/5.html?id=404260](#)

Regjeringen – [www.regjeringen.no](http://www.regjeringen.no)

Stortingsmelding nr. 11 (2010-2011) Evaluering av skattereformen 2006

<http://www.regjeringen.no/nb/dep/fin/dok/regpubl/stmeld/2010-2011/meld-st-11-2010--2011.html?id=637012>

### **7.3 Oppslagsverk - Sticos**

Følgende artikler fra Sticos er benyttet:

- Allment om salg av betydelige driftsmidler
- Allment om skattemessige avskrivninger av driftsmidler
- Kjøp av bebygget eiendom og fordeling av kostpris mellom tomt og bygning
- Utgifter til oppkjøp i forbindelse med aksje-/virksomhetsoverdragelse
- Allment om balanseføring av driftsmidler
- Skatteetaten, 2004, Artikkel om fritaksmetoden – fra skattedirektoratet – oppdatert 2007

### **7.4 Lover**

Norges lover og forskrifter, lovsamling i lovdata. Følgende lover benyttet:

- Skatteloven
- Merverdiavgiftsloven
- Avhendingsloven
- Dokumentavgiftsloven
- Tinglysningsloven

Stortingsvedtak om særavgifter til statskassen for budsjettåret 2014

### **7.5 Kursdokumentasjon, seminarer**

Frokostmøte – Næringseiendom – 18. Mars 2014

Arrangør: Veiby Økonomi AS, Advokatfirmaet Bentzen AS og Sparebank 1 Ringerike og Hadeland.

Kursdokumentasjon – Kurs NARF (Norges Autoriserte Regnskapsfører Forening), Peer  
Veiby

Kurs: Regnskapsføring for eiendomsselskaper, 2013

## **Vedlegg 1 – Intervjuguide eiendomsselskaper**

### **Intervju guide - Eiendomsselskap**

Selskap:

Intervjuobjekt:

Tidspunkt: . 2014, kl. -

Sted:

#### **Introduksjon**

1. Intervjuobjektet - Bakgrunn, erfaring og arbeidsoppgaver?
2. Hvordan er aktiviteten i deres selskap? (Hovedsakelig forvaltning, kjøp – utvikling –salg, annet)
3. Hvordan type eiendom driver dere med?
4. Ved kjøp/salg – I hvilken utstrekning bruker dere rådgivere?

#### **Generelt – markedspraksis, egen erfaring**

5. På generelt grunnlag - Hva vil du si er mest vanlig i markedet i dag, kjøp av eiendom eller kjøp av selskap?
  - 5.1. Hva mener du er bakgrunnen for at markedet søker denne løsningen?
  - 5.2. Synes det å være noen forskjell på ulike typer eiendomsformer?
6. Hvordan går dere frem ved kjøp av en eiendom? – Er alltid utgangspunktet å kjøpe selskap?
  - 6.1. Hvorfor er det slik?
  - 6.2. Har dere ulike strategi på ulike typer eiendomsformer?
7. Hvor ofte kjøper dere selskap, og hvor ofte kjøper dere eiendom? (ca. fordeling i prosent)
  - 7.1. Hva er normalt avgjørende for valget?
8. Hender det at dere underveis i prosessen endrer på planen?
  - 8.1. Hva har i så tilfelle vært avgjørende?

**9.** Hvilket inntrykk har du av utviklingen – har praksis endret seg? (kjøp av eiendom, eller selskap)

**10.** Hva vil du si har vært/er utfordrende ved:

**10.1.** Kjøp av eiendom?

**10.2.** Kjøp av selskap?

**11.** Arving av historikk - ved kjøp av selskap

**11.1.** Hvor vanlig er det å få «ubehagelige overraskelser» i ettertid – av både vesentlig og mer uvesentlig karakter?

**11.1.1.** Hva har «overraskelsene» gått ut på? (mva., skatt, forpliktelser – tidligere drift?)

**11.2.** Synes det å være noen forskjell på typer av bygg? (Eksempelvis kontor vs. Industri)

**12.** Due Dilligence

**12.1.** Hvor vanlig er det å gjennomføre DD?

**12.2.** Hvor omfattende gjøres en DD ved eiendomskjøp?

**12.2.1.** Hvor langt tilbake i tid går man?

**12.3.** Hva dukker vanligvis opp, og på hvilke typer eiendommer? Kan man se noen klare forskjeller på ulike typer eiendomsformer?

**12.4.** Hender det at man endrer til kjøp av eiendom som en konsekvens av funnene i en DD?

**13.** Skatterabatt

**13.1.** Hvordan vil du si at lave skatteverdier påvirker valget?

**13.2.** Fastsettes skatterabatten ved skjønn, eller matematisk beregning? Brukes alltid den samme beregningsmodellen(satsen)?

**14.** Justeringsreglene

**14.1.** Hvilken påvirkning har justeringsreglene av 2008 på valget?

**15.** Selskapsstruktur

**15.1.** Hva vil du si er optimal struktur for salg av en eiendom?

**15.2.** Hvor vanlig oppfatter du at det er å optimalisere strukturen med tanke på salg?

**15.2.1.** Synes det å ha vært en utvikling på dette området de siste årene?

**16.** Har du andre forhold, vi ikke har vært igjennom, som er av avgjørende betydning for valget?



## Vedlegg 2 – Intervjuguide rådgivere

### Intervju guide - rådgivere

Selskap:

Intervjuobjekt:

Tidspunkt: . 2014, kl. -

Sted:

### Introduksjon

1. Intervjuobjektets - Bakgrunn, erfaring og arbeidsoppgaver?
2. Hvilket ståsted har dere i eiendomstransaksjoner? (Rådgiver i forkant, underveis i prosessen, ved oppgjør, ser resultatene i etterkant)?
3. Hvor ofte er dere involvert som rådgivere i en kjøps/salgs prosess? Hva bistår dere normalt med?
4. Ved kjøp/salg – I hvilken utstrekning er ditt inntrykk av at det blir brukt rådgivere?

### Generelt – markedspraksis, egen erfaring

5. På generelt grunnlag - Hva vil du si er mest vanlig i markedet i dag, kjøp av eiendom eller kjøp av selskap?
  - 5.1. Hva tror du er bakgrunnen for at markedet søker denne løsningen? «Det er det andre gjør?»
  - 5.2. Synes det å være noen forskjell på ulike typer eiendomsformer?
6. Hvordan går de fleste av deres kunder frem ved kjøp av en eiendom? – Er alltid utgangspunktet å kjøpe selskap?
  - 6.1. Hvorfor er det slik?
  - 6.2. Synes det å være ulike strategi på ulike typer eiendomsformer?
7. Hvordan synes fordelingen å være mellom kjøp av eiendom og kjøp av selskap etter din erfaring
  - 7.1. Hva synes normalt å være avgjørende for valget?
8. Har dere sett tilfeller hvor man underveis i prosessen endrer på planen?
  - 8.1. Hva har i så tilfelle vært avgjørende?

9. Hvilket inntrykk har du av utviklingen – har praksis endret seg? (kjøp av eiendom, eller selskap)
10. Hva vil du si har vært/er utfordrende ved:
- 10.1. Kjøp av eiendom?
  - 10.2. Kjøp av selskap?
11. Arving av historikk - ved kjøp av selskap
- 11.1. Hvor vanlig er det å få «ubehagelige overraskelser» i ettertid – av både vesentlig og mer uvesentlig karakter?
    - 11.1.1. Hva går «overraskelsene» ut på? (mva., skatt, forpliktelser – tidligere drift?)
  - 11.2. Synes det å være noen forskjell på typer av bygg? (Eksempelvis kontor vs. Industri)
12. Due Dilligence
- 12.1. Hvor vanlig er det å gjennomføre DD?
  - 12.2. Hvor omfattende gjøres en DD ved eiendomskjøp?
    - 12.2.1. Hvor langt tilbake i tid går man?
  - 12.3. Hva dukker vanligvis opp, og på hvilke typer eiendommer? Kan man se noen klare forskjeller på ulike typer eiendomsformer?
  - 12.4. Hender det at man endrer til kjøp av eiendom som en konsekvens av funnene i en DD?
13. Skatterabatt
- 13.1. Hvordan er ditt inntrykk - virker lave skatteverdier inn på påvirker valget?
  - 13.2. Fastsettes skatterabatten ved skjønn, eller matematisk beregning? Brukes alltid den samme beregningsmodellen(satsen)?
14. Justeringsreglene
- 14.1. Hvilken påvirkning har justeringsreglene av 2008 på valget?
15. Selskapsstruktur
- 15.1. Hva vil du si er optimal struktur for salg av en eiendom?
  - 15.2. Hvor vanlig oppfatter du at det er å optimalisere strukturen med tanke på salg?

**15.2.1.** Synes det å ha vært en utvikling på dette området de siste årene?

**16.** Har du andre forhold, vi ikke har vært igjennom, som er av avgjørende betydning for valget?

## **Vedlegg 3 – Referat intervju – Intervjuobjekt 1- Eiendomsselskap**

### **Referat - Intervju - Eiendomsselskap**

Anonymitet: Ja

Selskap: Stort eiendomsselskap, i Oslo

Intervjuobjekt: Økonomidirektør

Tidspunkt: 25 . Mars 2014, kl. 09.00

Sted: Pr. telefon

### **Introduksjon**

#### **17. Intervjuobjektets - Bakgrunn, erfaring og arbeidsoppgaver?**

Intervjuobjektet arbeider som økonomidirektør i selskapet. Er utdannet statsautorisert revisor, har tidligere jobbet som revisor i 17 år, og har de siste 10 årene jobber i selskapet.

#### **18. Hvordan er aktiviteten i deres selskap? (Hovedsakelig forvaltning, kjøp – utvikling – salg, annet)**

Selskapet har ulik aktivitet, utvikler av eiendom, huseier og forvaltningsselskap. De har en stor tomteportefølje for utvikling av eiendom. Denne er i all hovedsak lokalisert i Oslo. De utvikler både bolig og næringseiendommer. Boligene for salg, og næringseiendommene i hovedsak for eie og forvaltning. De er huseier for omtrentlig 200.000 kvm eiendom, som de også forvalter. I tillegg forvalter selskapet en rekke andre eiendommer.

#### **19. Hvordan type eiendom driver dere med?**

De oppfører boliger for salg, mens de både oppfører og eier eiendommer for næring. Selskapets eiendomsportefølje består i alt det vesentligste av kontoreiendommer.

#### **20. Ved kjøp / salg – I hvilken utstrekning bruker dere rådgivere?**

Selskapet bruker alltid rådgivere ved kjøp og salg av eiendom. Da i all hovedsak advokater. Megler brukes ved salg. Ved kjøp av eiendom bruker selskapet normalt sett ingen rådgivere foruten advokater. Det er i disse tilfelle normalt en megler med i bildet, men denne er det selger som har engasjert.

