



Inntektsføring over tid etter IFRS 15

Implementering av standarden i bransjen for eiendomsutvikling

Ida Myrhaug Dåstøl og Kristine Marie Bjørnslett Nilsen

Veileder: Kjell Ove Røsok

Masteroppgave innenfor regnskap og revisjon

NORGES HANDELSHØYSKOLE

Dette selvstendige arbeidet er gjennomført som ledd i masterstudiet i økonomi- og administrasjon ved Norges Handelshøyskole og godkjent som sådan. Godkjenningen innebærer ikke at Høyskolen eller sensorer innestår for de metoder som er anvendt, resultater som er fremkommet eller konklusjoner som er trukket i arbeidet.

FORORD

Denne masteroppgaven er en del av masterstudiet i regnskap og revisjon ved Norges Handelshøyskole (NHH).

Det har vært en spennende og krevende skriveprosess, hvor vi har beriket vår kunnskap om IFRS 15 og bransjen for eiendomsutvikling. Vi håper denne kunnskapen kommer til nytte når vi begynner yrkeslivet som revisorer. Videre gleder vi oss til å se det endelige utfallet av implementeringen av standarden i 2018.

Vi ønsker å rette en stor takk til vår veileder, Kjell Ove Røsok, for gode innspill og tilbakemeldinger gjennom hele prosessen. Det har vi satt stor pris på. Videre vil vi takke informantene som har stilt opp og bidratt med verdifulle innspill til oppgaven. Spesielt takk til Jan Aastveit for engasjement både før og under intervjuet.

Til slutt vil vi takke familie for tilbakemeldinger og korrekturlesing av oppgaven.

Bergen, desember 2017



Ida Myrhaug Dåstøl



Kristine Marie Bjørnslett Nilsen

SAMMENDRAG

Inntekten er normalt den største og viktigste posten i et regnskap. I januar 2018 ble IASB sin nye inntektsføringsstandard implementert, og alle børsnoterte foretak i Norge er pålagt å anvende den. Implementeringen var forventet å være like utfordrende som da IFRS ble innført som regnskapsspråk i Norge i 2005. En av bransjene hvor det har vært store diskusjoner relatert til hvordan standarden skal tolkes, er den norske bransjen for eiendomsutvikling.

Diskusjonene i bransjen har i hovedsak vært relatert til om salg av prosjekterte leiligheter kan inntektsføres over tid. Etter tidligere standarder har slike prosjekter blitt inntektsført ved overlevering av leiligheten. Ifølge aktørene fra bransjen reflekterer ikke dette selskapenes verdiskapning, ettersom oppføring av leiligheter normalt strekker seg over flere regnskapsperioder. Ved innføring av den nye standarden mener enkelte aktører at det åpnes opp for inntektsføring over tid. Flere regnskapseksperter mener imidlertid det fortsatt må inntektsføres ved overlevering til kunden. På bakgrunn av uenighetene, vil utredningen ta for seg hvilke utfordringer som oppstår i forbindelse med implementering av den nye standarden i den norske bransjen for eiendomsutvikling.

For å besvare problemstillingen har det blitt gjennomført dybdeintervjuer med regnskapsansvarlige som representerer store aktører i bransjen og med revisorer fra fagavdelingene i de fire store revisjonsselskapene.

Den nye standarden presenterer tre alternativer for inntektsføring over tid. Studien avdekker at ett av disse alternativene er aktuelt i forbindelse med inntektsføring av prosjekterte leiligheter. Det foreligger imidlertid uenighet blant regnskapseksperterne om vilkårene i alternativet er oppfylt. Det skyldes at kunden har rett til å avbestille leiligheten før den er ferdigstilt. I slike tilfeller er det ikke klart om vilkåret om rett til betaling er oppfylt. Bransjeaktørene påpeker at avbestilling sjeldent vil finne sted, og at det derfor er svært uheldig om det er årsaken til at de ikke skal kunne inntektsføre over tid. Enkelte regnskapseksperter kritiserer også alternativet for å ikke være i samsvar med standards hovedprinsipp om inntektsføring ved overføring av kontroll.

FORKORTELSER

BC	Basis for Conclusions <i>(Grunnlag for konklusjoner)</i>
Buofl	Bustadoppføringslova
CF	Conceptual Framework <i>(IASB sitt konseptuelle rammeverk)</i>
EF	Europaparlamentets- og rådsforordning
EU	Den europeiske union
EØS	Det europeiske økonomiske samarbeidsområdet
FASB	The Financial Accounting Standards Board <i>(Standardsettende organ i USA)</i>
Forbrkj	Forbrukerkjøpsloven
IAS	International Accounting Standards <i>(Prefiks for standarder som inngår i IFRS)</i>
IASB	International Accounting Standards Board <i>(Standardsettende organ for IFRS)</i>
IASC	International Accounting Standards Committee <i>(Forgjengeren til IASB)</i>
IFRIC	International Financial Reporting Interpretations Committee <i>(IASB sitt fortolkningsorgan)</i>
IFRS	International Financial Reporting Standards <i>(Regnskapsspråk og prefiks for standarder som inngår i regnskapsspråket)</i>
Rskl	Lov om årsregnskap
Popplyl	Lov om behandling av personopplysninger

INNHOLDSFORTEGNELSE

FORORD	II
SAMMENDRAG	III
FORKORTELSER	IV
INNHOLDSFORTEGNELSE	V
1 INNLEDNING	1
1.1 BAKGRUNN FOR VALG AV PROBLEMSTILLING	1
1.2 PROBLEMSTILLING	2
1.3 AVGRENSNING	4
1.4 DISPOSISJON FOR OPPGAVEN	4
2 TEORI	5
2.1 GENERELT OM IFRS	5
2.2 KONSEPTUELT RAMMEVERK	6
2.3 INNTEKTSFØRING	7
2.3.1 <i>Tidligere inntektsføringsstandarder</i>	7
2.3.1.1 IAS 11	7
2.3.1.2 IAS 18	8
2.3.1.3 IFRIC 15	9
2.3.2 <i>Dagens inntektsføringsstandard - IFRS 15</i>	11
2.3.2.1 Bakgrunn for nytt prinsipp	11
2.3.2.2 Femstegsmodellen	13
3 METODE	22
3.1 VALG AV FORSKNINGSDESIGN	22
3.2 KVALITATIV FORSKNINGSMETODE	23
3.3 DATAINNSAMLING	23

3.3.1	<i>Intervju som metode for å innhente data</i>	24
3.3.1.1	Utvalg.....	24
3.3.1.2	Om Informantene	26
3.3.1.3	Henvisningsteknikk i analysen	27
3.3.2	<i>Forberedelse og gjennomføring av intervjuene</i>	28
3.3.2.1	Forberedelser til intervju og intervjuguide	28
3.3.2.2	Gjennomføring av intervjuene.....	30
3.4	BEARBEIDING AV DATAENE.....	31
3.5	EVALUERING AV KVALITETEN PÅ FORSKNINGEN	32
3.5.1	<i>Reliabilitet</i>	32
3.5.2	<i>Validitet</i>	34
3.5.2.1	Intern validitet	34
3.5.2.2	Ekstern validitet.....	35
4	ANALYSE	37
4.1	STEG 1 – IDENTIFISERE KUNDEKONTRAKTER	38
4.2	STEG 2 – IDENTIFISERE LEVERERINGSFORPLIKTELSER	39
4.3	STEG 3 – FASTSETTE TRANSAKSJONSPRISEN	40
4.4	STEG 4 – ALLOKERE TRANSAKSJONSPRISEN.....	42
4.5	STEG 5 – INNTEKTSFØRE NÅR LEVERINGSFORPLIKTELSEN ER OPPFYLT	43
4.5.1	<i>IFRS 15.35b – Kontrollerer kunden leiligheten mens den produseres?</i>	43
4.5.1.1	Kan kunden styre bruken av leiligheten under oppføring?.....	44
4.5.1.2	Kan kunden oppnå de vesentligste gjenværende fordelene fra leiligheten?.....	45
4.5.2	<i>IFRS 15.35c – Skaper utbygger en leilighet som ikke har alternativ bruk for seg, og har han rett til betaling for arbeidet som er utført?</i>	46
4.5.2.1	Ikke alternativ bruk	47

4.5.2.2	Håndhevbar rett til betaling for arbeid som er utført til dato.....	52
4.5.3	<i>Ulik implementering i andre land</i>	66
4.5.3.1	Sverige.....	66
4.5.3.2	Frankrike.....	70
5	AVSLUTNING	72
5.1	KONKLUSJON.....	72
5.2	FORSLAG TIL VIDERE FORSKNING.....	74
	LITTERTURLISTE	76
	VEDLEGG	81
	VEDLEGG 1:.....	81
	VEDLEGG 2:.....	82
	VEDLEGG 3:.....	85

1 INNLEDNING

1.1 Bakgrunn for valg av problemstilling

Den største og viktigste enkeltposten i et regnskap er normalt inntekten (Kvifte, 2002). Inntekter er blant annet viktig for regnskapsbrukere i forbindelse med evaluering av foretakets lønnsomhet, ledelsens prestasjoner og ved avgjørelser om fremtidige investeringer (Aldreson, et al., 2007).

Regnskapsmessig behandling av inntekter vil avhenge av hvilket regnskapsspråk som benyttes. I Norge er børsnoterte foretak pålagt å rapportere etter IFRS (rskl, 1998, § 3-9 tredje ledd). IFRS sine tidligere standarder for inntektsføring ble kritisert for å være lite oppdaterte. I 2002 innledet derfor de standardsettende organene IASB og FASB et samarbeidsprosjekt om å utarbeide en felles standard for inntektsføring. Prosjektets formål var å forbedre sammenlignbarheten av regnskap på tvers av landegrenser, samt å fjerne inkonsistens og svakheter ved tidligere standarder (IFRS 15. IN5).

Resultatet av samarbeidsprosjektet var den nye inntektsføringsstandarden IFRS 15. Den ble implementert 1. januar 2018 og innførte et nytt prinsipp for inntektsføring. Etter tidligere standarder var overgang av risiko og fordeler avgjørende for inntektsføringen, mens ved IFRS 15 ble fokuset flyttet over til overgangen av kontroll (IFRS 15.BC 118). I fagmiljøet er det enighet om at implementeringen har vært svært krevende. Enkelte har sammenlignet utfordringene relatert til innføringen av IFRS 15 med innføringen av IFRS i Norge. Det kan blant annet forklares av inntektenes betydning for regnskapet, og at endringen vil få innvirkning på bortimot alle børsnoterte foretaks regnskap.

