



# Maksimering av verdier ved eiendomsutvikling

Tigerseminaret 24. august 2022



# Foredragsholdere



**Andreas Fuglesang**  
Mobil: 995 23 525  
E-post: afu@sands.no

Omfattende erfaring med forhandlinger  
og overdragelse av næringseiendom



**Roger Engebretsen**  
Mobil: 924 35 318  
E-post: ren@sands.no

Omfattende erfaring med  
eiendomsutvikling- og transaksjoner, samt  
skatt og avgift for fast eiendom



- Et av Norges største advokatfirmaer – 200 medarbeidere
- Landsdekkende tilstedeværelse med samarbeidende kontorer i Oslo, **Tromsø**, Bergen, Trondheim, Stavanger, Tønsberg og Ålesund
- Sterk avdeling for fast eiendom og entreprise



# Våre kontorer

Oslo | Tønsberg | Stavanger | Bergen | Ålesund | Trondheim | Tromsø



# Risiki



**Politisk risiko**

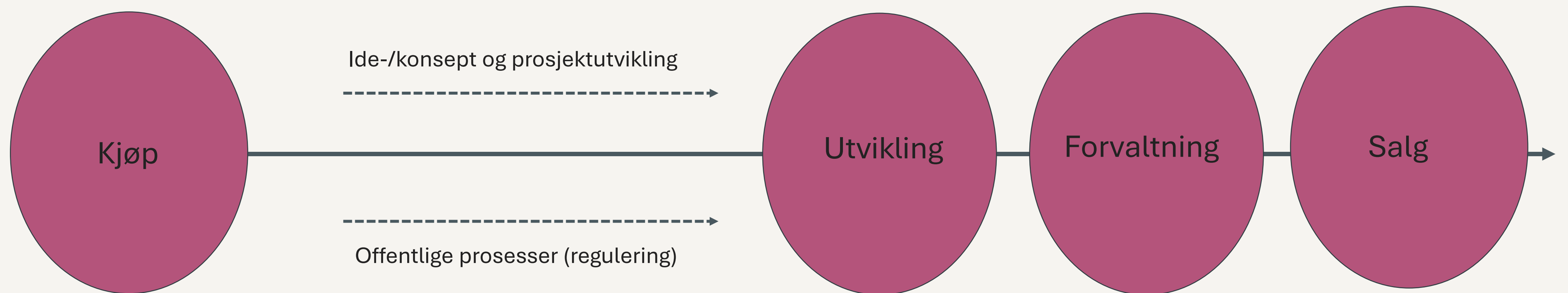
**Finansiering (egenkapital og  
fremmedfinansiering)**

**Resultat**

**Marked (salg og utleie)**

**Utvikling (entreprise/  
byggekostnader,  
organisering/struktur)**

# Prosjektets ulike faser



- Finansiering og oppgjørsstrukturer
- Samarbeidsprosjekter
- Skatteulempen

- Selskapsstruktur – skatt/MVA

- Forberedelsesfasen
- Meglerstandard
- Justeringsrettigheter-/forpliktelser MVA



# ABC Parken – Kombinasjonsprosjekt

## Beskrivelse av prosjektet

- Uavklart om det blir trinnvis utbygging – uansett flere bygg A, B og C
- Parkering i underetasje – uavklart om den blir gjennomgående
- Næring med butikker i 1. etasje
- Kontorer i 2. etasje
- Bolig 3.- 5. etasje
- Skal kunne selge næringsdelen underveis
- Skal kunne ta inn eksterne investorer i deler av prosjektet
- Boliger organiseres som selveier
- Parkering skal være kombinasjon av utleie til næring og en del forbeholdt boligene, men uavklart om plassene skal selges som del av boligene eller leies ut
- Rekkefølgekrav – gang- og sykkelvei, torgarealer





The background image is a low-angle, upward-looking shot of a spiral staircase. The concrete balustrade and steps create a strong geometric pattern of concentric squares and rectangles that spiral towards the center. The lighting is bright, coming from a skylight at the top, which casts shadows and highlights the texture of the concrete.

# Kjøpsfasen



# Finansiering og oppgjørsstruktur



- Transaksjons- og avtalestruktur
  - Hva skal kjøpes
  - Forutsetninger og forbehold
  - Verdsettelse fast pris vs. verdsettelse avhengig av fremtidige begivenheter
- Finansiering og oppgjør
  - Utsatt oppgjør – selgerkreditt
    - BFU 57/07 – beskatningstidspunktet for selger





# Skatteulempes ved kjøpsobjektet

To typiske skatteulempes:

- Kjøp av eiendom i AS med lav skattemessig saldooverdi av bygget
  - Kjøpesummen bør hensynta kjøpers «mindreavskrivninger»
  - Mekanismen ligger i meglerstandarden – husk dette allerede i budaksept, men husk også andel som skal allokere til tomteverdi
- Kjøp av eiendom med MVA-justeringsforpliktelser
  - Kjøpesummen bør hensynta fremtidig risiko for kjøpers tilbakebetaling av tidligere refundert MVA
  - Ingen standard tekst i meglerstandarden – konkret vurdering