## **Generelt – markedspraksis, egen erfaring**

### **21. På generelt grunnlag - Hva vil du si er mest vanlig i markedet i dag, kjøp av eiendom eller kjøp av selskap?**

Med bakgrunn i intervjuobjektets egen erfaring fra selskapet, og det som ellers er registrert i bransjen synes det klart at det er definitivt kjøp/salg av selskap er det mest vanlige.

#### **21.1. Hvorfor mener du er bakgrunnen for at markedet søker denne løsningen?**

Når det kommer til bakgrunnen for at markedet søker denne løsningen peker i første rekke intervjuobjektet på fritaksmetoden og dokumentavgiften. Disse to begrunnelsene vil kunne sies å være skatte/avgiftsmessig motiverte transaksjoner. Skattemotiverte transaksjoner er noe skatteetaten har slått ned på tidligere, men det pekes på den nylig avlagte dommen fra Høyesterett som omhandler dette temaet.

#### **21.2. Synes det å være noen forskjell på ulike typer eiendomsformer?**

For boliger vil det være skatt uansett, slik at man ikke der ser ofte at det gjøres transaksjoner med selskap. Normalt selges boligene også til privatpersoner.

For tomter kan det også hende at det selges mer eiendom enn selskap.

Det synes ikke å være noen forskjell på ulike typer av næringseiendommer.

### **22. Hvordan går dere frem ved kjøp av en eiendom? – Er alltid utgangspunktet å kjøpe selskap?**

Dette styrer i hovedsak selger. Selskapet går derfor ikke inn i prosessen med en klar oppfatning av hva som skal kjøpes av de to alternativene. Men med bakgrunn i at det for selger ofte er mer gunstig å selge selskapet, er det ofte det som er utgangspunktet i forhandlingene.

#### **22.1. Hvorfor er det slik?**

Selger styrer – trolig er fritaksmetoden og unngåelse av skatt på en gevinst hoved årsaken.

## **22.2. Har dere ulike strategi på ulike typer eiendomsformer?**

Nei, igjen selger styrer.

## **23. Hvor ofte kjøper dere selskap, og hvor ofte kjøper dere eiendom? (ca. fordeling i prosent)**

Selskapet kjøper eiendom sjeldent, og har derfor ingen prosentvis fordeling å snakke om i denne sammenheng. Men de siste årene har de ved samtlige kjøp, kjøpt selskapet. Så i prinsippet kan man kanskje si at det er 100 % på kjøp av selskap, og 0 % på kjøp av eiendom.

### **23.1. Hva er normalt avgjørende for valget?**

Intervjuobjektet trekker frem fritaksmetoden og dokumentavgiften som de to hovedgrunnene for valget som gjøres. Hvor både kjøper og selger vil oppleve en besparelse.

Det har vært tilfelle hvor selskapet skal selge en eiendom, hvor det grunnet størrelsen på vederlaget sett opp mot transaksjonskostnadene ikke var aktuelt å selge selskapet, men da heller eiendommen.

Det er normalt sett høyere transaksjonskostnader knyttet til salg av selskapet, men det har ikke noen vesentlighet til å påvirke valget.

## **24. Hender det at dere underveis i prosessen endrer på planen?**

Selskapet har ikke i nyere tid opplevd å endre planene for kjøp av selskapet til kjøp av eiendommen underveis i prosessen.

### **24.1. Hva har i få tilfelle vært avgjørende?**

Ikke aktuelt.

## **25. Hvilket inntrykk har du av utviklingen – har praksis endret seg? (kjøp av eiendom, eller selskap)**

Intervjuobjektet sitt inntrykk er helt klart at praksis har endret seg de siste årene. Spesielt etter at fritaksmetoden kom. Før var det mer vanlig at eiendommene lå samlet i ett selskap. Dette også for selskapet som hadde samtlige eiendommer under hovedselskapet

«Selskapet AS». Mens egne hjemmelselskaper eide hjemmelen til eiendommen. Ved salg av eiendommen ble også hjemmelselskapet overført. På denne måten slapp man unna dokumentavgiften.

Etter innføringen av fritaksmetoden er alle eiendommene lagt over i egne selskaper.

Singel-purpes selskaper.

## **26. Hva vil du si har vært/ er utfordrende ved:**

Ofte er det den tekniske rundt eiendommen som byr på utfordringer. Dette vil være felles for begge valgmulighetene. For kjøp av selskap er det en potensiell utfordring knyttet til at man arver historikken, og således risikoen for funn av feil i tilbake i tid.

### **26.1. Kjøp av eiendom?**

Se over.

### **26.2. Kjøp av selskap?**

Se over.

## **27. Arving av historikk - ved kjøp av selskap**

### **27.1. Hvor vanlig er det å få «ubehagelige overraskelser» i ettertid – av både vesentlig og mer uvesentlig karakter?**

Det er ikke veldig vanlig, men det hender. Da i hovedsak knyttet til den tekniske standen på bygget, og således hadde det ingen innvirkning om man kjøpte selskapet eller eiendommen.

Selskapet har i alle sine kjøpskontrakter en klausul knyttet til dette. Hvor da alle funn inntil ett vist beløp skal dekkes av daværende eier, mens det er avtalt hva som skal skje ved funn over dette fastsatte beløpet.

Beløpet kan variere ut ifra tilfelle til tilfelle.

#### **27.1.1. Hva har «overraskelsene» gått ut på? (mva., skatt, forpliktelser – tidligere drift?)**

Det tekniske på eiendommen.

**27.2. Synes det å være noen forskjell på typer av bygg? (Eksempelvis kontor vs. Industri)**

Ikke aktuelt. Driver med kontorbygg.

## **28. Due Diligence**

**28.1. Hvor vanlig er det å gjennomføre DD?**

Det gjennomføres alltid DD, og advokater er innleid.

**28.2. Hvor langt tilbake i tid går man?**

Standard er at man går 3 år tilbake i tid.

**28.3. Hva dukker vanligvis opp, og på hvilke typer eiendommer? Kan man se noen klare forskjeller på ulike typer eiendomsformer?**

Det er veldig sjeldent at det dukker opp noe av vesentlig karakter. Det dekkes ofte opp av klausulen i kontrakten. Og kan i visse tilfeller påvirke kjøpesummen.

**28.4. Hender det at man endrer til kjøp av eiendom som en konsekvens av funnene i en DD?**

Selskapet har ikke noen erfaring med dette,

## **29. Skatterabatt**

**29.1. Hvordan vil du si at lave skatteverdier påvirker valget?**

Det har ikke noe å si i forhold til valget, det påvirker kun kjøpesummen.

**29.2. Fastsetter oftes skatterabatten ved skjønn, eller matematisk beregning? Brukes i såfall alltid den samme beregningsmodellen(satsen)?**

Normalt blir dette fastsatt allerede i prospektet fra selger. Da er det ofte en veldig matematisk beregning som er lagt til grunn. Opplysningene i prospektet ligger da også normalt til grunn når selskapet legger inn bud på en eiendom.



### **30. Justeringsreglene**

#### **30.1. Hvilken påvirkning har justeringsreglene av 2008 på valget?**

Justeringsreglene har bidratt til en forsterkning på at det er selskaper som omsettes. Både rett og plikt til justering vil følge med selskapet, og det blir ikke aktuelt å gjøre noen egen avtale om overdragelse, som ved kjøp av eiendommen.

### **31. Selskapsstruktur**

#### **31.1. Hva vil du si er optimal struktur for salg av en eiendom?**

Optimal selskapsstruktur synes klart å være en eiendom i ett selskap, hvor selskapets virksomhet er avgrenset til å eie eiendommen. Singel-Purpes selskaper. Selskapet har som tidligere beskrevet kun slike eiendomsselskaper i dag, og de har foreløpig ikke angret eller revurdert den organiseringen.

#### **31.2. Hvor vanlig oppfatter du at det er å optimalisere strukturen med tanke på salg?**

Det synes å ha blitt veldig vanlig. Spesielt etter innføringen av fritaksmetoden.

##### **31.2.1. Synes det å være en utvikling på dette området de siste årene?**

Ja, se tidligere svar.

### **32. Har du andre forhold, vi ikke har vært igjennom, som er av avgjørende betydning for valget?**

Nei.

## **Vedlegg 4 – Referat intervju – Intervjuobjekt 2- Eiendomsselskap**

### **Referat - Intervju - Eiendomsselskap**

Anonymitet: Nei

Selskap: Eiendomsselskap på østlandet

Intervjuobjekt: Daglig leder og medeier

Tidspunkt: 28. Mars 2014, kl. 10

Sted: Selskapets lokaler

### **Introduksjon**

#### **1. Intervjuobjektets - Bakgrunn, erfaring og arbeidsoppgaver?**

Intervjuobjektet er daglig leder i selskapet. Han er også en av tre eiere i selskapet. Han har langt erfaring med eiendom gjennom sitt tidligere arbeid som blant annet som administrerende direktør i flere eiendomsselskaper. Svarene i intervjuet er basert på både på selskapet sin drift, samt intervjuobjektets sin lange erfaring. Videre er det gått ut ifra en forutsetning om at det er snakk om transaksjoner på over 50 millioner.

#### **2. Hvordan er aktiviteten i deres selskap? (Hovedsakelig forvaltning, kjøp – utvikling – salg, annet)**

Selskapet har aktivitet over hele spekteret. Fra kjøp av eiendom, gjennom utvikling og forvaltning til salg av eiendom.

#### **3. Hvordan type eiendom driver dere med?**

Foreløpig har selskapet drevet med næringsseiendom, handel og kontor. Men også bolig er nå i ferd med å bli en del av selskapets virksomhet.

#### **4. Ved kjøp / salg – I hvilken utstrekning bruker dere rådgivere?**

Det blir normalt alltid brukt en eller annen form for rådgiver. Det kan litt grovt deles inn i 3 hovedgrupper:

1. Meglere: Selger har med seg en megler. Anslagvis brukes en salgsmegler i 90 % av

tilfellene. Det kan forekomme at også kjøper har med seg en megler, kjøpsmegler, men det er sjeldent, mindre enn 10 % av transaksjonene. Det er kun i få tilfeller det brukes både kjøps- og salgsmegler. Da det blir for høye kostnader i megler honorar.

2. Advokater: Brukes ofte, helt opp mot i 70-80 % av transaksjonene. Brukes normalt av begge parter. Med den hensikt å redusere risiko, og følge seg tryggere. Advokatene brukes spesielt innenfor skatt og merverdiavgift. Inntrykket er at bruken av advokater har økt, med bakgrunn i at det oppleves at meglere distanserer seg fra kontraktansvar. Tidligere (for ca.10-15 år siden) var det mer normalt at meglerne gjorde det advokatene nå gjør knyttet til kontraktsforhandlingene.

3. Teknisk: Brukes i omtrent 50 % av tilfellene. Ofte gjennom en DD, og knyttet til enkelt spørsmål man kjenner til.

Bruken av rådgivere avhenger av kjøpsobjektets kompleksitet og kjøpers egen kunnskap.