En av bransjene hvor det har vært store diskusjoner knyttet til tolkningen av IFRS 15 er eiendomsbransjen. I Norge er diskusjonen i denne bransjen i hovedsak relatert til tidspunktet for inntektsføringen ved salg av prosjekterte leiligheter. Frem til nå har inntekten ved salg av slike leiligheter blitt innregnet ved overlevering, i samsvar med IFRIC 15. Ved innføring av

IFRS 15 hevder bransjedeltakerne at det åpnes opp for å endre praksis til å inntektsføre over tid. Fagfolk er splittet i vurderingen av om dette kan aksepteres og mener standarden er uklar på flere områder. For å unngå at inntekter skal bli behandlet ulikt, har fire store aktører i bransjen fått hjelp av KPMG til å utarbeide en forespørsel til IFRIC.

1.2 Problemstilling

Eiendomsbransjen er et paraplybegrep for foretak som driver med eiendomsrelatert verdiskapning. Bransjen kan deles opp i flere deler, der eiendomsutvikling er en av dem (Porter, 1989). Eiendomsutvikling dreier seg om å endre bruken av bebygd eller ubebygd areal, med formål om å øke nytten eller den økonomiske avkastningen til arealet (Balchin, Bull, & Kieve, 1995).

I Norge er det flere aktører som utvikler eiendom i form av leilighetskomplekser, blant annet OBOS, Veidekke, AF Gruppen og JM. Utvikling av leilighetskomplekser er ofte organisert som egenregiprosjekter. Det vil si prosjekter der utbygger¹ står for hele verdiskapningen fra tomtekjøp til salg av boligen (OBOS, 2016).

Leilighetene selges ofte før byggeprosessen starter, og det dreier seg derfor om salg av fast eiendom som ikke er ferdigstilt. I slike tilfeller reguleres forholdet mellom utbygger og kunde av Bustadoppføringslova (1997, § 1 første ledd bokstav b). Lovens hovedformål er å verne forbrukeren, og lovens bestemmelser er derfor ufravikelige (buofl, 1997, § 3).

Etter at kunden har skrevet under på kontrakten med utbygger, er han forpliktet til å betale avtalt pris for leiligheten med tilhørende tomt. Kunden mottar da en eksklusiv rett til å få

¹ Utbygger er en aktør i bransjen for eiendomsutvikling

leiligheten som er spesifisert i kontrakten. Normalt betaler kunden minimum 10 % av kontraktssummen på forskudd og resterende beløp ved ferdigstillelse (AF Gruppen, 2016).

Ettersom loven er ufravikelig, må kontrakten mellom kunden og utbygger tilpasses reglene i den. Kunden har derfor rett til å avbestille leiligheten før ferdigstillelse (buofl, 1997, § 53). Avbestillingsretten innebærer at kunden frasier seg retten til å motta leiligheten, men ikke forpliktelsen. I et slikt tilfelle skal utbygger stilles likt som i situasjoner hvor kunden ikke hadde avbestilt (Ot.prp. nr.21, (1996-1997) s.82). Dette løses ved en oppgjørmekanisme, der utbygger etter beste evne må videreselge leiligheten til en ny kunde, og opprinnelig kunde må betale differansen mellom videresalgsprisen og eventuelle tap for utbygger (buofl, 1997, § 54). Som en følge av denne oppgjørmekanismen vil ikke kunden ha rett til overskuddet hvis utbygger selger med gevinst.

Tilvirkningen av leilighetene skjer over en lengre periode, men for å kunne inntektsføre over tid må vilkårene i ett av tre alternativer i IFRS 15.35 være oppfylt. Hvordan standarden skal tolkes vil avhenge av en rekke forhold, blant annet en vurdering av kontrakten og nasjonal lovgivning. Uenighetene blant fagfolk indikerer at det er en vurdering som krever høy grad av skjønnsutøvelse. Enkelte hevder at en generell standard for inntektsføring ikke passer for leiligheter, ettersom egenskapene til en leilighet skiller seg fra en vanlig vare.

Utfordringene relatert til inntektsføring av prosjekterte leiligheter er et eksempel på at prinsippbaserte standarder kan skape krevende skjønsmessige vurderinger. På bakgrunn av dette vil vi ta for oss følgende problemstilling:

Undersøke hvilke utfordringer norske eiendomsutviklingselskaper ser i forbindelse med implementering av IFRS 15, spesielt relatert til om prosjekterte leiligheter kan inntektsføres over tid.

1.3 Avgrensning

Ettersom eiendomsutviklingsbransjen er en vid bransje, og tid er en begrenset ressurs i forbindelse med utredningen, vil studien kun fokusere på inntektsføring ved salg av prosjekterte leiligheter. Nærmere bestemt vil den ta for seg situasjoner der private foretak oppfører leilighetskomplekser og selger kontrakter på enkeltleiligheter til private kunder.

IFRS 15 er en kompleks standard som tar for seg mange problemstillinger relatert til inntektsføring. Som en følge av begrensede ressurser vil de fire første stegene i IFRS 15 sin femstegsmodell behandles i korte trekk. Deretter vil det gjennomføres en mer detaljert vurdering av det femte steget, med spesielt fokus på inntektsføring over tid etter IFRS 15.35c.

Problemstillingen vil ta utgangspunkt i den norske bransjen for eiendomsutvikling, men det vil forekomme innspill fra andre jurisdiksjoner for å belyse utfordringene med implementeringen fra flere sider. Utredningen tar ikke for seg alle elementer i årsregnskapet, blant annet behandles ikke noteinformasjon.

1.4 Disposisjon for oppgaven

Oppgaven består av fem hovedkapitler med tilhørende underkapitler. Innledningen utgjør det første kapittelet og presenterer oppgavens problemstilling, samt bakgrunn for valg av den. I det andre kapittelet presenteres teorien som danner fundamentet for analysen. Der vil det gjøres rede for tidligere og nåværende standarder for inntektsføring etter IFRS. Videre vil det tredje kapittelet ta for seg anvendt metode, som angir hvilke fremgangsmåter som ble benyttet for å besvare oppgavens problemstilling. Analysedelen fremgår av det fjerde kapittelet, der blir problemstillingen drøftet. I det siste og femte kapittelet vil oppgaven oppsummeres, og det presenteres forslag til videre forskning.

2 TEORI

I dette kapittelet presenteres relevant teori for analysedelen. Den første delen av kapittelet er generell og fokuserer på IFRS og det konseptuelle rammeverket. Deretter spesifiseres og flyttes fokuset over på inntektsføring. Tidligere inntektsføringsstandarder beskrives i korte trekk, før nåværende inntektsføringsstandard presenteres. Ettersom oppgavens problemstilling fokuserer på inntektsføring over tid, vil kapittelet vektlegge dette tyngst.

2.1 Generelt om IFRS

IFRS er et verdensledende regnskapsspråk som anvendes av børsnoterte foretak i over 120 jurisdiksjoner (IASB, 2017a). Regnskapsspråket består av flere standarder som inneholder prinsipper for innregning, fraregning, måling og presentasjon (IASB, 2017f).

Det standardsettende organet IASC begynte arbeidet med IFRS i 1973 (IASB, 2017a). Tidlig på 2000-tallet ble IASC gjort om til IASB. IASB overtok dermed ansvaret for regnskapsstandardene og begynte arbeidet med å forbedre og erstatte dem.

Børsnoterte foretak i medlemslandene i EU og EØS er pålagt å avlegge konsernregnskap etter IFRS. Unionens medlemsstater kan også kreve at ikke-børsnoterte foretak anvender regnskapsspråket (Europaparlamentets- og rådsforordning (EF) nr. 1606/2002). I Norge er forordningen fra EF implementert via Regnskapsloven (1998, § 3-9 tredje ledd). Den pålegger børsnoterte foretak å anvende IFRS, mens andre foretak kan velge.

2.2 Konseptuelt rammeverk

IASB sitt konseptuelle rammeverk er grunnmuren til IFRS og angir prinsipper for utarbeidelse og presentasjon av det finansielle regnskapet for eksterne brukere. Det første rammeverket ble publisert i 1989, som en versjon av FASB sitt rammeverk (Kvifte & Johnsen, 2008). «The Conceptual Framework for Financial Reporting» er det gjeldende rammeverket, og den nyeste versjonen ble publisert i 2010. IASB arbeider med en oppdatering som forventes ferdigstilt i starten av 2018 (IASB, 2017d).

Rammeverket er normativt med en deduktiv tilnærming (Kvifte & Johnsen, 2008). At rammeverket er normativt innebærer at det tar utgangspunkt i en referanseramme og beskriver hvordan regnskapet bør utformes (Sterling, 1979). En deduktiv tilnærming innebærer at IASB har utarbeidet målsetninger for det finansielle regnskapet. Regnskapsmessige spørsmål skal besvares ut fra målsetningene og logiske resonnement.

Det konseptuelle rammeverket beskriver de underliggende konseptene i det finansielle regnskapet (IASB, 2010). Det inneholder en beskrivelse av målsetningen med finansiell rapportering, samt kvalitetskrav, definisjoner og regler for innregning, fraregning, måling og presentasjon. Formålet med et slikt rammeverk er at det skal assistere standardsetterne, revisorer og andre brukere, samt bidra til å harmonisere regnskapsreglene mellom ulike jurisdiksjoner. Det konseptuelle rammeverket operasjonaliseres gjennom regnskapsstandardene. Ifølge «purpose and status» kapittelet i det konseptuelle rammeverket, vil ikke rammeverket overstyre en IFRS standard² (2010).

IASB sitt rammeverk er balanseorientert, noe som innebærer at definisjonen av en eiendel eller forpliktelse må være oppfylt før det kan balanseføres. Rammeverket definerer en eiendel som: «En ressurs som kontrolleres av et foretak som et resultat av tidligere hendelser

² Standarder som er utgitt av IASB benevnes IAS og standarder som er utgitt av IASB benevnes IFRS. I denne oppgaven benyttes IFRS som fellesbetegnelse på IAS og IFRS standarder.

og som fremtidige økonomiske fordeler forventes å tilflyte foretaket fra» (CF 4.4A). En forpliktelse defineres som: «En eksisterende plikt for foretaket som oppstår av tidligere hendelser, og oppgjør av disse forventes å føre til en strøm av ressurser ut fra foretaket som omfatter økonomiske fordeler» (CF 4.4B). Videre er egenkapitalen en residual av eiendelenes verdi etter at forpliktelsene er fratrukket (CF 4.4C). En økning i eiendeler, reduksjon i forpliktelser eller begge deler tilsvarer en inntekt, mens det motsatte tilsvarer en kostnad. Dette gjelder med unntak av endringer som skyldes inn- eller utbetaling av egenkapital (CF 4.25).

2.3 Inntektsføring

I denne delen av teorikapittelet vil tidligere³ og nåværende⁴ IFRS-standarder for inntektsføring presenteres.

2.3.1 Tidligere inntektsføringsstandarder

Tidligere var inntektsføring etter IFRS regulert av flere standarder. Aktuelle standarder for inntektsføring i forbindelse med salg av prosjekterte leilighetskomplekser var IAS 11, IAS 18 og IFRIC 15, hvor sistnevnte var en fortolkningsuttalelse som omhandlet regnskapsføring av fast eiendom. I det følgende vil overnevnte standarder presenteres kort.