# Samarbeidsprosjekter

- Selskapsstruktur og form
  - Prosjekter er i ulike sykluser med ulike skatteposisjoner
  - Unngå innlåsing av skatteposisjoner i prosjektet
- Avtaleverk mellom partene
  - Aksjonæravtale





# Utviklingsfasen – skatt og MVA – to praktiske eksempler



# Hvor skal vi starte?

- **Kartlegge type prosjekt**
  - Grunnleggende spørsmål er **hva** vi skal bygge og **hvordan** skal bygget brukes når det er ferdigstilt
- **Hva skal bygges?**
  - Bolig
  - Næring
  - Kombinasjon
  - Annet (kino, kulturhus, svømmeanlegg, klatrepark, kunstgressbane, padeltennis, lounge med servering for eldre beboerne)
  - Nybygg
  - Rehabilitering eller ombygging
- **Hvilken type kostnader har vi?**





# Hva ønsker man å oppnå ved optimal struktur?

## Avgift

- Oppnå maksimalt fradrag for inngående merverdiavgift på utviklings- og byggekostnader
- Sikre fleksibilitet salg vs. utleie
- Tilrettelegge for lavest mulig dokumentavgift ifm. salgstransaksjoner

## Skatt

- Tilrettelegge for å unngå skatteplikt på gevinst ved salg (og fradragsrett ved tap)
- Ulike problemstillinger ved ulike prosjekter
  - Rehabilitering vs. nybygg
  - Næring vs. Bolig
- Optimal finansiering



## Felles:

Riktig struktur gir fleksibilitet til å selge raskere og til lavere transaksjonskostnad enn når strukturen skal skapes i perioden fra bud til gjennomføring

Kontroll på risiko

Hensiktsmessig med tanke på finansiering og sikkerheter



# ABC Parken – Tomt med flere formål - Skatt

- Bolig 12 000 per m<sup>2</sup> i tomtebelastning
- Bolig 8 000 m<sup>2</sup>
- Næring 2 000 per m<sup>2</sup> i tomtebelastning
- Næring 4 000 m<sup>2</sup>
- Næring representerer 33 % av arealet
- Næring representerer 7,6 % av verdien ut fra verdsettelse med utgangspunkt i tomtebelastning
- Vi forutsetter at skattemessig kostpris for tomten er MNOK 100

## Alternativ 1:

- Seksjonert – hvis seksjoneringsbrøk følger areal er 1/3 næring
  - Tomteverdi belastet bolig er 66,66 %, - MNOK 66,6
  - Tomteverdi belastet næring er 33,33 % - MNOK 33,3

## Alternativ 2:

- Fisjon før seksjonering – fordeling følger virkelig verdi
  - Tomteverdi belastet bolig er 92,4 % - MNOK 92,4
  - Tomteverdi belastet næring er 7,6 % - MNOK 7,6
- Forskjellen er MNOK 25,6 for tomtebelastningen for bolig – 22 % skatt – netto MNOK 5,6 i besparelse for alternativ 2 vs. alternativ 1



# ABC Parken - Merverdiavgift

- Hvordan skal næringsstrukturen struktureres for å sikre fradrag for merverdiavgift?
  - Grunnleggende forutsetning - næringsarealer som skal leies ut til avgiftspliktig virksomhet
  - Holder med bindende leiekontrakt – fradragsrett kan dermed oppstå allerede i byggefasen
  - Fradragsretten bortfaller 6 måneder etter ferdigstillelse
- Det må være samme subjekt som har byggekostnadene og som vil få avgiftspliktige inntekter
  - Etablere struktur med nødvendige selskaper, typisk Næring AS, Parkering AS og Bolig AS
- Ett eller flere Næring AS?
  - Flere næringsseksjoner - ulike kjøpere?
- Entreprise
  - Felles entreprisekontrakt, men sørg for at entreprenøren fakturerer riktig selskap
  - Modell 1 til 3 som for fordeling av kostnader for tomteopparbeidelse jf. lysbilde nr. 17

**Etabler selskapene så tidlig som mulig  
og styr kostnadene inn til riktig selskap**



# Merverdiavgift - 20 % av totale kostnader

- I utbyggingsprosjekter utgjør merverdiavgift 20 % av totale kostnader – **Struktur** er verktøyet for å sikre fradragsrett for merverdiavgift
- Eksempel:
  - Prosjektselskap ABC AS ønsket å bygge ABC Parken, startet med å rive eksisterende bygg, kjøpe inn planleggingskostnader og planere/tilrettelegge tomte for oppføring av ABC Parken samt noe grunnarbeider utført. Kostnad så langt MNOK 100 hvorav MNOK 10 gjelder aktuelle lokaler.
  - Det er inngått leiekontrakt for dagligvarebutikk i deler av 1. etasje og utleie av kontor til et rådgivende ingeniørfirma i 2. etasje. Merverdiavgift ble fortløpende fradragsført for en andel av byggekostnadene (ekskl. tomme lokaler).
  - Før ferdigstillelse av lokalene og innflytting, ønsket de å selge næringslokalene (1. og 2. etasje) til en eller flere andre investorer (alternativt inngå partnerskap med andre investorer) for denne delen av prosjektet for å hente kapital til gjennomføringen
    - Salg av eiendom = skatteplikt
    - Salg av aksjeselskap = fritaksmetoden
    - Utbyggingsselskapet må fisjoneres før lokalene er ferdigstilt og leietaker flyttet inn