## **Generelt – markedspraksis, egen erfaring**

### **5. På generelt grunnlag - Hva vil du si er mest vanlig i markedet i dag, kjøp av eiendom eller kjøp av selskap?**

Det desidert mest vanlige er kjøp av selskap, rundt 90 % av tilfellene.

#### **5.1. Hvorfor mener du er bakgrunnen for at markedet søker denne løsningen?**

Fritaksmetoden er den viktigste grunnen, unngåelse av realisasjonsskatt. Samt dokumentavgiften.

I de tilfellene det er eiendommen som kjøpes kan det skyldes ulike momenter som:

1. Det er ikke gevinst.
2. Selskapet inneholder uønskede elementer – eksempelvis pågående rettsaker, andre eiendeler, gjeldsposter
3. Kjøper er redd gammelt ansvar, uoversiktlig historikk
4. Man kjøper bygg som ikke allerede ligger i et eget selskap

Ved kjøp av eiendommen, er det vanlig at det straks pakkes inn i ett eget AS.

## **5.2. Synes det å være noen forskjell på ulike typer eiendomsformer?**

Det virker ikke å være noen forskjell på det, da reglene er like uavhengig av type eiendom. Bolig ikke medregnet.

## **6. Hvordan går dere frem ved kjøp av en eiendom? – Er alltid utgangspunktet å kjøpe selskap?**

Det er normalt selger som setter premissene. Selger ønske er den sterkeste drivkraften i starten av prosessen. Vanligvis ønsker da selger å selge selskapet, men det har også forekommet at selger ønsker å selge eiendommen.

### **6.1. Hvorfor er det slik?**

Igjen, er det fritaksmetoden som er drivkraften. I de tilfellene selger ønsker å selge eiendommen, har det i hovedsak skyltes organisering hos selger – de har ikke noe eiendomsselskap å selge.

### **6.2. Har dere ulike strategi på ulike typer eiendomsformer?**

Nei.

### **6.3.**

## **7. Hvor ofte kjøpere dere selskap, og hvor ofte kjøpere dere eiendom? (ca. fordeling i prosent)**

Normalt er det omtrent selskapskjøp i 90 % av tilfellene, mens det kjøpes eiendom i 10 % av tilfellene.

### **7.1. Hva er normalt avgjørende for valget?**

Selger krever denne løsningen.

## **8. Hender det at dere underveis i prosessen endrer på planen?**

Det er ikke uvanlig. Det hender også at man underveis drøfter å endre planen, men likevel opprettholder opprinnelig plan.

### **8.1. Hva har i så tilfelle vært avgjørende?**

Det hender at selger ikke tenker så nøye over hva han ønsker i startfasen, for deretter å bestemme/ombestemme seg.

Når kjøper endrer skyldes det normalt at det skyldes historikken i selskapet. Og risikoen denne medfører. Da kan det eksempelvis skyldes at eiendommen/selskapet er drevet på «amatørmessig» vis, og derfor medfører økt grad av uønsket risiko.

## **9. Hvilket inntrykk har du av utviklingen – har praksis endret seg? (kjøp av eiendom, eller selskap)**

Før innføring av fritaksmetoden var det mer vanlig å selge eiendom, enn det er i dag. Da var dokumentavgiften den største drivkraften, og den slår ikke like sterkt som realisasjonsskatten.

## **10. Hva vil du si har vært/ er utfordrende ved:**

### **10.1. Kjøp av eiendom?**

Det er ikke nødvendigvis problematisk, men man må ha ny tinglysning.

Ved kjøp av utleid eiendom kan det oppstå noen utfordringer knyttet til hvem som skal fakturere leien ved overtagelse. Der er det viktig med grundige avtaler. Er sjeldent ett problem, men viktig å være bevist på problemstillingen. En fordel ved kjøp av eiendom er at man ikke automatisk overtar løpende driftsavtaler.

### **10.2. Kjøp av selskap?**

Kjøp av selskap er generelt mer utfordrende enn kjøp av eiendom. Du slipper ikke noe, du har både eiendommen og selskapet med alt det medfører av risiko.

Balansen til selskapet lever i oppgjørsperioden. Viktig med periodiseringer, eksempelvis om noen betaler inn husleien på forskudd.

Oppgjørsoppstillingen er mer komplisert ved kjøp av selskap. Det er viktig å kartlegge realitetene, luke ut «luftpostene».

## **11. Arving av historikk - ved kjøp av selskap**

### **11.1. Hvor vanlig er det å få «ubehagelige overraskelser» i ettertid – av både vesentlig og mer uvesentlig karakter?**

Det er ikke vanlig å få «overraskelser», da risikoen normalt vil bli avdekket underveis i prosessen. Men det er ett utfordrende tema. Selger avgir garantier til kjøper. Det har etablert seg en bransjenorm hvor selgers ansvar ofte er begrenset i beløp eller tid. Er det rimelig at selger kan slippe unna ansvaret? Er ikke selgers gjeld, selgers gjeld? Begrensning i garantiene kan derfor oppleves som urimelig.

#### **11.1.1. Hva har «overraskelsene» gått ut på? (mva., skatt, forpliktelser – tidligere drift?)**

Det kan gå ut på mye forskjellig, men det blir som nevnt stort sett oppdaget ved gjennomgangen. Det er ofte ett spørsmål knyttet til om validiteten av fordringene. Beregning av skatteposisjoner, annet enn skatterabatten. Hva man skal ta hensyn til i periodiseringene. Tvister, pågående rettsaker. Om det har vært ansatte i selskapet tidligere, bør man være ekstra oppmerksom.

### **11.2. Synes det å være noen forskjell på typer av bygg? (Eksempelvis kontor vs. Industri)**

Ikke forskjell på type bygg. Forskjellene knytter seg mer til om det er avgiftspliktige leietakere eller ikke. Ikke avgiftspliktige leietakere medfører ofte at det ikke foreligger noen merverdiavgifts problematikk.

## **12. Due Diligence**

### **12.1. Hvor vanlig er det å gjennomføre DD?**

Det gjøres alltid en eller annen form for gjennomgang, ofte gjøres en del selv. I anslagsvis 50 % av tilfellene gjøres det DD av eksterne.

### **12.2. Hvor omfattende gjøres en DD ved eiendomskjøp?**

Avhengig av størrelse og kompleksitet. For spørsmål knyttet til eiendommen, er status i dag viktigst. For selskap ser man gjerne på alt man får, spesielt knyttet til

grunnboksutskrift og panteattester.

#### **12.2.1. Hvor langt tilbake i tid går man?**

Normalt 3 år.

#### **12.3. Hva dukker vanligvis opp, og på hvilke typer eiendommer? Kan man se noen klare forskjeller på ulike typer eiendomsformer?**

Eksempelvis har ofte ett lager bygg bulker i fasaden. Bygg med kjeller kan ha fuktproblemer. Men det synes ikke å være noen klar forskjell på om eiendommen er, eksempelvis, ett kontorbygg eller ett handelsbygg.

#### **12.4. Hender det at man endrer til kjøp av eiendom som en konsekvens av funnene i en DD?**

Ja, det har hendt. Typisk fordi selskapet tidligere har drevet annen virksomhet, og risikoen denne medfører blir for stor. Det skjer også at en teknisk DD medfører at man avslår å kjøpe eiendommen.

### **13. Skatterabatt**

#### **13.1. Hvordan vil du si at lave skatteverdier påvirker valget?**

Det påvirker kun prisen.

#### **13.2. Fastsettes skatterabatten ved skjønn, eller matematisk beregning? Brukes alltid den samme beregningsmodellen(satsen)?**

Det benyttes oftest ett etablert skjønn på 10-11 %, før saldogruppe J kom var det normalt 7 % for bygg i saldogruppe i, mens det etter er vanlig med 10-11 % for sen samme saldogruppen.

### **14. Justeringsreglene**

#### **14.1. Hvilken påvirkning har justeringsreglene av 2008 på valget?**

Det har ikke påvirket valget.

## 15. Selskapsstruktur

### 15.1. Hva vil du si er optimal struktur for salg av en eiendom?

Optimalt er en konsernstruktur med SP selskaper, med ett oppkjøpsselskap i mellom mor i konsernet og eiendomsselskapene. Det er da tilrettelagt for salg. Samt at man legger til rette for spredt finansieringsrisiko med unngåelse av krysspant. Det blir dermed optimalt fordeling av risiko – ett selskap en risiko.

### 15.2. Hvor vanlig oppfatter du at det er å optimalisere strukturen med tanke på salg?

Veldig vanlig å strukturere på denne måten, samt rydde i balansene.

#### 15.2.1. Synes det å være en utvikling på dette området de siste årene?

Det har vært en stor utvikling. Insitamentet til strukturering har vært sterkere etter innføringen av fritaksmetoden.

Tidligere var det ikke uvanlig med hjemmelselskaper.

### Har du andre forhold, vi ikke har vært igjennom, som er av avgjørende betydning for valget?

Oppsummering:

1. Realisasjonsskatt er ofte det viktigste argumentet for valget.
2. Dokumentavgiften virker også inn.
3. Forhold knyttet til finansiering kan virke inn.



## **Vedlegg 5 – Referat intervju – Intervjuobjekt 3- Eiendomsselskap**

### **Referat - Intervju - Eiendomsselskap**

Anonymitet: Ja

Selskap: Relativt stort eiendomsselskap

Intervjuobjekt: Økonomidirektør

Tidspunkt: 03. April 2014, kl. 13

Sted: Selskapets lokaler

### **Introduksjon**

#### **1. Intervjuobjektets - Bakgrunn, erfaring og arbeidsoppgaver?**

Intervjuobjektet er økonomidirektør i selskapet. Selskapet er ett relativt stort eiendomsselskap lokalisert på Østlandet.

#### **2. Hvordan er aktiviteten i deres selskap? (Hovedsakelig forvaltning, kjøp – utvikling – salg, annet)**

Aktiviteten i selskap er knyttet opp til kjøp, og deretter forvaltning av eiendomsselskaper.

#### **3. Hvordan type eiendom driver dere med?**

Selskapet driver utelukkende med handelseiendommer, hvor av dagligvare kjeder i all hovedsak er leietakerne. Ellers har selskapet noe utleie til faghandel.

#### **4. Ved kjøp / salg – I hvilken utstrekning bruker dere rådgivere?**

I innledende faser gjør selskapet en rekke vurderinger selv. Spesielt knyttet til prising, fradrag. Det brukes rådgivere ved alle kjøp. Se svar under forholdene knyttet til DD.

### **Generelt – markedspraksis, egen erfaring**

#### **5. På generelt grunnlag - Hva vil du si er mest vanlig i markedet i dag, kjøp av eiendom eller kjøp av selskap?**

Kjøp av selskap er definitivt mest vanlig.

### **5.1. Hva mener du er bakgrunnen for at markedet søker denne løsningen?**

Det er i hovedsak selger som ønsker denne løsningen, da oftest med bakgrunn i fritaksmetoden og realisasjonsskatt.