2.3.1.1 IAS 11

Den første versjonen av IAS 11 ble publisert i 1978, og siste oppdatering ble foretatt i 1993 (IAS 11.2; IASB, 2017b). Standarden skal anvendes på driftsinntekter og utgifter fra anleggskontrakter (IAS 11.1). En anleggskontrakt defineres i IAS 11.3 på følgende måte: «En kontrakt som er særlig framforhandlet for tilvirkning av en eiendel eller en kombinasjon

³ Tidligere standarder benyttes for å omtale inntektsføringsstandarder som var gjeldende før implementering av IFRS 15.

⁴ Nåværende standarder benyttes for å omtale gjeldende inntektsføringsstandard, IFRS 15.

av eiendeler som er tett innbyrdes forbundet eller innbyrdes avhengige når det gjelder utforming, teknologi og funksjon eller endelig hensikt eller bruk. »

Dersom ikke forhold tilsier noe annet, skal reglene i standarden anvendes på hver enkelt anleggskontrakt (IAS 11.7). Videre fremgår det av IAS 11.12 at inntekter fra kontraktene skal måles til virkelig verdi av vederlaget, og at innregningen skal skje i takt med kontraktens fullføringsgrad når inntektene og kostnadene kan estimeres på en pålitelig måte. Dersom det oppstår tap skal det derimot kostnadsføres umiddelbart (IAS 11.22).

2.3.1.2 IAS 18

Den nyeste versjonen av IAS 18 ble publisert i 1993 og er en revidert versjon av den første utgaven fra 1982 (IASB, 2017b). IAS 18 fungerte som en paraplystandard for inntektsføring av driftsinntekter som ikke var regulert i spesialstandarder. Standarden ble derfor anvendt på driftsinntekter som stammet fra varesalg, tjenesteyting og andres bruk av foretakets eiendeler som fører til renteinntekt, royalties og utbytte (IAS 18.1).

Driftsinntekter defineres i IAS 18.7 på følgende måte: «Bruttotilgang av økonomiske fordeler som tilflyter foretaket i løpet av regnskapsperioden som følge av den ordinære virksomheten når denne fører til økt egenkapital, bortsett fra økninger som gjelder innskudd fra eiere.»

Driftsinntektene skal måles til virkelig verdi av vederlaget (IAS 18.9). Tidspunktet for inntektsføring vil avhenge av når innregningskriteriene oppfylles. Det foreligger forskjellige innregningskriterier for varesalg, tjenestesalg og renter, royalties og utbytte. Kriteriene for innregning av renter, royalties og utbytte vil ikke bli behandlet nærmere ettersom det ikke vil være aktuelt for inntektsføring i forbindelse med prosjekterte leiligheter.

For å kunne inntektsføre driftsinntekter fra et varesalg må fem kumulative vilkår i IAS 18.14 være oppfylt. For det første foreligger det krav om at det vesentligste av risikoer og fordeler fra eiendelen er overført til kunden (IAS 18.14a). Dette er et sentralt prinsipp i forbindelse med inntektsføring av varesalg (Walton & Aerts, 2009). Videre må også kontroll og forvaltning av eiendelen være overført til kunden (IAS 18.14b). I tillegg må inntektene og kostnadene må kunne måles pålitelig, og det må være sannsynlig at foretaket mottar de økonomiske fordelene tilknyttet transaksjonen. Det skal først inntektsføres når samtlige vilkår er oppfylt (IAS 18.14). Normalt vil dette tidspunktet være ved levering av varen.

Når det kommer til inntektsføring av driftsinntekter fra tjenestesalg, angir IAS 18.20 fire kumulative vilkår som må oppfylles. Det første vilkåret oppstiller krav om at inntekter og utgifter kan måles pålitelig (IAS 18.20e,d). Videre foreligger det krav om at det er sannsynlig med økonomiske fordeler som følge av transaksjonen (IAS 18.20b). I tillegg må fullføringsgraden på slutten av rapporteringsperioden kunne måles på en pålitelig måte (IAS 18.20c). Ved tjenestesalg foreligger det imidlertid ikke krav om at risiko og kontroll skal gå over til kunden. Her skal innregning av inntekt og tilhørende kostnad skje i takt med fullføringsgraden til tjenesten, altså etter løpende avregningsmetode (IAS 11; IAS 18.21).

Reglene i standarden gjelder i utgangspunktet for hver enkelt transaksjon som en helhet, likevel kan det i noen situasjoner være nødvendig å behandle ulike bestanddeler i transaksjonen separat, eller flere transaksjoner samlet (IAS 18.3).

2.3.1.3 IFRIC 15

IFRIC 15 er en fortolkningsuttalelse som ble publisert i 2008 grunnet usikkerhet rundt regnskapsføring av inntekter og kostnader i forbindelse med salg av fast eiendom (IASB, 2017b). Fortolkningsuttalelsen ble implementert i Norge i 2010 etter godkjenning fra EU.

IFRIC 15 inneholder retningslinjer for om en avtale om kjøp av fast eiendom skal inntektsføres etter IAS 11 eller IAS 18, og tidspunktet for innregning av driftsinntekter ved bygging av fast eiendom.

Ved vurdering av om kontrakten hører inn under IAS 11 eller IAS 18, må det vurderes om kontrakten er en anleggskontrakt som skal behandles etter IAS 11. Ifølge IFRIC 15 foreligger det en anleggskontrakt dersom kunden har mulighet til å bestemme de vesentligste strukturelle elementene rundt utformingen før byggeprosessen igangsettes, og/eller har mulighet til å foreta vesentlige strukturelle endringer etter prosessen har startet (IFRIC 15.11). Det er uten betydning om kunden benytter seg av muligheten. Dersom det foreligger en anleggskontrakt, skal det inntektsføres over tid etter IAS 11 (IFRIC 15.13).

Dersom det ikke foreligger en anleggskontrakt, kommer IAS 18 til anvendelse (IFRIC 15.12). I en slik situasjon vil tidspunktet for inntektsføring avhenge av om det dreier seg om salg av en vare eller salg av en tjeneste (IFRIC 15.14). Ifølge IFRIC 15.15 omfatter avtalen salg av en tjeneste dersom avtalen kun innebærer levering av en tjeneste og ikke anskaffelse eller levering av byggematerialer. I denne sammenhengen vil en tjeneste blant annet kunne være oppføring av et hus. I en slik situasjon kan det inntektsføres over tid hvis kravene i IAS 18.20 er tilfredsstillt. Avtalen vil derimot regnes for å være salg av en vare dersom utbygger skal levere materialer i tillegg til en tjeneste (IFRIC 15.16). Dersom dette er tilfellet skal det inntektsføres når vilkårene i IAS 18.14 er oppfylt, noe som vil føre til inntektsføring på ett tidspunkt.

Før innføring av IFRIC 15 inntektsførte norske aktører i eiendomsutviklingsbransjen salg av prosjekterte leiligheter etter løpende avregningsmetode (IAS 11.22). Ved innføring av IFRIC 15 falt kontraktene inn under IAS 18 sitt virkeområde. Dette førte til at de ble behandlet som en vare og inntektsføringen skjedde ved levering av leiligheten. Dette møtte motstand i bransjen, der noen hevdet at inntekten ble reflektert for sent og at foretakets reelle verdiskapning derfor ikke ble reflektert.

Flere kritiserte også IASB for å innføre detaljregler i et prinsippbasert regnskapsspråk. Ved innføring av detaljregler går en bort fra å anvende skjønn ved tolkning av konkrete tilfeller, noe som kan skape uheldige virkninger. Kritikere hevder at inntektsføring ved overlevering til kunden i forbindelse med kontrakter om bygging av eiendom er et eksempel på en slik uheldig virkning.

2.3.2 Dagens inntektsføringsstandard - IFRS 15

IFRS 15 ble implementert 1. januar 2018 og er gjeldende standard for inntektsføring etter IFRS (IASB, 2017c). Standardens gjelder for alle individuelle kontrakter med kunder, med unntak av leasing, finansielle instrumenter, forsikringskontrakter og noen bytter av ikke-pengeeiendeler (IFRS 15.5).

Ved innføring av IFRS 15 gikk en bort fra tidligere standarders prinsipp om inntektsføring ved overgang av risiko og fordeler, og over til et prinsipp om inntektsføring ved kontrollovergang til kunden (IFRS 15.31).

I denne delen av teorikapittelet presenteres først bakgrunnen for et nytt prinsipp for inntektsføring. Deretter behandles femstegsmodellen i IFRS 15, med spesielt fokus på det femte steget om inntektsføring over tid.

2.3.2.1 Bakgrunn for nytt prinsipp

Innføring av kontroll som prinsipp for inntektsføring har møtt mye motstand (Oppi, 2015). Det har blant annet blitt stilt spørsmål ved om det forelå behov for et nytt prinsipp. IASB har begrunnet innføringen av det nye prinsippet i BC, og i det følgende vil deler av begrunnelsen presenteres. Innholdet i kontrollbegrepet vil presenteres under det femte steget i femstegsmodellen.

For det første påpeker IASB at kontrollprinsippet var et resultat av samarbeidsprosjektet mellom IASB og FASB. Det nye prinsippet var dermed et ledd i å harmonisere regnskapsreglene. Ettersom inntekter er en viktig post for brukerne av regnskapet, hevder IASB at det var sentralt å få til harmonisering på dette området (IFRS 15.BC14).

For det andre var innføringen av kontrollprinsippet et forsøk på å gjøre inntektsføringsstandarder mer balanseorientert. Kontroll inngår allerede i definisjonen av en eiendel i det konseptuelle rammeverket og vil derfor være styrende for innregning og fraregning av eiendeler (CF 4.4). Som en følge av det, vil en kunde innregne en eiendel når han oppnår kontroll, og en selger vil fraregne en eiendel når han mister kontroll. Dersom tidspunktet for kontrollovergang skal være avgjørende for inntektsføring, vil det oppstå samsvar mellom fraregning- og innregning av eiendeler og innregning av inntekt (BC118a).