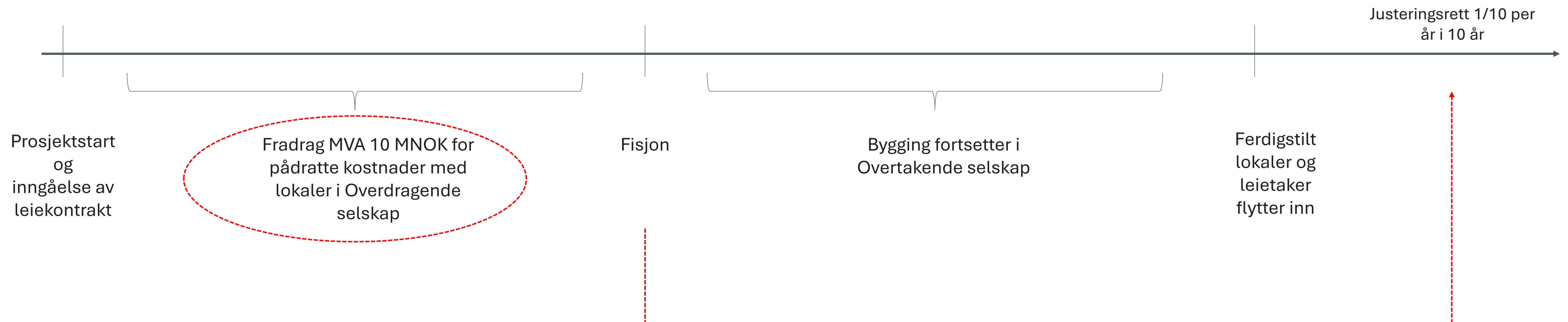
# Eksempel forts.

Hva skjer med merverdiavgift pådratt i perioden mellom prosjektstart/inngått leiekontrakt og tidspunktet for fisjonen?

Vi forutsetter at Overdragende selskap før fisjonen er forhåndsregistrert for MVA

Hva skjer med inngående MVA på kostnadene pådratt av Overdragende selskap før fisjonen

- 1) Overdragende: tilbakeføringsplikt
- 2) Overtakende: Justeringsrett i Overtakende selskap forutsatt justeringsavtale



**Det blir aldri feil å være tidlig ute**



# Salgsfasen



# Forberedelser til salg

- Næring: hvert salgsojekt i eget AS som kan selges etter fritaksmetoden
- En god megler vil ofte kunne trekke opp prisen ved interesse fra flere
  - Vær forsiktig med «off market» salg selv om det er behagelig
- Sikre og dokumentere alle nødvendige rettigheter
  - F eks parkering, adkomstrett, utbedre mangler, fjerne gamle eller uønskede servitutter/heftelser
- Vær systematisk på dokumentasjonen gjennom hele prosjektet, så består du lettere kjøpers due diligence
  - Vi opplever jevnlig krav fra kjøper knyttet til enten tekniske, juridiske eller finansielle forhold
  - Krav resulterer ofte i prisavslag, skadesløserklæringer eller forhold som må oppfylles før overtakelse



# Budaksept og Meglerstandarden

- Det er i forhandlingene om bud og aksept som «slaget står»
  - Pris, prisberegning og betalingstidspunkt
  - Prisfradrag for mindreavskrivninger og MVA justeringsforpliktelser
  - Presisere nødvendige forbehold (DD, styresamtykke, finansiering, utbedringer eller offentlige tillatelser)
    - Vi opplever jevnlig uklare bud, særlig ved utviklingseiendom
- «Alle» salg av næringseiendom skjer ved meglerstandarden
  - Husk at den er selgervennlig ift. avhendingsloven
- Trender ved forhandling av meglerstandarden:
  - Større aktører justerer mer til sin fordel i meglermalen enn mindre aktører
  - Typiske justeringer:
    - Justering til en parts fordel
    - Justering for å tilpasses eiendommen eller salget

# Håndtering av MVA justeringsrettigheter og -forpliktelser

- Salg av AS
  - Justeringsrettigheter- og forpliktelser skal være dokumentert i vedlegg til kjøpekontrakten
  - Verdsettelse av justeringsrett MVA for nyoppførte men tomme lokaler
- Salg av næringseiendom:
  - Inngå avtale om overføring av justeringsforpliktelse senest i samme MVA termin
  - Forglemmelse: selger blir sittende igjen med justeringsforpliktelsen, som utløses ved salget



**S A N D S**