### **5.2. Synes det å være noen forskjell på ulike typer eiendomsformer?**

Selskapet driver kun med handelseiendommer, og kan derfor ikke uttale seg om eventuelle forskjeller.

## **6. Hvordan går dere frem ved kjøp av en eiendom? – Er alltid utgangspunktet å kjøpe selskap?**

Normalt er får selskapet en henvendelse fra megler, eller selger selv, om at ett selskap er til salgs. Da i hovedsak av megler. Selskapet kjøper, omtrent utelukkende kun selskap. Av 100 transaksjoner de siste årene har kun 2-3 vært kjøp av innmat.

### **6.1. Hvorfor er det slik?**

Det skyldes i hovedsak hva selskapet ønsker å kjøpe av type eiendommer, og hvordan disse er strukturert. De kjøper omtrent utelukkende nye singel purpose selskaper, som eier en eiendom. Men få leietakere, gjerne bare en.

Selskapene de ønsker å kjøpe er normalt tilrettelagt på denne måten av selgeren. Dette fordi det blir lettere omsettelig for selgeren. Og selgeren unngår gevinstbeskatning, gjennom fritaksmetoden. Om ikke faller det normalt utenfor hva selskapet ønsker å kjøpe.

Ved ett eventuelt senere salg vil det være en fordel at det ligger i eget selskap.

I de tilfellene de har kjøpt innmaten skyldes det forhold hos selger, eksempelvis forhold knyttet til hjemmelen.

### **6.2. Har dere ulike strategi på ulike typer eiendomsformer?**

Selskapet driver kun med handelseiendommer, og kan derfor ikke uttale seg om eventuelle forskjeller.

**7. Hvor ofte kjøper dere selskap, og hvor ofte kjøper dere eiendom? (ca. fordeling i prosent)**

Selskapet kjøper nært opptil 100 % selskap. De siste årene har kun 2-3 av 100 transaksjoner vært kjøp av eiendom.

**7.1. Hva er normalt avgjørende for valget?**

Se svar under pkt. 6.1

**8. Hender det at dere underveis i prosessen endrer på planen?**

Det har ikke vært tilfelle.

**8.1. Hva har i så tilfelle vært avgjørende**

Ikke aktuelt.

**9. Hvilket inntrykk har du av utviklingen – har praksis endret seg? (kjøp av eiendom, eller selskap)**

Selskapet har kun drevet med eiendom etter fritaksmetoden, og har på den bakgrunn ingen forutsetning for å uttale seg om praksis tidligere. Det har i hele tiden vært normalt å gjøre transaksjoner med selskaper.

**10. Hva vil du si har vært/ er utfordrende ved:**

**10.1. Kjøp av eiendom?**

Ikke aktuelt med tanke på antall transaksjoner.

**10.2. Kjøp av selskap?**

Strategien til selskapet er å eie eiendommer med trygge leietakere. De vektlegger derfor å kjøpe selskaper hvor eiendommen har solide leietakere og lang gjenværende leietid. Videre søker de å kjøpe relativt nye selskaper. Hvilket gjør at utfordringene ved kjøp blir mindre enn det ellers ville kunne ha vært.

## **11. Arving av historikk – ved kjøp av selskap**

### **11.1. Hvor vanlig er det å få «ubehagelige overraskelser» i ettertid – av både vesentlig og mer uvesentlig karakter?**

Det er usedvanlig sjeldent. Det har dog skjedd i få tilfeller, i det siste eksempelet skyltes det at selger hadde holdt tilbake opplysninger. Og dermed ikke oppfylt sin opplysningsplikt.

#### **11.1.1. Hva har «overraskelsene» gått ut på? (mva., skatt, forpliktelser – tidligere drift?)**

I den grad det er aktuelt, knyttet til det tekniske. Se for øvrig svar under pkt. 12.2.

### **11.2. Synes det å være noen forskjell på typer av bygg? (Eksempelvis kontor vs. Industri)**

Ikke noe grunnlag for å si noe om dette.

## **12. Due Diligence**

### **12.1. Hvor vanlig er det å gjennomføre DD?**

Selskapet gjennomfører alltid DD ved kjøp, for å redusere risikoen.

### **12.2. Hvor omfattende gjøres en DD ved eiendomskjøp?**

Selskapet gjennomfører alltid finansiell, juridisk og teknisk DD ved kjøp av selskap. Det er viktig for selskapet å avdekke risikoen. Det er derfor viktig å gjøre en god nok jobb i DD fasen. Selskapet ønsker å legge igjen noen ekstra kroner i den prosessen, for å redusere risikoen. Man sjekker ofte behandlingen av merverdiavgifts grundig. Samt fordeling av saldoverdiene.

#### **12.2.1. Hvor langt tilbake i tid går man?**

Da selskapet kun kjøper nye selskaper, som er relativt rene, går de normalt igjennom hele historikken som vanligvis er 4-5 år gammelt.

**12.3. Hva dukker vanligvis opp, og på hvilke typer eiendommer? Kan man se noen klare forskjeller på ulike typer eiendomsformer?**

Igjen, ingen erfaring til å svare på forskjeller. Erfaringen tilsier at det alltid blir avdekket noe. Gjerne tekniske forhold, som endrer med krav til utbedringer.

Da de kjøper så nye og rene selskaper er det sjeldent ting av finansiell karakter å finne.

**12.4. Hender det at man endrer til kjøp av eiendom som en konsekvens av funnene i en DD?**

Nei, det har ikke skjedd.

### **13. Skatterabatt**

**13.1. Hvordan vil du si at lave skatteverdier påvirker valget?**

Det er vesentlig for kjøper å få en skatterabatt, for de tapte avskrivningene. Men lave skatteverdier påvirker ikke valget.

**13.2. Fastsettes skatterabatten ved skjønn, eller matematisk beregning? Brukes alltid den samme beregningsmodellen(satsen)?**

Det vanlige er en matematisk beregning. Markedspraksis er at rabatten fastsettes til 9-10 %.

### **14. Justeringsreglene**

**14.1. Hvilken påvirkning har justeringsreglene av 2008 på valget?**

Det har ikke påvirket valgene selskapet gjør. Da selskapet normalt kun kjøper eiendommer med lange kontrakter, utover justeringsperioden, med solide leietakere er risikoen knyttet til justeringen ansett som minimal. I tillegg er det ofte er det bare en leietaker per bygg.

## **15. Selskapsstruktur**

### **15.1. Hva vil du si er optimal struktur for salg av en eiendom?**

Optimal struktur er singel purpose selskaper i en konsernstruktur.

### **15.2. Hvor vanlig oppfatter du at det er å optimalisere strukturen med tanke på salg?**

Det oppfattes som en veldig vanlig måte å strukturere selskapene på.

#### **15.2.1. Synes det å være en utvikling på dette området de siste årene?**

Viser til svaret på pkt. 9.

## **16. Har du andre forhold, vi ikke har vært igjennom, som er av avgjørende betydning for valget?**

Nei.

## **Vedlegg 6 – Referat intervju – Intervjuobjekt 4- Revisor**

### **Referat - Intervju - rådgivere**

Anonymitet: Nei

Intervjuobjekt: Statsautorisert revisor, partner

Arbeider i selskap: Stort revisjons- og rådgivningsselskap

Tidspunkt: 31. Mars 2014, kl. 10.00

Sted: Selskapets lokaler

### **Introduksjon**

#### **1. Intervjuobjektets - Bakgrunn, erfaring og arbeidsoppgaver?**

Intervjuobjektet er utdannet statsautorisert revisor, arbeider som partner i ett revisjons og rådgivnings selskap i Oslo. Han arbeider i hovedsak med eiendoms- og investeringsselskaper, hvor han har oppdragsansvar. Intervjuobjektet har lang erfaring, over 20 år.

#### **2. Hvilket ståsted har dere i eiendomstransaksjoner? (Rådgiver i forkant, underveis i prosessen, ved oppgjør, ser resultatene i etterkant)**

I egenskap av å være revisor for ulike selskaper blir de brukt som rådgivere. Kundene har ofte midler som er plassert i ulike investeringer.

Ett eksempel på hvordan de kan være med i en prosess er hvor en kunde skulle kjøp en eiendom, men selv ikke hadde tenkt på dokumentavgiften. Ved revisors påminnelse om denne ble valget isteden kjøp eiendommen.

De blir innimellom brukt som rådgivere i forbindelse med DD prosesser, da særlig med spørsmål knyttet til avgift, skatt og regnskap. Det avhenger i stor grad av kundens egen kunnskap og erfaring. Men hovedsakelig ser de resultatene av transaksjonene i etterkant. De tar ikke så mye del i det kommersielle.

**3. Hvor ofte er dere involvert som rådgivere i en kjøps/salgs prosess? Hva bistår dere normalt med?**

De er ikke ofte med i selve transaksjonen. Det avhenger igjen av kompleksiteten på transaksjonen og kundenes egen kompetanse. Inntrykket er at det normalt brukes juridisk rådgivning i tillegg. I de tilfellene selskapet er involvert er det i hovedsak knyttet til rådgivning i forbindelse med regnskap, skatt og avgift.

**4. Ved kjøp / salg – I hvilken utstrekning er ditt inntrykk av at det blir brukt rådgivere?**

Det blir ofte brukt rådgivere gjennom en DD prosess. Igjen vil det være avhengig av både selgers og kjøpers kompetanse. Spesielt med tanke på å redusere risiko ved å avdekke «lik i lasten». Ofte benyttes også advokater.

**Generelt – markedspraksis, egen erfaring**

**5. På generelt grunnlag - Hva vil du si er mest vanlig i markedet i dag, kjøp av eiendom eller kjøp av selskap?**

Det er en klar overvekt av at det er selskap som blir kjøpt/solgt. Dette har vært den klare trenden etter innføringen av fritaksmetoden, tidligere var det mer vanlig å se begge deler i markedet.

Likevel synes det å være en viss økning i salget av eiendom. Spesielt i det siste. Kommer tilbake til en mulig begrunnelse for denne utviklingen under punkt 7.1.

**5.1. Hva tror du er bakgrunnen for at markedet søker denne løsningen? «Det er det andre gjør?»**

Det er i all hovedsak fritaksmetoden, og dokumentavgiften som er avgjørende for valget. Det er da i første rekke selger som danner grunnlaget for hva som er til salgs, og med bakgrunn i gevinst beskatning ønsker han å selge selskapet.

**5.2. Synes det å være noen forskjell på ulike typer eiendomsformer?**

Det synes å være ganske likt, da reglene er de samme. Det er mer kompleksiteten på



byggene som avgjør.

## **6. Hvordan går de fleste av deres kunder frem ved kjøp av en eiendom? – Er alltid utgangspunktet å kjøpe selskap?**

Da intervjuobjektet normalt ikke er involvert i oppstartsfasen av eiendomskjøp, er det vanskelig å anslå noe omkring den første intensjonen. Inntrykket er likevel at det ofte er selger som har en oppfatning i utgangspunktet som blir avgjørende for kjøper.