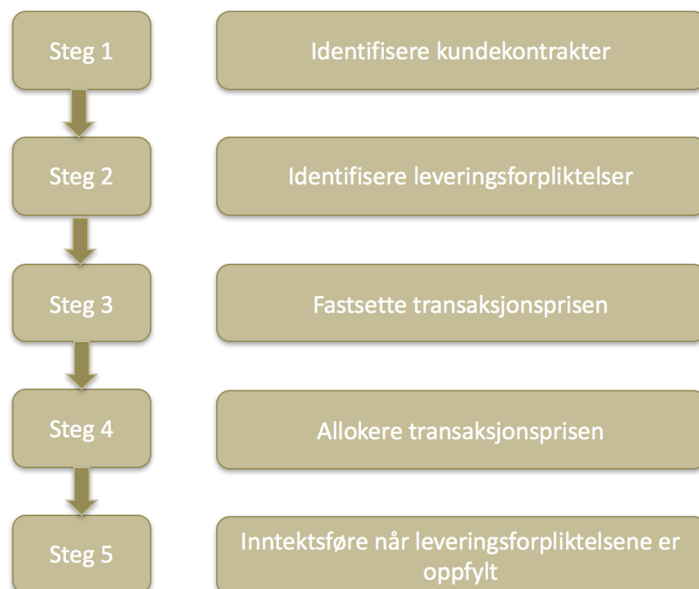
Videre ønsket IASB å oppnå mer konsistent inntektsføring. Tidligere standarder la opp til inntektsføring når tilstrekkelig grad av risiko og fordeler var overført til kunden. Dette var en skjønnsmessig krevende vurdering, som ledet til ulike løsninger (IFRS 15.BC118b). I tillegg hevdet IASB at tidligere praksis var utfordrende i forbindelse med til identifisering av leveringsforpliktelser. Normalt ble kun én leveringsforpliktelse identifisert, og den ble oppfylt når alle risikoer/fordeler var overført til kunden. En vurdering basert på kontroll gjør det mulig å identifisere flere leveringsforpliktelser som blir tilfredsstilt på ulike tidspunkt (IFRS 15.BC118c).

Ved utgivelse av høringsutkastet til IFRS 15 i 2010, var mange enige i at kontrollprinsippet var egnet for varesalg, men bekymret for anvendelsen ved salg av tjenester og for eksempel ved eiendomsutvikling (IFRS 15.BC122). Det ble derfor etterspurt en separat fortolkning av når kontroll går over i disse scenariene. IASB mente det ville være vanskelig å lage en felles forståelse av slike tilfeller, og for å møte forespørselen ble alternativene for kontrollovergang over tid i IFRS 15.35 utarbeidet (IFRS 15.BC122).

Først utarbeidet IASB to alternativer for inntektsføring over tid. I etterkant erfarte de at det var vanskelig å anvende disse alternativene i forbindelse med tjenester som var rettet mot en spesifikk kunde og oppføring av materielle varer (IFRS 15.BC132). Det ble derfor utarbeidet et tredje alternativ for inntektsføring over tid.

2.3.2.2 Femstegsmodellen

Formålet med IFRS 15 er at foretakets inntektsføring skal gjenspeile vederlaget som mottas eller forventes å bli mottatt fra kundene i bytte mot varene eller tjenestene som leveres (IFRS 15.1). Standarden operasjonaliserer kontrollprinsippet via en femstegsmodell for innregning av inntekt.



Figur 3.1: Femstegsmodellen i IFRS 15

I det følgende vil de fem stegene presenteres, med spesielt fokus på det siste steget som omhandler kontrollens overgang.

Steg 1: Identifisere kundekontrakter

Det første steget innebærer en vurdering av om det foreligger en kundekontrakt. En kontrakt defineres som en avtale mellom to eller flere parter som skaper bindende rettigheter og forpliktelser (IFRS 15.10). Standarden fremstiller fem kumulative vilkår for at det skal foreligge en kontrakt. Begge partene må ha godkjent kontrakten og være forpliktet til å utføre sine plikter. Foretaket må kunne identifisere rettighetene til begge parter og kontraktsvilkårene må være identifiserbare. Videre må kontrakten ha kommersiell substans og til slutt må det være sannsynlig at foretaket vil motta vederlag som bytte for varene eller tjenestene det leverer.

Steg 2: Identifisere leveringsforpliktelser

Etter at foretaket har identifisert kundekontrakten, må den analyseres for å vurdere om det foreligger flere leveringsforpliktelser (IFRS 15.22). Dersom det foreligger flere distinkte leveringsforpliktelser skal disse behandles separat. For at en eiendel eller tjeneste skal være distinkt, må kunden kunne benytte seg av den alene eller sammen med allerede tilgjengelige ressurser, i tillegg må den kunne separeres fra de andre forpliktelsene i kontrakten (IFRS 15.27).

Steg 3: Fastsette transaksjonsprisen

I det tredje steget skal transaksjonsprisen fastsettes. Transaksjonsprisen er det forventede vederlaget fra kunden (IFRS 15.47). Den fastsettes basert på vilkårene i kontrakten og alminnelig forretningspraksis. Dersom prisen er fast og vederlaget mottas når varen leveres, vil det i utgangspunktet være lett å fastsette transaksjonsprisen.

Dette er imidlertid ikke alltid tilfellet, og det må vurderes om det foreligger et variabelt element som fører til at transaksjonsprisen må justeres (IFRS 15.48). Det avtalte vederlaget kan blant annet være variabelt dersom vederlaget er betinget av en fremtidig hendelse. Dette vil for eksempel være tilfellet hvis en kunde returnerer en vare (IFRS 15.51). Transaksjonsprisen kan også bli påvirket dersom foretaket må betale et vederlag til kunden (IFRS 15.70).

Videre må det vurderes om transaksjonsprisen skal justeres for tidsverdien til betalingen (IFRS 15.60). Foretaket må korrigere transaksjonsprisen dersom avtalt betalingsplan gir en av partene en betydelig finansieringsfordel i forbindelse med overlevering av eiendelen. For å vurdere om kontrakten inneholder en vesentlig finansieringsfordel, må foretaket vurdere forskjellen mellom avtalt vederlag og prisen foretaket hadde fått ved kontant betaling ved overlevering av eiendelen (IFRS 15.BC232a). Det er fordi inntektene til foretaket skal gjenspeile den prisen foretaket hadde fått dersom kunden hadde betalt kontant ved kontrolloverføringen (IFRS 15.61). Foretaket må i tillegg vurdere den forventede tiden mellom overlevering og betaling av eiendelen i kombinasjon med rentesatsen i markedet, for å vurdere om finansieringselementet er vesentlig (IFRS 15.BC232b). Foretaket trenger ikke å ta hensyn til finansieringselementet dersom det er forventet at kunden vil betale innen ett år fra overlevering av eiendelen (IFRS 15.63).

Steg 4: Allokere transaksjonsprisen

Etter at transaksjonsprisen er fastsatt skal den fordeles til hver enkelt leveringsforpliktelse som er identifisert i kontrakten (IFRS 15.73). Dette gjøres basert på salgsprisene for tilsvarende varer eller tjenester solgt separat av foretaket (IFRS 15.74). Dersom disse frittstående salgsprisene ikke er tilgjengelig, må de estimeres (IFRS 15.75).

Steg 5: Inntektsføre når leveringsforpliktelsen er oppfylt

I det femte steget legges det føringer for tidspunktet for inntektsføring. Det skal inntektsføres når foretaket har tilfredsstilt leveringsforpliktelsen ovenfor kunden. Leveringsforpliktelsen tilfredsstilles ved at foretaket overfører kontroll over varen eller tjenesten til kunden (IFRS 15.31). Overføring av kontroll kan enten skje på ett tidspunkt eller over tid (IFRS 15.32). Standarden inneholder tre alternativer for når det kan inntektsføres over tid (IFRS 15.35). I det følgende vil innholdet i kontrollbegrepet beskrives, før det følger en vurdering av tidspunktet for kontrolloverføring og dermed inntektsføring.

Kontrollbegrepet

Kontrollbegrepet i det konseptuelle rammeverket danner utgangspunkt for kontrollbegrepet i IFRS 15 (IFRS 15.BC120). I IFRS 15.33 defineres kontroll på følgende måte: «Med kontroll over en eiendel menes mulighet til å styre bruken av og få så godt som alle gjenværende fordeler ved eiendelen.»

Kontrollovergang skal vurderes ut fra når kunden mottar kontroll (IFRS 15.BC112). Det skyldes et ønske om å minimere risikoen for at selger inntektsfører underliggende aktiviteter som ikke skyldes overføring av kontroll. Likevel vil kunden i de fleste tilfeller motta kontroll på samme tidspunkt som selger mister kontroll.

Kontrolldefinisjonen oppstiller flere vilkår som må være oppfylt for at kunden skal ha kontroll (IFRS 15.BC120). For det første må kunden ha en «mulighet». Det innebærer at han må kunne bruke eiendelen og få fordelene fra den nå. Det er ikke tilstrekkelig at disse rettighetene tilflyter i fremtiden. For det andre indikerer ordlyden «styre bruken av» at foretaket må ha mulighet til å kunne bruke eiendelen i aktivitetene sine, samtidig må det ha mulighet til å forhindre andre fra å benytte eiendelen. Til slutt innebærer ordlyden «oppnå de vesentligste gjenværende fordelene fra» at kunden må ha mulighet til å få potensielle fremtidige kontantstrømmer fra eiendelen og forhindre at andre kan få disse. En kan få disse kontantstrømmene på forskjellige måter, for eksempel ved å bruke eiendelen til å produsere varer, selge eller bytte den (IFRS 15.BC120).

Som tidligere nevnt kan kontroll overføres på ett tidspunkt eller over tid. I IFRS 15.35 presenteres tre tilfeller hvor kontrollovergangen kan skje over tid. Det innebærer at leveringsforpliktelsen oppfylles løpende og inntektsføring kan skje løpende. I forbindelse med inntektsføring av prosjekterte leiligheter vil alternativ b og c være mest aktuelle. Alternativ a presenteres derfor kun i korte trekk.

Leveringsforpliktelse oppfylt over tid

Følgende tre alternativer foreligger for inntektsføring over tid:

- a. Kunden mottar og forbruker samtidig fordelene ved foretakets ytelser etter hvert som foretaket oppfyller forpliktelsen.
- b. Foretakets ytelse skaper eller forbedrer en eiendel som kunden kontrollerer etter hvert som eiendelen skapes eller forbedres.
- c. Foretakets ytelse skaper ikke en eiendel med en alternativ bruk for foretaket og foretaket har en håndhevbar rett til betaling for ytelser som er utført til dato (IFRS 15.35).

15.35A: Kunden mottar og forbruker etter hvert som leveringsforpliktelsen oppfylles

Det første alternativet for inntektsføring over tid er særlig aktuelt for tjenester. Det kommer av at tjenester gjerne forbrukes av kunden samtidig som de produseres av foretaket. Kunden får kontroll over eiendelen samtidig som den produseres, og leveringsforpliktelsen tilfredsstilles derfor over tid (IFRS 15.35 BC125).

15.35B: Det skapes/forbedres en eiendel som kunden kontrollerer underveis i prosessen

Det andre alternativet for inntektsføring over tid krever at kunden kontrollerer eiendelen som produseres eller forbedres. Det må derfor foretas en vurdering av om kontrolldefinisjonen, som nevnt på side 16, er tilfredsstilt. Dersom kunden kontrollerer eiendelen, vil han få kontroll over det foretaket tilfører etter hvert som arbeidet utføres, og leveringsforpliktelsen vil derfor tilfredsstilles over tid. IFRS 15.BC129 nevner et eksempel der en entreprenør bygger på kundens tomt og derfor kontrollerer kunden det som tilføres av arbeid. I mange tilfeller kan det være vanskelig å avgjøre om eiendelen kontrolleres av kunden. For at inntektsføring skal skje over tid etter dette alternativet, må kunden *klart* ha kontroll (IFRS 15.BC129).

15.35c: Det skapes en eiendel uten alternativ bruk for foretaket, og foretaket har en håndhevbar rett til betaling for arbeid utført til dato

Det siste alternativet for inntektsføring over tid fremstiller to kumulative vilkår som må være oppfylt. For det første må eiendelen være uten alternativ bruk for foretaket, og for det andre må foretaket ha en håndhevbar rett til betaling for utført arbeid (IFRS15.35c).

Ingen alternativ bruk

Det første vilkåret krever at eiendelen ikke har alternativ bruk for foretaket. Vilkåret begrunnes med at dersom foretaket produserer en eiendel med alternativ bruk, vil det være mulig å overføre denne eiendelen til en annen kunde. Det innebærer at kunden som i utgangspunktet var tiltenkt eiendelen, ikke kontrollerer den. Dette vil normalt være tilfellet for standardprodukter (IFRS 15.BC134).

For å avgjøre om en eiendel har alternativ bruk for foretaket, må det vurderes om det foreligger praktiske eller kontraktsrettslige begrensninger ved eiendelen (IFRS 15.36). Ved vurdering av om det foreligger praktiske begrensninger, skal det foretas en vurdering basert på den ferdige eiendelen (IFRS 15.36). Et eksempel på at det foreligger en praktisk begrensning er at eiendelen er spesialtilpasset. I motsetning til standardprodukter, vil eiendeler som er spesialtilpasset til en kunde sannsynligvis ikke ha alternativ bruk for foretaket. Det er fordi det normalt vil påløpe betydelige kostnader for å tilpasse eiendelen til andre kunders etterspørsel (IFRS 15.BC135). At eiendelen er tilpasset tilsier at kunden har større grad av kontroll over den (IFRS 15.BC136).

Videre kan eiendelen være uten alternativ bruk som følge av kontraktsrettslige forhold (IFRS 15.37). At eiendelen har kontraktsrettslige begrensninger innebærer at kunden må kunne håndheve sin rett til den aktuelle eiendelen (IFRS 15.B7). Kjøp av leiligheter i et leilighetskompleks er et eksempel på et tilfelle hvor det kan foreligge kontraktsrettslige begrensninger (IFRS 15.BC137). En kontraktrettslig begrensning i form av at kunden har en beskyttende rett, er ikke tilstrekkelig for at eiendelen ikke har alternativ bruk for foretaket. (IFRS 15.BC138). Et eksempel på et slikt tilfelle kan være der kunden har rett på en

spesifikk eiendel, men foretaket produserer mange identiske eiendeler, slik at foretaket har mulighet til å gi kunden en annen enhet uten at kunden er klar over det.

Vurderingen av om eiendelen har alternativ bruk for foretaket skal foretas på tidspunktet for kontraktsinngåelse og i utgangspunktet ikke oppdateres senere (IFRS 15.36). I IFRS 15.BC140 begrunnes dette med at en kontinuerlig vurdering kan lede til at kriteriet er oppfylt kun deler av kontraktens løpetid, noe som kan føre til en lite hensiktsmessig inntektsføring. Det at kontrakten kan bli sagt opp, skal ikke tas med i vurderingen av alternativ bruk (IFRS 15.B6).

Rett til betaling

Det andre vilkåret i alternativ c krever at foretaket må ha rett til betaling for ytelsen som er utført til dato. Det foreligger en sammenheng mellom dette vilkåret og vilkåret om ingen alternativ bruk. Dette kommer av at en rasjonell aktør ikke vil produsere en eiendel uten alternativ bruk, dersom han ikke er beskyttet mot de økonomiske konsekvensene av at kunden kan terminere kontrakten (IFRS 15.BC142).

Rett til betaling innebærer at dersom kunden terminerer kontrakten, som en følge av andre grunner enn at foretaket ikke har oppfylt sin del av kontrakten, vil foretaket minst få betalt for utført arbeid. Beløpet må minst tilsvare salgsprisen på varen/tjenesten som er overført til dags dato (IFRS 15.37). Det kan for eksempel være tilbakebetaling av kostnader som er påløpt pluss en rimelig margin. Det er ikke krav om at profittmarginen skal tilsvare det som var forventet dersom kontrakten var gjennomført som avtalt, men foretaket skal ha krav på ett av følgende beløp:

1. Profittmargin som på en rimelig måte reflekterer omfanget av foretakets ytelse før termineringen, eller
2. En rimelig avkastning av foretakets kapitalkostnad for liknende kontrakter (IFRS 15.B9a; IFRS 15.B9b)

Betalingen skal være kompensasjon for arbeid utført til dags dato og ikke kompensasjon for tap eller ulempe ved oppsigelse (IFRS 15.9B). Det er fordi formålet med «rett til betaling» er å avgjøre om foretaket overfører kontroll til kunden mens eiendelen produseres. Dersom en forutsetter rasjonell oppførsel av kontraktspartene, vil ikke foretaket overføre kontroll til kunden uten å bli kompensert for det (IFRS 15.BC143).

For at foretaket skal oppfylle kravet om «rett til betaling» trenger de ikke ha rett på betaling nå, men de må ha rett til å kreve betaling dersom kontrakten termineres (IFRS 15.B10). IFRS 15.BC145 eksemplifiserer dette med et konsulentselskap som i utgangspunktet skal få betaling ved fullført oppdrag. Dersom kontrakten termineres vil de likevel ha rett til å kreve betaling for ytelse utført til dato som følge av kontraktens utforming eller annen lov.

I noen kontrakter har kunden kun rett til å terminere kontrakten på et spesifikt tidspunkt, mens andre ganger har de ikke rett til å terminere kontrakten i det hele tatt. Dersom en kunde prøver å terminere kontrakten uten rett til det, vil kontrakten eller loven kunne gi foretaket rett til å gjennomføre som avtalt. Dersom dette er tilfellet vil foretaket ha «rett til betaling» fra kunden (IFRS 15.B11).

IFRS 15.B12 legger opp til en vurdering av tre elementer for å avgjøre om foretaket har en håndhevbar rett til betaling for ytelse utført til dato. For det første skal det vurderes om lovgivning, administrativ praksis eller rettspraksis kan gi foretaket rett til betaling uavhengig av om retten er spesifisert i kontrakten. For det andre skal en vurdere om det foreligger rettspraksis på at lignende kontrakter med lignende rett til betaling ikke har bindende rettsvirkning. Til slutt skal det også vurderes om foretaket har en forretningspraksis på å ikke kreve betaling i slike situasjoner. Vilkåret kan uansett oppfylles hvis foretaket kan håndheve sin rett til betaling i den aktuelle kontrakten.

Betalingsplanen i en kontrakt er ikke avgjørende for om foretaket har rett til betaling (IFRS 15.B13). Selv om foretaket eksempelvis har mottatt betaling for hittil utført ytelse, er det ikke nødvendigvis et bevis på at de har rett til å kreve betaling for hittil utført ytelse. Dette

kan skje i tilfeller der mottatt beløp er refunderbart av andre grunner enn at foretaket ikke oppfyller sine forpliktelser. I BC146 presiseres det at dersom foretaket mottar 100 % av beløpet på forhånd og dette beløpet ikke er refunderbart, vil foretaket ha rett til betaling.

Leveringsforpliktelse oppfylt på ett tidspunkt

Dersom leveringsforpliktelsen ikke oppfylles over tid etter IFRS 15.35, vil den oppfylles på ett tidspunkt (IFRS 15.38). Det skal inntektsføres på det tidspunktet kunden oppnår kontroll. Standarden lister opp en rekke indikatorer som kan benyttes som hjelpemidler i vurderingen av når kunden oppnår kontroll:

- Foretaket har rett til betaling for eiendelen hvis kunden er forpliktet til å betale for eiendelen. At kunden har en plikt til å betale, er en indikator på at han har mulighet til direkte bruk og rett til de resterende fordelene fra eiendelen.
- Dersom kunden har juridisk rett på eiendommen kan det indikere at han har kontroll, men i tilfeller hvor foretaket beholder den juridiske retten som beskyttelse for at kunden ikke betaler, vil det ikke hindre kunden fra å oppnå kontroll.
- Dersom eiendelen er fysisk overført til kunden, kan det være en indikator på at kontroll er overført. Fysisk tilgang er likevel ikke alltid sammenfallende med kontrolloverføring.
- Dersom det vesentligste av risikoene og fordelene fra eiendelen er overført til kunden, kan det indikere at kunden har oppnådd kontroll.
- At kunden har akseptert eiendelen kan indikere at han har oppnådd kontroll.

Ved implementering av IFRS 15 i eiendomsutviklingsbransjen vil det være viktig for foretaket å avgjøre om det foreligger variable elementer ved fastsettelse transaksjonsprisen og vurdere når kontroll overføres til kunden. For å kunne inntektsføre over tid må ett av tre alternativer i IFRS 15.35 være oppfylt. Ved inntektsføring av prosjekterte leiligheter i Norge vil alternativ c være mest aktuelt. Det må derfor vurderes om leiligheten har alternativ bruk for foretaket, og om foretaket har rett til betaling for arbeidet det har utført. Dette vil bli presentert i analysen.

3 METODE

Metodekapittelet gir en beskrivelse av fremgangsmåtene som er benyttet for å besvare oppgavens problemstilling. Først vil valget av et eksplorativt forskningsdesign begrunnes, før det gis en beskrivelse av den kvalitative forskningsmetoden. Videre vil vi gå inn på hvordan vi har benyttet oss av dybdeintervjuer for å samle inn primærdata, og til slutt vil det foretas en evaluering av forskningens kvalitet.

3.1 Valg av forskningsdesign

Forskningsdesignet er en overordnet plan for hvordan forskningsprosessen skal gjennomføres. Planen omfatter alle stadiene i forskningsprosessen fra problemstillingen er formulert til konklusjonen er trukket. Formålet med designet er å koble problemstillingen til teorigrunnlaget på en hensiktsmessig måte (Ghauri & Grønhaug, 2010). Det skilles normalt mellom tre typer forskningsdesign: eksplorativt, deskriptivt og kausalt design (Gripsrud, Olsson, & Silkoset, 2010).

Hvilket design som skal anvendes vil blant annet avhenge av kunnskap på området, kjennskap til teori og ambisjoner med tanke på å forklare og analysere sammenhenger (Gripsrud et al., 2010). I vårt tilfelle opererte vi med en problemstilling relatert til inntektsføring i bransjen for eiendomsutvikling. For å kunne besvare problemstillingen, var det behov for dybdekunnskap om både bransjen og inntektsføringsstandardene. Ettersom vi var avhengige av å tilegne oss kunnskap på begge områdene underveis i forskningsprosessen, var et eksplorativt forskningsdesign egnet (Gripsrud et al., 2010).