En viktig grunn til at selger har slik «makt», er det relativt gode eiendomsmarkedet. Med mindre det er spesielle forhold ved eiendommen som gjør denne ukurant, vil det stort sett være en annen kjøper som er villig til å kjøpe selskapet, dersom første interessent kun vil kjøpe eiendommen.

### **6.1. Hvorfor er det slik?**

Selger ønsker å unngå gevinstbeskatning, fritaksmetoden.

### **6.2. Synes det å være ulike strategi på ulike typer eiendomsformer?**

Nei, igjen er reglene like. Sett bort ifra bolig.

## **7. Hvordan synes fordelingen å være mellom kjøp av eiendom og kjøp av selskap etter din erfaring?**

Med bakgrunn i intervjuobjektets egen portefølje anslår han at det for 2013 var omtrent 70 % kjøp av selskap, og 30 % kjøp av eiendom. Han mener dette trolig ligger en del over hva som er vanlig i markedet for øvrig. En potensiell bakgrunn for dette «avviket», fremkommer av punkt 7.1 Tidligere år anslår han at det har vært helt opptil 100 % kjøp av selskap, med kun en marginal andel transaksjoner med eiendom.

### **7.1. Hva synes normalt å være avgjørende for valget?**

**Ved kjøp av selskap:** Fritaksmetoden og dokumentavgiften er normalt avgjørende.

Det er en ekstra risiko ved kjøp av selskap, i og med at man arver historikken men dette blir normalt dekket opp ved garantier i kontrakten.

Ett aspekt ved kjøp av selskap er at man ofte ikke priser inn fordelene det er å ikke betale dokumentavgift. Det brukes ofte kun som argument på kjøp av selskapet.

**Ved kjøp av eiendom:** Ofte vil selger selge selskapet for at gevinsten ikke skal bli skattepliktig. Dette medfører ofte en redusert pris i forhold til å selge eiendommen, da kjøper blant annet får fradrag for skatteulempe og andre poster i selskapet. For en del eiendomsselskaper er det opparbeidet store fremførbare underskudd som selskapene ikke ser noe mulighet til å nyttiggjøre seg av i fremtiden. De «vokser seg inn i evigheten». Når en eventuell gevinst blir spist opp av ett fremførbart underskudd vil det likevel ikke bli noen skattepliktig gevinst for selskapet. Fritaksmetoden som argument faller dermed bort. Ett tenk eksempel hvor man kan få 100 for eiendommen, mens man grunnet bla. Skatterabatten med mer bare får 90 for salg av aksjene. Dersom man ikke får noen beskatning på gevinsten for salg av eiendommen (fremførbart underskudd) vil det naturlig være lønnsomt å selge eiendommen.

## **8. Har dere sett tilfeller hvor man underveis i prosessen endrer på planen?**

Det har forekommet tilfeller, men det er ikke så ofte. Da typisk på bakgrunn av funnene gjort i en DD prosess. Normalt garanterer selger for slike avvik og kjøper aksepterer dette.

### **8.1. Hva har i så tilfelle vært avgjørende?**

Funnene i DD prosesser for forhold i selskapet ble for lang. For mye «grums» i selskapet.

## **9. Hvilket inntrykk har du av utviklingen – har praksis endret seg? (kjøp av eiendom, eller selskap)**

Det har etter innføringen av fritaksmetoden vært en klar utvikling i form av at transaksjoner av selskaper er mest vanlig. Tidligere så man mer begge deler. Det synes dog nå å være en utvikling mot at eiendom selges oftere igjen, men det er betinget av selgers øvrige skatteposisjoner.

## **10. Hva vil du si har vært/ er utfordrende ved:**

Tekniske ting ved eiendommen er felles.

### **10.1. Kjøp av eiendom?**

Dokumentavgiften. Justeringsproblematikk (mva) kan oppstå. Skattemessig og regnskapsmessig greit for kjøper. Det kan komme tvilstilfeller på når man faktisk har

kjøp eiendommen, når er risikoen overdratt til kjøper?

## **10.2. Kjøp av selskap?**

Faren for «lik i lasten» er en utfordring. Setter krav til gjennomgangen av selskapet. Mange eiendommer er fisjonert ut i selskaper. Dette medfører også en potensiell risiko. Ved en fisjon kan det være at man tar med seg forpliktelser, og garantier. Det kan også være at fisjonen risikerer å bli kjent ugyldig. Riktignok ikke veldig vanlig, men risikoen ligger der.

Regnskapene «lever» i oppgjørsfasen, og det er derfor ofte behov for både estimerte og reviderte oppgjørsoppstillinger. Man må forutsette ting, og gjøre avsetninger.

Samtidig som aktørene blir flinkere, går prosessene bedre.

## **11. Arving av historikk - ved kjøp av selskap**

### **11.1. Hvor vanlig er det å få «ubehagelige overraskelser» i ettertid – av både vesentlig og mer uvesentlig karakter?**

Ikke veldig vanlig, da gjennomgangen i forkant (DD) normalt avdekker problemstillingene. I den grad det har vært noe, så har det vært dekket opp av garantier i kontrakten. Det er dog verdt å merke seg risikoen ved at selger går konkurs, eller på annen måte ikke klarer å gjøre opp for garantiene de har stilt.

#### **11.1.1. Hva går «overraskelsene» ut på? (mva., skatt, forpliktelser – tidligere drift?)**

Ofte går det på avgift og skatt. Da med tanke på tidligere behandling. Det avdekkes gjerne gjennom bokettersyn.

Det kan også være tekniske ting med eiendommen, men det omfattes da ikke av dette punktet.

### **11.2. Synes det å være noen forskjell på typer av bygg? (Eksempelvis kontor vs. Industri)**

Synes ikke å være noen forskjell her. Avhenger mer av byggets kompleksitet.

## 12. Due Diligence

### 12.1. Hvor vanlig er det å gjennomføre DD?

Det varierer. Men det er så godt som alltid en DD. Særlig blant de proffe aktørene.

Det kan være at aktørene har kunnskapen selv, eller de hyrer inn rådgivere.

Det gjøres gjerne gjennom: Teknisk, juridisk og finansiell (regnskap/skatt)

### 12.2. Hvor omfattende gjøres en DD ved eiendomskjøp?

Det avhenger veldig av kompleksiteten. Både på selskapet, og eiendommen.

#### 12.2.1. Hvor langt tilbake i tid går man?

Normalt går man 3 år tilbake i tid, men det kan variere.

### 12.3. Hva dukker vanligvis opp, og på hvilke typer eiendommer? Kan man se noen klare forskjeller på ulike typer eiendomsformer?

Ikke sett noen tydelige forskjeller på typer bygg. Igjen mer avgjørende på byggs kompleksitet.

### 12.4. Hender det at man endrer til kjøp av eiendom som en konsekvens av funnene i en DD?

Ja, det hender. Også motsatt vei. Det er ofte en kombinasjon av flere ting. Gjerne da knyttet til risikoen ved selskapet, eller selgers skattemessige posisjon.

Det finnes tilfeller hvor til tross for funnene i en DD (kanskje manglende dokumentasjon) at en kjøper selskapet, og tar dermed en risiko mot en rabatt i kjøpesummen.

## 13. Skatterabatt

### 13.1. Hvordan er ditt inntrykk - virker lave skatteverdier inn på påvirker valget?

Inntrykket er at det ikke påvirker valget, men det påvirker prisen.

### 13.2. Fastsettes skatterabatten ved skjønn, eller matematisk beregning? Brukes alltid den samme beregningsmodellen(satsen)?

Det fastsettes ofte ved skjønn, som igjen har en matematisk beregning til grunn.

Utgangspunktet kan være en matematisk beregning, men det ender opp med skjønn gjennom «gi og ta» forhandlinger.

En ser eksempler på at rabatter blandes sammen, hvilket gjør det vanskeligere å se hva den faktiske skatterabatten var. Mens proffe selgere ofte tar med skatterabatten som en forutsetning i innledende runder.

## 14. Justeringsreglene

### 14.1. Hvilken påvirkning har justeringsreglene av 2008 på valget?

Inntrykket er at det ikke har hatt noen synlig påvirkning. Intervjuobjektet mener det kanskje tar litt tid før man blir klar over hvilken risiko som foreligger.

Det er verdt å stille seg spørsmålet om justeringsoversikten blir kontrollert godt nok i kjøpsprosessen:

Kan det hende at man i kjøpsprosessen tillegger justeringsoversikten for liten vekt.

Man ser for lite på den. Det kan være at dokumentasjonen ikke er tilstrekkelig, og at ett eventuelt senere bokettersyn ikke godkjenner justeringsfordelingen. Og medfører ett behov for en tilbakebetaling av avgift. Her kan det potensielt ligge noen

«bomber». Intervjuobjektet har ikke sett konkrete tilfeller av dette, men ser at risikoen kan foreligge.

## **15. Selskapsstruktur**

### **15.1. Hva vil du si er optimal struktur for salg av en eiendom?**

Etter fritaksmetoden, og inntil Conoco-Phillips dommen i HR, ville optimal struktur være SPV selskap i en konsernstruktur. Ett selskap, en eiendom.

Etter dommen i HR kan en tenke seg ett tilfelle hvor det blir mer lønnsomt å ha flere eiendommer samlet i ett selskap for å spare kostnader knyttet til administrasjon osv.

Mange selskaper er dyrere enn ett.

Før man ved ett eventuelt salg fisjonerer ut eiendommen. Det skjer trolig ingen fusjoner, men det kan være aktuelt ved nye kjøp/etableringer.

### **15.2. Hvor vanlig oppfatter du at det er å optimalisere strukturen med tanke på salg?**

Optimalisering er veldig vanlig i dag.

#### **15.2.1. Synes det å være en utvikling på dette området de siste årene?**

Etter innføringen av fritaksmetoden ble mange selskaper delt opp, og det har vært en helt klar utvikling i den retningen.

Eiendommene kan i enkelte tilfeller til og med være inndelt i ulike selskaper på seksjonsnivå.

## **16. Har du andre forhold, vi ikke har vært igjennom, som er av avgjørende betydning for valget?**

Hvordan man i regnskapet til kjøper skal behandle skatterabatten man får ved kjøpet av selskap fremfor eiendom.

## **Vedlegg 7 – Referat intervju – Intervjuobjekt 5- Revisor**

### **Referat - Intervju - rådgivere**

Anonymitet: Nei

Intervjuobjekt: Autorisert regnskapsfører og registrert revisor, daglig leder

Arbeider i selskap: Eget regnskaps og konsulent firma

Tidspunkt: 01. April 2014, kl. 10

Sted: Selskapets lokaler

### **Introduksjon**

#### **1. Intervjuobjektets - Bakgrunn, erfaring og arbeidsoppgaver?**

Intervjuobjektet er utdannet revisor. Arbeidserfaring fra 2 av landets største revisjonsselskaper, startet for seg selv i 2003. Sitter i flere nasjonale fagutvalget. Samt er en aktiv foreleser på ulike kurs. Arbeider mest med eiendoms- og investeringsselskaper.