Ettersom ny informasjon ble tilgjengelig etter hvert som datoen for implementering av IFRS 15 nærmet seg, og oppgavens problemstilling var kompleks, måtte problemstillingen endres og presiseres basert på den nye informasjonen. Det var derfor en fordel å bruke et eksplorativt design, ettersom det er fleksibelt (Ghauri & Grønhaug, 2010).

3.2 Kvalitativ forskningsmetode

Metoden som benyttes for å innhente informasjon kalles forskningsmetode (Ghauri & Grønhaug, 2010). Ettersom valg av forskningsdesign avhenger av hvilken type informasjon som søkes og hvordan den samles inn, vil forskningsdesignet påvirke forskningsmetoden (Ghauri & Grønhaug, 2010).

I litteraturen skilles det ofte mellom to typer forskningsmetoder: kvalitativ og kvantitativ metode (Saunders, Lewis, & Thronhill, 2009). Ettersom vi anvendte et eksplorativt forskningsdesign, var det mest hensiktsmessig å benytte en kvalitativ forskningsmetode (Ghauri & Grønhaug, 2010). Vi ønsket å skaffe oss forståelse av eiendomsutviklingsbransjen og IFRS 15, og siden forståelsen ikke kunne omsettes til tall var kvalitativ metode egnet (Denscombe, 2010).

3.3 Datainnsamling

Det skilles hovedsakelig mellom to typer data: primær- og sekundærdata (Gripsrud et al., 2010). Primærdata er data som må innhentes ved datainnsamling fordi den ikke er tilgjengelig for forskeren. Ettersom som problemstillingen omhandlet en standard som ikke var implementert på forskningstidspunktet, forelå det lite tilgjengelig informasjon. Vi måtte derfor innhente primærdata, noe vi gjorde gjennom dybdeintervjuer med fagpersoner. I tillegg benyttet vi oss av sekundærdata i de tilfellene det var tilgjengelig. Sekundærdata er tilgjengelig data som er samlet inn av andre, men med et annet formål (Gripsrud et al., 2010). Vi benyttet sekundærdata for å tilegne oss generell kunnskap om IFRS 15 og eiendomsutviklingsbransjen. Dette gjorde vi blant annet ved å lese på IASB sine hjemmesider og ved å gjennomgå bransjeaktørenes årsrapporter. Det var særlig nyttig i forbindelse med utarbeidelse av problemstillingen og forberedelse til intervjuene.

3.3.1 Intervju som metode for å innhente data

Som tidligere nevnt gjennomførte vi dybdeintervjuer for å innhente primærdata, noe som er vanlig ved bruk av et kvalitativt forskningsdesign (Johannessen, Kristoffersen, & Tufte, 2004). I faglitteratur beskrives det kvalitative dybdeintervjuet som en strukturert samtale mellom intervjuer og intervjuobjekt (Kvale, 1997). I det følgende vil intervjuobjektet bli omtalt som en informant. Videre vil vi presentere utvalget av informanter, gjennomføring av intervjuet og hvordan vi klargjorde dataene til analyseformål.

3.3.1.1 Utvalg

Ved et kvalitativt intervju forsøker en å få mye informasjon ut av et begrenset antall informanter (Johannessen et al., 2004). Hvor mange informanter det er behov for vil avhenge av problemstillingen (Gripsrud et al., 2010). I det følgende vil vi presentere valg av utvalgsstørrelse, utvalgsstrategi og rekrutteringsmetode (Johannessen et al., 2004).

Utvalgsstørrelse

Teoretisk sett foreligger det ingen begrensning på hvor mange informanter en kan ha. Enkelte forskere hevder at dybdeintervjuer bør gjennomføres til det ikke fremkommer ny informasjon (Johannessen et al., 2004). I de fleste tilfeller vil likevel antallet informanter bli begrenset av tilgangen på ressurser som tid og økonomi. I vårt tilfelle ble tid en knapp faktor ettersom oppgaven skulle ferdigstilles på fire måneder. Faglitteratur anslo at fem til ti informanter var tilstrekkelig i forbindelse med en studieoppgave hvor en har begrenset tid til rådighet (Johannessen et al., 2004). Med bakgrunn i dette valgte vi åtte informanter.

Utvalgsstrategi

Valg av utvalgsstrategi innebærer å vurdere hvordan en skal velge informanter. Utvalgte informanter vil ha innvirkning på forskningens pålitelighet og troverdighet, og det vil derfor være viktig å finne egnede informanter (Jacobsen, 2015).

Vi benyttet oss av en strategisk utvalgsstrategi. Det innebærer at informantene ikke er valgt tilfeldig, men ut fra en målgruppe (Johannessen et al., 2004). Vi valgte å anvende et strategisk utvalg fordi vi ønsket å skaffe oss informasjon fra to ulike målgrupper. For det første ville vi ha informasjon om eiendomsutvikling og inntektsføringspraksis i bransjen, fra personer som har dette som ekspertiseområde. For det andre ønsket vi informasjon om IFRS 15 fra revisorer som har kjennskap til inntektsføringsstandarder. Strategisk utvelgelse var egnet for å finne disse målgruppene, ettersom formålet med en strategisk utvelgelse er å finne et relevant utvalg for problemstillingen, ikke et representativt utvalg for populasjonen (Johannessen et al. 2004).

Etter å ha definert målgruppene kom vi frem til at vi ønsket å ha fire informanter fra hver av dem. Vi benyttet oss av kriteriebestemt utvelgelse for å avgjøre hvem som skulle intervjues fra hver gruppe (Johannessen et al., 2004). Dette innebærer å sette opp kriterier til informantene, og deretter gjennomføre søk for å finne informanter som oppfyller disse. Dette gjorde vi ved å anvende sekundærdata, samt benytte kontakter.

I løpet av intervjuprosessen anvendte vi også snøballutvalg, som er en annen form for strategisk utvalg (Gripsrud et al., 2010). Dette gjorde vi ved å forhøre oss med informantene om de hadde kjennskap til andre som kunne bidra til forskningen vår. På den måten identifiserte vi om det var andre aktuelle informanter som oppfylte kriteriene våre (Johannessen et al., 2004).

Rekruttering

For å sikre informantenes frivillighet, ble de i hovedsak kontaktet via mail. Mailen inneholdt blant annet informasjon om oss selv, problemstillingen vår og gjennomføringen av intervjuet. Den ligger vedlagt som vedlegg 1. For å øke sannsynligheten for at informantene i revisjonsselskapene skulle stille opp benyttet vi oss av kontakter. I tillegg benyttet vi muligheten til å ta personlig kontakt med representanter fra foretakene i bransjen via Karrieredagen på NHH.

3.3.1.2 Om Informantene

Anette Utnes og Anny Øen, AF Gruppen

Anny Øen er konsernregnskapssjef i AF Gruppen. Tidligere har hun blant annet arbeidet som statsautorisert revisor i PwC. Anette Utnes er konsernregnskapscontroller i AF Gruppen og har også en fortid i PwC.

Håvard Lerfaldet, OBOS

Håvard Lerfaldet er konsernregnskapssjef i OBOS.

Hans Røragen, JM

Hans Røragen er regnskapssjef i JM Norge AS

Jostein Gjerdrum, Veidekke

Jostein Gjerdrum er økonomisjef i Veidekke Eiendom AS og har tidligere arbeidet som revisor i EY.

Steinar Sars Kvifte, EY

Steinar Sars Kvifte er dr. oecon og er statsautorisert revisor og partner i EY. Han er leder av EY Nordic IFRS Desk i tillegg til å være partner i EY Global IFRS Services.

Bjørn Einar Strandberg, PwC

Bjørn Einar Strandberg er statsautorisert revisor og partner i fagavdelingen til PwC. Han er spesialist på regnskapsmessige utfordringer innenfor IFRS.

Sondre Aannø, Deloitte

Sondre Aannø er statsautorisert revisor og partner i Deloitte. Han er leder for regnskapsdelen i Deloitte's fagavdeling.

Jan Aastveit

Jan Aastveit er statsautorisert revisor og tidligere partner i fagavdelingen til KPMG. Han var med på å utarbeide den norske eiendomsutviklingsbransjen sin forespørsel til IFRIC.

3.3.1.3 Henvisningsteknikk i analysen

Til tross for at informantene har samtykket til å benevnes med navn i utredningen, har vi stort sett valgt å anonymisere dem i analysen. Det skyldes at det ikke er avgjørende for problemstillingen hvem av informantene som har de ulike meningene, og ved å anonymisere dem ønsker vi å flytte fokuset over til essensen i informantenes mening. Videre følger en mer detaljert beskrivelse av hvordan vi har henvist til informantene i utredningen.

Informantene består som nevnt av representanter fra eiendomsutviklingsbransjen og revisorer. Ettersom de to informantgruppene har ulik kunnskap, kan det være interessant å vite hvilken gruppe som har de ulike meningene. Vi har derfor valgt å benytte ulike benevninger for dem.

Ved henvisning til informantene som representerer eiendomsutviklingsbransjen, benyttes benevningen «informantene fra bransjen». Ved henvisning til revisorene benyttes benevningen «revisorene». Dersom vi anser det som nødvendig å klargjøre hvem som har sagt hva, benytter vi etternavnet til informanten som benevnelse. Benevningen «informantene» benyttes dersom vi henviser til både revisorene og representantene fra

eiendomsutviklingsbransjen. Det vil være aktuelt i tilfeller der alle informantene har samme syn.

3.3.2 Forberedelse og gjennomføring av intervjuene

3.3.2.1 Forberedelser til intervju og intervjuguide

Før vi tok kontakt med informantene meldte vi prosjektet vårt til Norsk senter for forskningsdata. Etersom informantene kan identifiseres med navn i den ferdige oppgaven, omhandler det behandling av personopplysninger. Forskningsprosjektet var derfor meldepliktig etter Personopplysningsloven (2000, § 31), og som en konsekvens av dette måtte vi blant annet oppfylle lovens krav om behandling og oppvaring av dataene (popplyl, 2000). I det følgende vil valg av type intervju og intervjuguiden beskrives.

Valg av type intervju

Det skilles ofte mellom tre typer intervjuer: strukturerte-, semistrukturerte- og ustrukturerte intervjuer (Saunders et al., 2009). Ved et strukturert intervju vil en på forhånd formulere konkrete spørsmål, mens ved et ustrukturert intervju vil en kun ha et forhåndsdefinert tema (Johannessen et al., 2004). Vi benyttet semistrukturerte intervjuer, som er en mellomting mellom strukturerte og ustrukturerte intervjuer.

Vi tilpasset spørsmålene til den enkelte informant, samtidig som vi stilte omtrent like spørsmål til alle. Dette var viktig for å få fram ulike synspunkter til analysen. Et semistrukturert intervju åpner for at informanten kan prate fritt og utvikle ideer rundt åpne spørsmål fra intervjuerne (Denscombe, 2010). På den måten fikk vi tilgang til informantenes egne meninger. Vi tilegnet oss informasjon underveis i intervjuprosessen, noe som gjorde at vi kom opp med nye spørsmål, og det var derfor nyttig med en fleksibel intervjuform. En ulempe med denne intervjuformen er at dataene blir mindre sammenlignbare enn ved strukturerte intervjuer, men problemstillingen vår krever ikke stor grad av sammenlignbarhet i dataene.

I en semistrukturert intervjusituasjon er det vanlig å benytte en intervjuguide (Tjora, 2012). En intervjuguide er en oversikt over tema og spørsmål som en ønsker å diskutere under intervjuet. Det er ikke en eksakt formulering av spørsmål, men mer en overordnet plan (Saunders et al., 2009). Ved utarbeidelse av intervjuguiden tok vi utgangspunkt i strukturen anbefalt i *Forskningsmetode for administrative og økonomiske fag* (Johannessen et al., 2004). Vi utarbeidet en intervjuguide til informantene fra bransjen og en til revisorene. Intervjuguidene ligger vedlagt som vedlegg 2 og vedlegg 3. De fleste elementene var like, men til bransjen hadde vi større fokus på bransjerelaterte spørsmål, og til revisorene hadde vi mer fokus på spørsmål knyttet til regnskapet. Intervjuguidene gjorde det lettere for oss å strukturere intervjuet, samt sørge for at vi dekket alle planlagte temaer.

Før gjennomføring av intervjuene testet vi intervjuguiden på medstudenter og foreldre for å bekrefte at spørsmålene ledet til diskusjon. En kortversjon av intervjuguiden ble sendt til informantene i forkant, slik at de hadde mulighet til å forberede seg på temaene vi tok opp.

Intervjuguidene bestod av fire hoveddeler: innledning, relasjonsbyggende spørsmål, temarelaterte spørsmål og avslutning. Formålet med innledningen var å få en myk start på intervjuet. I denne delen presenterte vi oss selv og oppgavens tema, samt ga informanten praktisk informasjon om intervjuet. Den praktiske informasjonen innebar blant annet å be om samtykke fra informanten til at den kunne identifiseres i teksten og tillatelse til å ta lydopptak (Johannessen et al., 2004). Videre forsikret vi informantene om at vi ikke ville søke konfidensiell informasjon eller snakke om data innhentet fra andre, for at de skulle ønske å åpne seg mer rundt aktuelle temaer (Healey & Rawlinson, 1994).

I den relasjonsbyggende delen stilte vi informanten spørsmål som var enkle å svare på. Det ble for eksempel stilt spørsmål om informantens karriere og forhold til temaet. Formålet med denne delen var å få informanten til å føle seg komfortabel og etablere en relasjon til vedkommende (Johannessen et al., 2004).

Da relasjonen og tillitten var skapt fortsatte vi med mer avanserte spørsmål relatert til problemstillingen. Vi brukte åpne spørsmål for å unngå skjevheter (Easterby-Smith, Thorpe, & Jackson, 2008). Spørsmålene som ble stilt var korte og klare, og vi utfordret informantene til diskusjon rundt relevante temaer. For å beholde tillitsforholdet vi bygde opp i starten av intervjuet, passet vi på å stille de mest kritiske spørsmålene mot slutten og lot informantene komme med egne meninger. Dette var spesielt viktig ved intervjuer av informantene fra bransjen, ettersom noen av dem hadde sterke meninger om hvordan standarden skulle tolkes.

Intervjuet ble rundet av med en avsluttende del, hvor vi startet med å informere om at intervjuet nærmet seg slutten. Det gjorde vi for at informantene skulle ha mulighet til å tenke på informasjon de ville få frem, men som enda ikke var nevnt. Videre oppsummerte vi hovedpunktene fra intervjuet for å sørge for at vi hadde riktig oppfatning av informantenes meninger. Til slutt spurte vi om de visste om noen andre vi kunne intervjuer.

3.3.2.2 Gjennomføring av intervjuene

Intervjuene ble gjennomført ansikt til ansikt i oktober 2017. For at vi ikke skulle bli forstyrret, lot vi informantene bestemme tid og sted for intervjuet (Saunders et al., 2009). Alle intervjuene ble gjennomført på informantenes arbeidsplasser og hadde varighet på 60-120 minutter. Videre passet vi på å kle oss for anledningen, samt vise at vi behersket intervjueteknikken, med formål om at funnene skulle bli minst mulig påvirket av oss som forskere (Hellevik, 2002).

Bransjeintervjuene ble gjennomført først, slik at vi hadde overordnet kunnskap om bransjen før vi skulle diskutere regnskapsfaglige problemstillinger med revisorene.

Gjennom intervjuet brukte vi intervjuguiden som en overordnet plan, men ettersom vi valgte en semistrukturert intervjuform, hadde vi ikke ferdig formulerte spørsmål å forholde oss til (Johannessen et al., 2004). Vi var i den forbindelse bevisste på å stille åpne spørsmål for at informanten kunne komme med egne meninger. Med dette ønsket vi at informantene kunne

komme med digresjoner som vi ikke hadde tenkt på i utgangspunktet, men som var relevante for oppgaven. Dette er noe av årsaken til at dybdeintervju er egnet ved et eksplorativt forskningsdesign (Saunders, et al., 2009).

Videre passet vi på å ikke kommentere informantens svar, men heller reagere med prober, som for eksempel «mhm» for å vise interesse (Thagaard, 2009). I tillegg stilte vi oppfølgingsspørsmål og ba informanten utdype der det var behov.

3.4 Bearbeiding av dataene

Seks av åtte informanter lot oss ta lydopptak av intervjuet. Bakgrunnen for at vi ønsket å ta lydopptak var at det ga oss mulighet til å ha øyekontakt med informanten gjennom intervjuet, noe som kan være positivt med tanke på å skape tillitt og vise engasjement. I tillegg bidro det til at det var lettere å stille oppfølgingsspørsmål (Jacobsen, 2015). I etterkant oppdaget vi at det var svært fordelaktig å ha tilgang til lydopptak for å få med seg nyansene i informantenes svar.

For å få dataene så virkelighetsnære som mulig, var vi nøye med bearbeidelsen av dem. Vi transkriberte lydopptakene for å få intervjuene på et skriftlig format som var mer egnet for analyse (Kvale, 1997). Etter hvert intervju var vi raske med å diskutere vår oppfatning av informantens synspunkter og notere disse. Det er kritisk å gjennomføre denne evalueringen så fort som mulig for å huske alle inntrykkene fra intervjuet (Johannessen et al., 2004). Dette var vi spesielt nøye med i de tilfellene vi ikke fikk lov til å ta lydopptak.

For å sikre oss at informantene stod inne for informasjonen fra intervjuet, sendte vi dem en oppsummering for godkjenning.

3.5 Evaluering av kvaliteten på forskningen

Etter et forskningsprosjekt er avsluttet, må kvaliteten evalueres for å skaffe oppgaven kredibilitet (Ghauri & Grønhaug, 2010). I forbindelse med evalueringen benyttes ofte reliabilitet og validitet som et mål på kvaliteten (Johannessen et al., 2004). I korte trekk omhandler det forskningens pålitelighet og om resultatene er gyldige. I det følgende vil vi foreta en evaluering av forskningens reliabilitet og validitet.

3.5.1 Reliabilitet

Reliabilitet måler i hvilken grad datainnsamlingsmetoden vil gi konsistente funn (Easterby-Smith, et al., 2008). På et overordnet nivå handler det om resultatenes pålitelighet og troverdighet (Gripsrud et al., 2010).

Forskningens reliabilitet er avhengig av hvilke data som brukes, hvordan de samles inn og hvordan de bearbeides (Johannessen, et al., 2004). For å teste reliabiliteten til forskningen kan det være aktuelt å gjennomføre en retest (Johannessen, et al., 2004). Det innebærer at en annen forsker undersøker samme problemstilling og gjennomfører de samme prosessene for å innhente og bearbeide dataene. Ved gjennomføring av en slik retest på vår forskning er det mulig at en annen forsker ikke vil få konsistente funn. Det kommer av at vi har samlet inn primærdata gjennom dybdeintervjuer og sekundærdata gjennom litteratursøk. Ved dybdeintervjuene anvendte vi en semistrukturert intervjuform. Det førte til at intervjuene bar preg av å være en samtale med informantene med utgangspunkt i en intervjuguide. Informasjonen vi fikk var derfor avhengig av sammenhengen i samtalen og hvordan vi som forskere oppførte oss. I tillegg vil funnene våre reflektere virkeligheten på det tidspunktet de ble innsamlet, og virkeligheten kan ha endret seg (Marshall & Rossman, 1999). På bakgrunn av dette kan det argumenteres for at oppgaven ikke vil ha lav reliabilitet, til tross for at en annen forsker ikke vil få konsistente funn ved en retest.

Diskusjonen i forrige avsnitt viser at det kan være lite hensiktsmessig å bruke en retest for å evaluere reliabiliteten til forskning der det ikke anvendes strukturerte

datainnsamlingsteknikker. Marshall og Rossmann (1999) foreslo at i slike tilfeller kan en øke forskningens reliabilitet ved å dokumentere forskningsdesignet, samt underbygge valg av metoder, strategier og data en har samlet inn. Det bidrar til at andre forskere kan forstå fremgangsmåten som er benyttet og få et bedre grunnlag til å avgjøre om de vil stole på funnene.

For å øke reliabiliteten var vi derfor nøye med å dokumentere fremgangsmåter og avgjørelser i metoddelen. Vi dokumenterte blant annet hvordan vi valgte ut og kom i kontakt med informantene. Videre brukte vi tid på å utarbeide intervjuguider som ble fulgt gjennom alle intervjuene. Intervjuguidene er vedlagt som vedlegg 2 og vedlegg 3, for å gjøre det lettere for andre forskere å forstå hvordan vi har innhentet dataene våre. Det er likevel viktig å påse at intervjuguiden kun er en overordnet plan, og at spørsmålene ble formulert og tilpasset til hver enkelt informant. Under gjennomføring av intervjuene var vi nøye med å ikke lede informantenes svar i en retning for å unngå at svarene deres skulle bli påvirket av våre meninger. Videre transkriberte vi intervjuene ordrett etter hvert intervju, noe som førte til at vi fikk med oss nyansene i informantenes svar. Dokumentasjonen, sammen med intervjuguiden, transkriberingen og vår holdning under intervjuene, er med på å styrke reliabiliteten.

I forbindelse med innsamling av sekundærdata gjennomførte vi, som tidligere nevnt, litteratursøk. Vi har i den forbindelse vært kritiske til hvilke kilder vi har brukt. For eksempel har hovedkilden til informasjon om IFRS 15 vært IASB sine egne publikasjoner. I tillegg har vi vært nøyaktige i utarbeidelsen av litteraturlisten, slik at andre forskere enkelt kan finne frem til informasjonen.