#### **2. Hvilket ståsted har dere i eiendomstransaksjoner? (Rådgiver i forkant, underveis i prosessen, ved oppgjør, ser resultatene i etterkant)**

Løpende involvert i prosessen når kunder skal kjøpe eller selge eiendom, eller selskap. Avhengig av kundenes behov. Er derav rådgiver i alle deler av prosessen, spesielt knyttet til dette med beregning av skattefordel. Men er lite involvert i forhandlingene. Har også noe erfaring fra kjøp og salg av egen eiendom i selskapet.

#### **3. Hvor ofte er dere involvert som rådgivere i en kjøps/salgs prosess? Hva bistår dere normalt med?**

Det varierer. Se for øvrig svar på spørsmål 2.

#### **4. Ved kjøp / salg – I hvilken utstrekning er ditt inntrykk av at det blir brukt rådgivere?**

Inntrykket er at rådgivere blir brukt mer og mer. Selvsagt avhengig av størrelse og kompleksitet på transaksjonen. Ofte er det ett behov for rådgivning, selv om det i noen tilfeller kan diskuteres om rådgiverne er de som lager behovet. For små aktører er det ofte behov for rådgiver, men det kan oppstå «problemer» der verdiene er små mens

rådgivningen er omfattende og blir dyr.

Normalt blir advokater brukt, men det bør og er ofte en blanding av rådgivere.

## **Generelt – markedspraksis, egen erfaring**

### **5. På generelt grunnlag - Hva vil du si er mest vanlig i markedet i dag, kjøp av eiendom eller kjøp av selskap?**

Det er absolutt mest vanlig å se transaksjoner med selskap.

#### **5.1. Hva tror du er bakgrunnen for at markedet søker denne løsningen? «Det er det andre gjør?»**

Det er tydelig at fritaksmetoden er helt avgjørende. Det ser man ved det markante skille etter at fritaksmetoden ble innført. Tidligere lå alt ofte samlet, og det har vært en prosess med opprydning i organisering av selskaper.

#### **5.2. Synes det å være noen forskjell på ulike typer eiendomsformer?**

Har ingen forutsetning for å si at det er noen forskjell.

### **6. Hvordan går de fleste av deres kunder frem ved kjøp av en eiendom? – Er alltid utgangspunktet å kjøpe selskap?**

Inntrykket er at de fleste går inn med en tanke om å kjøpe selskapet. I utgangspunktet tenker på forholdene rundt eiendommen, og ikke selskapet. De mer «uproffe» har ofte ikke noe særlig bevist forhold til det. Det finnes eksempler på hvor kunder omtrent har vært usikre på om de kjøpte selskapet eller eiendommen. Særlig da hos mer «uproffe» aktører.

#### **6.1. Hvorfor er det slik?**

For små selskaper/aktører kan det bunne i uvitenhet.

Mens, igjen, fritaksmetoden virker avgjørende. Da selger sparer skatt. Gitt at det er gevinst. Fordelen den sparte skatten representerer, fordeles gjerne på kjøper og selger etter en fordeling de blir enige om. Dermed tjener begge parter på det. For kjøper er det da viktig at skatterabatten blir god nok.



Dokumentavgiften er også medvirkende.

**6.2. Synes det å være ulike strategi på ulike typer eiendomsformer?**

Nei, om man holder bolig og tomt (ikke avskrivbare eiendeler) utenom.

Det er viktig at selskapet er klargjort for salg, med tanke på strukturering m.m.

**7. Hvordan synes fordelingen å være mellom kjøp av eiendom og kjøp av selskap etter din erfaring?**

Anslagvis omkring 80 % selskapstransaksjoner, og 20 % eiendomstransaksjoner. Det virker som om trenden er i ferd med å snu. Spesielt utenlandske investorer virker å foretrekke å kjøpe eiendommen for å unngå risikoen ved kjøp av selskapet.

**7.1. Hva synes normalt å være avgjørende for valget?**

Fritaksmetoden og dokumentavgiften er avgjørende for at selskapstransaksjoner er det mest vanlige.

**8. Har dere sett tilfeller hvor man underveis i prosessen endrer på planen?**

Ja, da at kjøp av selskap ble til kjøp av eiendom.

**8.1. Hva har i så tilfelle vært avgjørende?**

Struktur i opprinnelig selskap har vært avgjørende. Samt at der har ligget mye annet i selskaper, som eksempelvis biler og forpliktelser av ulik karakter. Rabattene man må sette blir så store at man heller selger/kjøper eiendommen.

Det virker også inn at det blir høye transaksjonskostnader, som man ikke får fradrag for ved kjøp av selskapet. Trolig glemmer mange dette aspektet.

**9. Hvilket inntrykk har du av utviklingen – har praksis endret seg? (kjøp av eiendom, eller selskap)**

Det selges, som tidligere nevnt, mye mer selskap etter fritaksmetoden, som før. Men igjen virker det som om eiendomstransaksjoner er på vei oppover igjen.

## **10. Hva vil du si har vært/ er utfordrende ved:**

### **10.1. Kjøp av eiendom?**

Denne formen er mindre utfordrende. Det er dog utfordringer knyttet til allokering av saldoverdiene.

### **10.2. Kjøp av selskap?**

Utfordringer knyttet til beregning av skatteulempen. Verdsettelse av andre eiendeler og gjeld. Samt andre skatteposisjoner.

## **11. Arving av historikk - ved kjøp av selskap**

### **11.1. Hvor vanlig er det å få «ubehagelige overraskelser» i ettertid – av både vesentlig og mer uvesentlig karakter?**

Ikke veldig vanlig, men sett det ved noen få tilfeller. Det er viktig med en god DD slik at man får redusert risikoen, gjennom å få kontroll på historikken og dokumentasjonen.

Normalt er man godt dekket av garantiene. Men hva om selger ikke følger opp, eller lenger eksisterer?

Fra selgers ståsted – Om ett resultat av ett bokettersyn tilsier at selskapet må tilbakebetale avgift. Kjøper sier at selger skal dekke det med bakgrunn i garantiene, men selger er ikke enig i konklusjonen i bokettersynet. Hvilken mulighet og rett har da selger til å forfølge saken? Han er jo ikke part i saken mellom selskapet og skattemyndighetene. Spesielt om kjøper bare godtar kravet – da i hans øyne det uansett er selger som har ansvaret. En slik prosess kan potensielt ta veldig lang tid. En viktig problemstilling. Går nok ofte bra, men risikoen ligger der.

#### **11.1.1. Hva går «overraskelsene» ut på? (mva., skatt, forpliktelser – tidligere drift?)**

I de tilfelle man får overraskelser kan det skyldes at man ikke har fått riktige opplysninger i DD prosessen, og dermed ikke avdekket risikoen «i tide». Feil i inntektene kan påvirke eiendomsverdien, da denne ofte tar utgangspunkt i

leieinntektene. Kan potensielt bli store beløp.

Ellers er det ofte knyttet sammen med skatt, og spesielt moms.

**11.2. Synes det å være noen forskjell på typer av bygg? (Eksempelvis kontor vs. Industri)**

Nei, ikke noe inntrykk av det.

## **12. Due Dilligence**

**12.1. Hvor vanlig er det å gjennomføre DD?**

Det er vanlig, i en eller annen form. Kan dele det inn i 3 ulike: «Ingen», Ligth og full.

Ved større transaksjoner er det veldig vanlig.

**12.2. Hvor omfattende gjøres en DD ved eiendomskjøp?**

Avhenger av kompleksitet og kjøpers egen kompetanse.

**12.2.1. Hvor langt tilbake i tid går man?**

Det varier, men opptil 4-5 år.

**12.3. Hva dukker vanligvis opp, og på hvilke typer eiendommer? Kan man se noen klare forskjeller på ulike typer eiendomsformer?**

Ingen klar forskjell på eiendomstyper. Det er mye forskjellig som dukker opp. Av juridisk karakter kan det være behov for opprydning i grunnboken, knyttet til hjemmel med mer.

Har sett ett eksempel hvor det ble oppdaget at ett bygg som hadde vært i drift i mange år faktisk ikke hadde byggetillatelse, og da heller ingen ferdigattest.

**12.4. Hender det at man endrer til kjøp av eiendom som en konsekvens av funnene i en DD?**

Har ikke vært borti at det har blitt endret som en direkte konsekvens av en DD.

## **13. Skatterabatt**

### **13.1. Hvordan er ditt inntrykk - virker lave skatteverdier inn på påvirker valget?**

Ingen erfaring som tilser at størrelsen på gapet påvirker. Kun påvirkning på pris.

### **13.2. Fastsettes skatterabatten ved skjønn, eller matematisk beregning? Brukes alltid den samme beregningsmodellen(satsen)?**

Ved en ganske matematisk beregning. Bruker gjerne sjablong, etablerte «tommelfinger regler». Etter hvert som tiden går blir avvikene mellom regnskapsmessig og skattemessige verdier større og større. Man bør alltid være forsiktig med bruk av sjablonger, men bør vite hvordan man faktisk kommer ut. Det oppleves ikke som veldig vanlig at man ser på en ny allokering og lar denne danne grunnlaget.

## **14. Justeringsreglene**

### **14.1. Hvilken påvirkning har justeringsreglene av 2008 på valget?**

Virker ikke å ha hatt noen påvirkning, løses gjennom avtaler. Det er dog ikke positivt om det har vært justeringshendelser, og om bygget er nyoppført. Da dette medfører en risiko. Trolig forskjell i vurderingen knyttet til proffe og uproffe aktører.

## **15. Selskapsstruktur**

### **15.1. Hva vil du si er optimal struktur for salg av en eiendom?**

SP selskaper i konsernstruktur. Hvor det er ett holdingselskap mellom hovedselskapet og hver eiendom. Dette med tanke på å få det så rent som mulig, spre risikoen og sikre at lånefinansieringen og risikoen til denne blir værende i hvert enkelt selskap.

### **15.2. Hvor vanlig oppfatter du at det er å optimalisere strukturen med tanke på salg?**

Det synes å være veldig vanlig.

**15.2.1. Synes det å være en utvikling på dette området de siste årene?**

Ja, en sterk utvikling etter innføringen av fritaksmetoden.

**16. Har du andre forhold, vi ikke har vært igjennom, som er av avgjørende betydning for valget?**

Spørsmål knyttet til finansiering kan virke avgjørende for valget. Bankenes vurderinger og krav.

## **Vedlegg 8 – Referat intervju – Intervjuobjekt 6 - Advokat**

### **Referat – Intervju - rådgivere**

Anonymitet: Nei

Intervjuobjekt: Advokat, partner

Arbeider i selskap: Stort advokatfirma

Tidspunkt: 31. Mars 2014, kl. 13

Sted: Selskapets lokaler

### **Introduksjon**

#### **1. Intervjuobjektets - Bakgrunn, erfaring og arbeidsoppgaver?**

Intervjuobjektet arbeider som advokat. Har jobbet med eiendom i en årrekke, og arbeider for tiden 100 % med eiendomstransaksjoner, strukturering før salg og bistand for meglere.

#### **2. Hvilket ståsted har dere i eiendomstransaksjoner? (Rådgiver i forkant, underveis i prosessen, ved oppgjør, ser resultatene i etterkant)**

Det varierer veldig. Ideelt, og ønskelig, er å være med helt fra så tidlig som mulig. Valg av struktur m.m. De er med i alle prosesser, fra forkant til etterkant.

Det legges ofte føringer, knyttet til kontrakten i bud fasen. Mye av premissene blir fastsatt i bud aksepten, det glir lite slingringsmann i etterkant. Av den grunn er det ønskelig å bli involvert så tidlig som mulig i prosessen.

#### **3. Hvor ofte er dere involvert som rådgivere i en kjøps/salgs prosess? Hva bistår dere normalt med?**

Det er løpende involvert i kjøps/salgs prosesser. I løpet av ett år har bistår de i transaksjoner for mellom 10-18 milliarder. Avhengig av «gode og dårlig år».

#### **4. Ved kjøp / salg – I hvilken utstrekning er ditt inntrykk av at det blir brukt rådgivere?**

Det avhenger av aktørene, og kompleksiteten. Men på generelt grunnlag er inntrykket at det så godt som alltid brukes rådgivere. Normalt er det advokater som benyttes. Særlig ved transaksjoner med selskap.

Enkelte aktører har spesialisert seg innenfor enkelte bransjer, eksempelvis bygårder i Oslo, og aktørene har dermed opparbeidet seg tilstrekkelig med kunnskaper til å redusere bruken av rådgivere.

### **Generelt – markedspraksis, egen erfaring**

#### **5. På generelt grunnlag - Hva vil du si er mest vanlig i markedet i dag, kjøp av eiendom eller kjøp av selskap?**

Det meste vanlige er kjøp av selskap. Men det er heller ikke uvanlig at det er eiendommen selges, selv om dette er i mindre grad enn selskap.

##### **5.1. Hva tror du er bakgrunnen for at markedet søker denne løsningen? «Det er det andre gjør?»**

Bakgrunnen er i førsterekke fritaksmetoden, og skattefritak for en gevinst. Selger legger føringer.

Det er dog viktig å gjøre en vurdering av hvorvidt man faktisk har en gevinst ved salg av eiendommen. Særlig de som kjøpte når markedet var på topp i 06/07 kan mulig realisere med tap. Dersom man kan realisere en eiendom med tap, bør man selge eiendommen. Etersom man da vil ha fradrag for tapet, noe man ikke får ved realisasjon av aksjene. Denne vurderingen er det en del som glemmer.

Kjøpere ønsker primært å kjøpe eiendommen av tre hovedgrunner – lavere risiko, høyere skattemessige verdier og det oppleves som mer forståelig hva man kjøper. Mens selger vil selge selskapet.

##### **5.2. Synes det å være noen forskjell på ulike typer eiendomsformer?**

Nei, det synes ikke å være noen forskjell. Bolig holdt utenom.

#### **6. Hvordan går de fleste av deres kunder frem ved kjøp av en eiendom? – Er alltid utgangspunktet å kjøpe selskap?**

De fleste vurderer eiendommen som sådan først. Og ofte vil kjøper kjøpe eiendommen. Men det er igjen selger som legger føringene.

### **6.1. Hvorfor er det slik?**

Selger – unngår beskatning ved gevinst.

Kjøper – unngår risikoen ved kjøp av eiendommen. Unngår dokumentavgift ved kjøp av selskapet.

### **6.2. Synes det å være ulike strategi på ulike typer eiendomsformer?**

Nei, det kan heller være at selskapsformen til eierselskapet gjør det mer utfordrende.

## **7. Hvordan synes fordelingen å være mellom kjøp av eiendom og kjøp av selskap etter din erfaring?**

I en prosentvis fordeling er det nært 90 % transaksjoner med selskap, mens det er 10 % med eiendommer.

### **7.1. Hva synes normalt å være avgjørende for valget?**

Normalt er det fritaksmetoden som er hovedårsaken, med dokumentavgiften som årsak nummer to.

## **8. Har dere sett tilfeller hvor man underveis i prosessen endrer på planen?**

Ja, det er ikke uvanlig.

### **8.1. Hva har i så tilfelle vært avgjørende?**

Det er ofte forhold ved selskapet som er avgjørende. Usikre gjelds posisjoner.

Garantiansvar. Vært igjennom en fisjon eller fusjon som kan medføre risiko for mulige skattemessige konsekvenser. Ikke alt som er i orden med bokføring, skatt og avgift. Utgjør en betydelig risiko. Selskapet kan ha en dårlig reating.

## **9. Hvilket inntrykk har du av utviklingen – har praksis endret seg? (kjøp av eiendom, eller selskap)**

Etter innføringen av fritaksmetoden i 2005 ble det ett markant skille. Før det var det nøytralt med salg av eiendom eller selskap. I årene etter er det ett klart flertall av selskaper som selges.



## **10. Hva vil du si har vært/ er utfordrende ved:**

### **10.1. Kjøp av eiendom?**

Det kan være en utfordring å få selger og kjøper til å møtes om kjøpesummen. Er ett stort gap mellom selges krav og kjøpers bud. Utfordringer knyttet til å få selger til å forstå hvorfor han skal få mindre, og hvorfor kjøper skal betale mer.

Dokumentavgiften på 2,5 %. Mulig å utfisjonere en hjemmel, men det innebærer en risiko, og gjøres derfor sjeldent.

### **10.2. Kjøp av selskap?**

Utfordringer knyttet til skatt og avgift. Gjeldsposisjoner, både kjente og ukjente krav. Samt garantiansvar. Utfordrende å finne all risiko, og kunne verdsette risikoen korrekt i oppgjøret.

## **11. Arving av historikk - ved kjøp av selskap**

### **11.1. Hvor vanlig er det å få «ubehagelige overraskelser» i ettertid – av både vesentlig og mer uvesentlig karakter?**

Det er vanlig med omfattende garantier, som gjerne settes opp gjennom funnene man å gjøre i en DD. Det er da sjeldent man får overraskelser i ettertid, som ikke allerede er oppdaget.

#### **11.1.1. Hva går «overraskelsene» ut på? (mva., skatt, forpliktelser – tidligere drift?)**

I hovedsak går funnene i en DD på skatte- og avgiftsmessige problemstillinger.

### **11.2. Synes det å være noen forskjell på typer av bygg? (Eksempelvis kontor vs. Industri)**

Nei, ikke direkte. Mer avhengig av kompleksiteten på byggene. Hvordan leiekontraktene er utformet. Hvor mye kostnader som dekkes av leietaker, og hvor mye som blir gårdeiers kostnad.

## 12. Due Diligence

### 12.1. Hvor vanlig er det å gjennomføre DD?

En form for gjennomgang gjøres alltid. Det mest vanlige er nok at det gjøres konkrete sjekker. Eksempelvis sjekk av grunnboka.

En DD er på mange måter ett «mange artet troll», da det kan gjøres i alt fra liten grad til å gå veldig grundig til verks innenfor flere aspekter ved selskapene – både juridisk, økonomisk og teknisk.

### 12.2. Hvor omfattende gjøres en DD ved eiendomskjøp?

En mer omfattende DD vil gjøre risikoen mindre, da man adresserer problemområdene og kan ta inn forhold knyttet til disse i kontrakten.

Kjøpers rådgiver leverer ofte en liste til selger, med punkter selger må dokumentere og gi tilbakemelding på.

#### 12.2.1. Hvor langt tilbake i tid går man?

Det normale er 3 år, men det kan hende at man går så langt tilbake i tid som 10 år om man finner spesielt grunnlag for det.

Går uansett alltid til stiftelsen, da denne kan ha avgjørende betydning for hva som har vært i selskapet tidligere.

### 12.3. Hva dukker vanligvis opp, og på hvilke typer eiendommer? Kan man se noen klare forskjeller på ulike typer eiendomsformer?

Ingen beviselig forskjell på ulike eiendomstyper.

Normalt finner man ikke så mye negative ting, heller at man finner at ting ser greit ut. Eksempelvis at hjemmel og leiekontrakter er korrekte.

### 12.4. Hender det at man endrer til kjøp av eiendom som en konsekvens av funnene i en DD?

Ja, det skjer relativt ofte. Men det kan også gå motsatt vei. En selger, som ikke er en profesjonell aktør, kan ville selge eiendommen, men ender opp med heller ville selge selskapet.

## 13. Skatterabatt

### 13.1. Hvordan er ditt inntrykk - virker lave skatteverdier inn på påvirker valget?

Det påvirker ikke valget, men det påvirker prisfastsettelsen.

### 13.2. Fastsettes skatterabatten ved skjønn, eller matematisk beregning? Brukes alltid den samme beregningsmodellen(satsen)?

Stort sett blir den fastsatt ved skjønn. Det er ett inntrykk av at kompensasjonen i grunn aldri er stor nok. Da man aldri selger eiendommen, vil en ikke kunne nyttiggjøre seg av kompensasjonen.

## 14. Justeringsreglene

### 14.1. Hvilken påvirkning har justeringsreglene av 2008 på valget?

Ja, det har påvirket noe. Etter den gamle forskrift 117 til merverdiavgiftsloven kunne man ikke selge ett nyoppført bygg de 3 første årene, uten å måtte tilbakebetale avgiften. Mens man nå kan avtale at justeringsforpliktelsen /justeringsretten kan overtas av kjøper ved transaksjon av eiendom.

Går man i dybden på justeringsoppsettene vil man ofte avdekke avvik.

## 15. Selskapsstruktur

### 15.1. Hva vil du si er optimal struktur for salg av en eiendom?

Det optimale er SP i en holding struktur. Hvor hjemmelen ligger sammen med eiendommen i ett SP selskap. Det øker fleksibiliteten.

### 15.2. Hvor vanlig oppfatter du at det er å optimalisere strukturen med tanke på salg?

Det er veldig vanlig.

#### 15.2.1. Synes det å være en utvikling på dette området de siste årene?

Som tidligere nevnt en sterk utvikling etter innføring av fritaksmetoden.

**16. Har du andre forhold, vi ikke har vært igjennom, som er av avgjørende betydning for valget?**

Det er verdt å merke seg at fritaksmetoden ble innført over natta, og kom dermed veldig brått på. Det kan tenkes at det vil kunne komme andre endring, muligens i en annen retning, som igjen vil snu på bildet slik det ser ut i dag.

Spesielt den nye HR dommen knyttet til salg og fisjon er banebrytende.

## **Vedlegg 9 – Referat intervju – Intervjuobjekt 7- Advokat**

### **Referat - Intervju - rådgivere**

Anonymitet: Nei

Intervjuobjekt: Advokat

Arbeider i selskap: Advokatfirma

Tidspunkt: 01. April 2014, kl. 09

Sted: Selskapets lokaler

### **Introduksjon**

#### **1. Intervjuobjektets - Bakgrunn, erfaring og arbeidsoppgaver?**

Intervjuobjektet er utdannet jurist, samt ett årsstudium i bedriftsøkonomi. Tidligere arbeidet 5 år skatteetaten og 7 år i ett større advokatfirmaet. Arbeidet spesielt med skatte- og selskapsrett. Svarene blir gitt med bakgrunn i total erfaring.

#### **2. Hvilket ståsted har dere i eiendomstransaksjoner? (Rådgiver i forkant, underveis i prosessen, ved oppgjør, ser resultatene i etterkant)**

Operer som rådgiver i forkant, og underveis i kjøps/salgs transaksjoner.

#### **3. Hvor ofte er dere involvert som rådgivere i en kjøps/salgs prosess? Hva bistår dere normalt med?**

Tidligere vært mest involvert i forkant av prosessen. Forberedt grunnen, strukturering m.m. I det siste vært mer involvert i kjøp/salgs prosesser. Som rådgiver for både kjøpere og selgere.

#### **4. Ved kjøp / salg – I hvilken utstrekning er ditt inntrykk av at det blir brukt rådgivere?**

Inntrykket er at det normalt blir brukt rådgivere i stor grad. I de tilfellene det ikke blir brukt rådgivere, hører man ofte ikke om det. Hvilket teoretisk kan gjøre at inntrykket er noe misvisende for totalbildet.

## Generelt – markedspraksis, egen erfaring

### 5. På generelt grunnlag - Hva vil du si er mest vanlig i markedet i dag, kjøp av eiendom eller kjøp av selskap?

Hovedinntrykket er at selskap fortsatt er det mest vanlige i markedet i dag. Men det synes å være en viss utvikling i form av at det selges/kjøpes mer eiendom nå. Det er ikke lenger så «opplest og vedtatt» at selskapskjøp er det som nødvendigvis er riktig.

#### 5.1. Hva tror du er bakgrunnen for at markedet søker denne løsningen? «Det er det andre gjør?»

Bakgrunnen for at det er selskapskjøp som er mest vanlig, er fritaksmetoden.

#### 5.2. Synes det å være noen forskjell på ulike typer eiendomsformer?

Nei, kan ikke se å ha merket noen forskjell på eiendomsformene.

### 6. Hvordan går de fleste av deres kunder frem ved kjøp av en eiendom? – Er alltid utgangspunktet å kjøpe selskap?

Det varierer ut ifra partenes ståsted. Ofte er kjøper åpen i starten av prosessen, mens selger har en klar oppfatning av hva han ønsker. Det blir ofte en vurdering mellom aktørene og deres rådgivere omkring hva som lønner seg i deres tilfelle, for det konkrete tilfelle.

Prosessene starter ofte forskjellig, hvilket innebærer ett grunnlag for variasjon. Det er stort sett uansett selger som legger føringene, og da ofte ved å ville selge selskapet.

Hvor sterk forhandlingsposisjon en selger har i prosessen vil avhenge av tilbud/etterspørsel. Finner han lett en annen kjøper?

#### 6.1. Hvorfor er det slik?

Det er normalt fritaksmetoden, og gevinst beskatning hos selger som er avgjørende. I enkelte tilfeller ønsker også kjøper å kjøpe selskapet for å kunne nyttiggjøre seg av skatteposisjoner, som fremførbart underskudd i selskapet.

#### 6.2. Synes det å være ulike strategi på ulike typer eiendomsformer?

Nei, har ingen erfaring som tilsier det.

**7. Hvordan synes fordelingen å være mellom kjøp av eiendom og kjøp av selskap etter din erfaring?**

Basert på erfaring fra tidligere anslås en det at 9 av 10 transaksjoner er salg av selskap. Med bakgrunn i erfaringen den siste tiden er forholdet noe annerledes, men det er ikke mange nok tilfeller til å kunne si noe sikkert om at det er en reell endring på gang.

**7.1. Hva synes normalt å være avgjørende for valget?**

Det er i all hovedsak fritaksmetoden som er avgjørende, samt dokumentavgiften. I de tilfellene eiendom selger skyldes det ofte den historiske risikoen.

**8. Har dere sett tilfeller hvor man underveis i prosessen endrer på planen?**

Ja, det har vært tilfeller.

**8.1. Hva har i så tilfelle vært avgjørende?**

Ofte er risikoen i selskapet hovedgrunnen. Det kan være at selskapet har en dårlig historikk, ett dårlig renomme eller lignende. Andre ganger kan begrunnelsen være at man ønsker å få avskrivningsgrunnlaget opp, men ofte blir det medtatt som en korrigering på kostpris på aksjene.

Det er også tilfeller hvor strukturen i selskapet, eksempelvis at det ligger andre eiendeler der, tilsier at man burde kjøpe eiendommen.

Det har også skjedd at banken har lagt føringer i forbindelse med finansieringen, hvor de ber om at eiendommen kjøpes med tanke på risikoen i selskapet.

**9. Hvilket inntrykk har du av utviklingen – har praksis endret seg? (kjøp av eiendom, eller selskap)**

Etter skattereformen med fritaksmetoden ble selskap helt klart det mest vanlige. Men som tidligere besvart så synes det å være en viss endring, mot mer salg av eiendom nå. Det oppleves at det nå gjøres med reelle vurderinger.

**10. Hva vil du si har vært/ er utfordrende ved:**

Det tekniske ved bygget kan være utfordrende, men det vil gjelde for begge alternativene.

### **10.1. Kjøp av eiendom?**

Ikke så mye som er utførende ved kjøp av eiendommen, som ikke også følger med som en utfordring ved kjøp av selskapet.

### **10.2. Kjøp av selskap?**

Det blir en del tilleggsmomenter ved kjøp av selskap. Behov for en mer omfattende gjennomgang av selskapets innhold. Kartlegging av risiko. Utfordringer knyttet til å prise skatteposisjonene, eksempelvis fremførbart underskudd. Det er ofte en forhandlingssak.

## **11. Arving av historikk - ved kjøp av selskap**

### **11.1. Hvor vanlig er det å få «ubehagelige overraskelser» i ettertid – av både vesentlig og mer uvesentlig karakter?**

Det er lite vanlig å få overraskelser. Ofte blir ting avdekket i gjennomgangen av selskapet, og medtatt i garantiene. Ellers vil de generelle garantiene som blir gitt av selger ofte dekke de funnene som eventuelt skulle bli gjort. Det bør derfor legges arbeid ned i å få kontrakten så god som mulig, med tanke på garantier, sett fra kjøpers ståsted.

#### **11.1.1. Hva går «overraskelsene» ut på? (mva., skatt, forpliktelser – tidligere drift?)**

Hva man finner kan være så mangt. I de tilfellene det er komplekse bygg og leietakersituasjoner øker sjansen for feil.

Eksempler på ting man finner som er feil er: Det er brukt feil avskrivningssats. Tomteverdien er avskrevet. Feil bruk av konsernbidrag. Feil allokering av påkostning og vedlikehold, og mangelfull dokumentasjon. Med påfølgende risiko for endring. Feil, og eller ikke godt nok dokumentert utskillelse av saldogruppe J.

### **11.2. Synes det å være noen forskjell på typer av bygg? (Eksempelvis kontor vs. Industri)**

Har ikke inntrykk av det, men det kan være at det er tilfelle om man setter seg ned og ser systematisk på det.



## 12. Due Diligence

### 12.1. Hvor vanlig er det å gjennomføre DD?

Det virker som det kun er unntaksvis at det ikke gjøres noen form for DD. Men det er varierende hvor omfattende gjennomgangen gjøres.

### 12.2. Hvor omfattende gjøres en DD ved eiendomskjøp?

Det avhenger veldig av størrelse, kompleksitet og kjøpers kompetanse. Selgers rykte og profesjonalitet kan også virke inn. Eksempelvis om en selger har gått konkurs før, eller generelt «går for å være en luring». I ett slikt tilfelle er kanskje eiendomskjøp det tryggeste.

#### 12.2.1. Hvor langt tilbake i tid går man?

Normalt går man 3 år tilbake i tid.

### 12.3. Hva dukker vanligvis opp, og på hvilke typer eiendommer? Kan man se noen klare forskjeller på ulike typer eiendomsformer?

Har ikke noe grunnlag for å kunne si at der er noen forskjeller knyttet til type eiendom.

### 12.4. Hender det at man endrer til kjøp av eiendom som en konsekvens av funnene i en DD?

Det hender, da med oftest med begrunnelse i selskapets risiko som tidligere omtalt.

## 13. Skatterabatt

### 13.1. Hvordan er ditt inntrykk - virker lave skatteverdier inn på påvirker valget?

Lave skatteverdier virker oftest kun inn på prisfastsettelsen.

**13.2. Fastsettes skatterabatten ved skjønn, eller matematisk beregning? Brukes alltid den samme beregningsmodellen(satsen)?**

Har opplevd begge deler, men en matematisk beregning synes å være vanligst. Men det har vært en viss dreining. Det tok tid å få satt en bransjestandard i utgangspunktet. Det tok også tid med å oppdatere bransjestandarden når saldogruppe J kom med forhøyet avskrivningssats.

I de tilfellene hvor det er mer proffe aktører på begge sider, synes det å oftere bli brukt en matematisk beregning.

**14. Justeringsreglene**

**14.1. Hvilken påvirkning har justeringsreglene av 2008 på valget?**

Inntrykket er at det ikke har gjort noen forskjell. Men det har blitt litt mer komplekst, da selger overtar en potensiell justering i opptil 10 år. Kan være ett potensielt problemområde.

**15. Selskapsstruktur**

**15.1. Hva vil du si er optimal struktur for salg av en eiendom?**

SP selskaper i en konsernstruktur. Det gir en god fleksibilitet.

**15.2. Hvor vanlig oppfatter du at det er å optimalisere strukturen med tanke på salg?**

Det virker vanlig. Det er ofte det man gjør som rådgiver. Strukturering ved oppstart.

**15.2.1. Synes det å være en utvikling på dette området de siste årene?**

Ja, etter innføringen av fritaksmetoden har dette blitt mer og mer vanlig.

**16. Har du andre forhold, vi ikke har vært igjennom, som er av avgjørende betydning for valget?**

Den nye dommen i HR knyttet til fisjon og salg av selskap med eiendom er spennende. Det blir interessant å se hva skatteetaten kommer med av kommentarer til dommen. De har trukket flere lignende saker etter domsavsigelsen. Vil det tilsi en endring i praksis, eller vil de distansere seg? Eller jobbe med en lovendring?



Norges miljø- og  
biovitenskapelige  
universitet

Postboks 5003  
NO-1432 Ås  
67 23 00 00  
[www.nmbu.no](http://www.nmbu.no)