Innsamlet data fra intervjuene ble behandlet konfidensielt, og det var derfor kun vi som hadde anledning til å analysere den. For å styrke reliabiliteten kunne dataene vært analysert av flere. Videre innhentet vi kun informasjon fra dybdeintervjuer og litteratursøk. Anvendelse av flere metoder for datainnsamling kunne bidratt til å styrke reliabiliteten ytterligere (Saunders et al., 2009).

Alt i alt mener vi at dokumentering i forbindelse med innhenting, bearbeiding og evaluering av dataene, samt et fokus på nøytralitet under intervjuprosessen, har gjort at dataene våre er pålitelige. Forskingen kan dermed sies å tilfredsstillere reliabilitetskravet. Videre må også forskningens validitet vurderes.

3.5.2 Validitet

Validitet er et mål på til hvilken grad en måler det en hadde til hensikt å måle (Saunders et al., 2009). Den sier noe om gyldigheten av forskningens tolkninger (Kvale & Birkmann, 2009). For å sikre forskningens validitet må forskeren være kritisk til egne tolkninger og prosesser (Thagaard, 2009). Det skilles normalt mellom intern og ekstern validitet. Den interne validiteten måler forskningens troverdighet, mens den eksterne validiteten måler forskningens overførbarhet (Johannessen, et al., 2004).

3.5.2.1 Intern validitet

I forbindelse med evaluering av den interne validiteten må det vurderes om det foreligger sammenheng mellom det som undersøkes og innhentet data (Johannessen et al., 2004). Ved å anvende passende forskningsdesign og metode for innhenting av data, kan den interne validiteten økes (Ghauri & Grønhaug, 2010). Med utgangspunkt i vårt kunnskapsnivå og problemstillingens målsetning, var et eksplorativt forskningsdesign egnet. Dybdeintervju er en kvalitativ metode for datainnsamling, som er passende ved et eksplorativt forskningsdesign, og dermed styrkes den interne validiteten.

Vi gjennomførte flere tiltak for å styrke den interne validiteten. I forkant av intervjuene ble det foretatt grundige litteratursøk for å oppnå kjennskap til tema. Dette bidro til at det var lettere å skille mellom relevant og irrelevant informasjon under intervjuprosessen (Gubon & Lincoln, 1985). Videre valgte vi informanter fra både eiendomsutviklingsbransjen og revisjonsfirmaene, noe som sørget for at vi fikk innspill med ulike vinklinger. I etterkant av intervjuene analyserte vi informasjonen og sendte en oppsummering til informantene, for at

de skulle bekrefte den. Dette ble gjort for å fjerne eventuelle feilkilder fra datamaterialet. Videre førte personlige intervjuer til at vi kunne stille oppfølgingsspørsmål der det var nødvendig, samt vurdere i hvilken sammenheng informasjonen ble presentert. Fjerning av feilkilder, et grundig litteratursøk, ulik kunnskap blant informantene og personlige intervjuer bidro til å styrke den interne validiteten (Saunders, et al., 2009).

3.5.2.2 Ekstern validitet

Forskningsresultatene eksterne validitet sier noe om i hvilken grad forskningsresultatene kan generaliseres til andre relevante sammenhenger (Saunders et al., 2009). Det betyr at den eksterne validiteten vil være høy dersom resultatene fra studien kan overføres til liknende situasjoner (Gripsrud et al., 2010).

Ved kvalitative studier handler ekstern validitet om overføring av kunnskap istedenfor generalisering (Thagaard, 2009). Det innebærer å vurdere om en klarer å opprette beskrivelser, fortolkninger og forklaringer som kan være nyttige i andre sammenhenger. I vårt tilfelle kan blant annet vurderes om en kan overføre noen av funnene fra studien til implementering av IFRS 15 i andre bransjer. For eksempel inneholder kontrakten mellom utbygger og kunden en rett til avbestilling. Dette kan også gjelde kontrakter i andre bransjer, og dersom det er tilfellet kan en anvende momenter fra vår analyse. Vi har fokusert på å inkludere grundige begrunnelser og forklaringer av momenter i IFRS 15 for å fremme muligheten for en generalisering, noe som styrker den eksterne validiteten. En må likevel være forsiktig med å overføre kvalitativ kunnskap til andre områder (Reve, 1985).

Videre bestod utvalget av informanter fra kun to profesjoner. Informantene innenfor samme profesjon hadde lignende kunnskap på området, og for å styrke den eksterne validiteten burde vi hatt informanter fra flere profesjoner. Ettersom vi benyttet kvalitative data, kan informasjonen som kom frem gjennom dybdeintervjuene være preget av bransjen informantene representerer. Ettersom halvparten av informantene våre var representanter fra eiendomsutviklingsbransjen, var store deler av den totale informasjonen innhentet fra dem. Det kan gjøre det vanskeligere å overføre funnene fra oppgaven til andre bransjer. Det er

likevel viktig å påse at utredningens målsetning ikke er å overføre kunnskapen til andre bransjer, men å få en dypere forståelse av inntektsføring etter IFRS 15 i eiendomsutviklingsbransjen.

Le Compte og Goetz sa i 1982: «To attain absolute validity and reliability is an impossible goal for any research model. » Vi mener derfor at vår dokumentasjon av fremgangsmåter og avgjørelser vil sørge for at vi har stor nok grad av reliabilitet, og at tiltakene vi har gjort for å styrke validiteten vil resultere i at forskningen måler det den hadde til hensikt å måle.

4 Analyse

Formålet med analysekapittelet er å besvare oppgavens problemstilling. For å besvare den benyttes teori fra kapittel 2 og data innhentet fra dybdeintervjuer. En beskrivelse av hvordan det henvises til informantene fremgår av kapittel 3.3.1.5.

Tidligere inntektsførte norske eiendomsaktører salg av prosjekterte leiligheter i samsvar med IFRIC 15. Det innebar at utbygger innregnet inntekten ved overlevering av leiligheten til kunden. Ettersom oppføring av prosjekterte leilighetskompleks normalt strekker seg over flere regnskapsperioder, mener informantene fra bransjen at det er unaturlig at hele inntektsføringen skal skje i en periode. Som en følge av dette anvendte de store aktørene i Norge løpende inntektsføring i segmentrapporteringen. Det førte til at rapporteringen for interne formål skilte seg fra rapporteringen i det eksterne regnskapet, noe mange mente var uheldig.

Ved innføring av IFRS 15 mener informantene fra bransjen at standarden åpner opp for inntektsføring over tid. Alle revisorene er imidlertid ikke enige i dette. Ettersom det foreligger ulike syn på hvordan IFRS 15 skal tolkes i forbindelse med inntektsføring av prosjekterte leiligheter, har det blitt sendt inn en forespørsel til IFRIC.

Analysekapittelets formål er å besvare oppgavens problemstilling:

Undersøke hvilke utfordringer norske eiendomsutviklingsselskaper ser i forbindelse med implementering av IFRS 15, spesielt relatert til om prosjekterte leiligheter kan inntektsføres over tid.

I denne delen av oppgaven vil vi belyse problemstillingen. Først vil det foretas en vurdering av om de fem stegene i IFRS 15 er oppfylt jf. underkapittel 2.3.2.2. Som i teorien, behandles de fire første stegene kort, før det foretas en mer detaljert behandling av steg 5. I det femte

steget vil det fokuseres på om det kan inntektsføres over tid etter alternativ c, ettersom det er det mest aktuelle for den norske eiendomsutviklingsbransjen. I den forbindelse vil det også foretas en kort vurdering av om kriteriene i alternativ c samsvarer med standardens hovedprinsipp om inntektsføring ved kontrollovergang. Avslutningsvis vil det presenteres at det kan forekomme ulike utfordringer ved implementering av standarden i ulike jurisdiksjoner. Dette kommer av at standarden er prinsippbasert, og lokale lover og organiseringer av leilighetssalg vil derfor påvirke implementeringen. For å belyse dette benyttes Sverige og Frankrike som eksempler.

4.1 Steg 1 – Identifisere kundekontrakter

Det første steget i modellen krever at det foreligger en kontrakt mellom utbygger og kunden (IFRS 15.10). Ifølge informantene fra bransjen er det inngått en kontrakt når det er signert en avtale om at kunden skal kjøpe en spesifikk leilighet fra utbygger. Ved signering vil utbygger være forpliktet til å levere den spesifikke leiligheten og ha rett til å motta vederlag for den. Samtidig vil kunden være forpliktet til å betale avtalt vederlag, og har rett til å motta leiligheten. Det foreligger dermed to kontraktsparter, hvor begge har håndhevbar rettigheter og forpliktelser. På bakgrunn av dette er det enighet blant informantene om at definisjonen på en kontrakt etter IFRS 15.10 er tilfredsstillt.

Videre må fem kumulative vilkår, nevnt i underkapittel 2.3.2.2, oppfylles for at det skal foreligge en kontrakt (IFRS 15.9). Det første vilkåret oppstiller to krav. For det første må kontrakten være godkjent av begge parter. Informantene er enige om at dette kravet blir ivare tatt ved at kontrakten signeres av kunden og utbygger. For det andre kreves det at partene er bundet til å oppfylle sine forpliktelser. Ved signering av kontrakten binder partene seg til å utføre forpliktelsene som fremgår av den. Det kan imidlertid diskuteres om kundens mulighet til å avbestille kontrakten, fører til at kunden kan frasi seg sine forpliktelser. Etter Bustadsoppføringslova kan kunden avbestille leiligheten før den er fullført, men ikke si fra seg forpliktelsen til å betale kontraktssummen (1997, § 53). Siden kunden ikke kan avbestille sine økonomiske forpliktelser, foreligger det enighet blant informantene om at det første vilkåret er oppfylt.

Både betalingsvilkårene og partenes rettigheter fremgår av kontrakten. På bakgrunn av dette vil både det andre og tredje vilkåret for at det skal foreligge en kontrakt være oppfylt, ifølge informantene. Videre kreves det at kontrakten har forretningsmessig innhold. Ettersom utbyggers kontantstrømmer vil bli påvirket av kundens betaling for leiligheten, mener informantene at dette vilkåret også er oppfylt. Til slutt kreves det at utbygger må vurdere om det er sannsynlig at kunden vil betale for leiligheten. Samtlige informanter fra bransjen informerer om at det gjennomføres en kredittsjekk av kunden før kontraktsinngåelse. Dette skal sikre at kunden har mulighet til å betale, og det siste vilkåret vil dermed være oppfylt.

Ifølge informantene vil de fem kumulative vilkårene være oppfylt ved salg av prosjekterte leiligheter, og det foreligger derfor en kontrakt i samsvar med IFRS 15.9.

4.2 Steg 2 – Identifisere leveringsforpliktelser

I det andre steget skal det vurderes om kontrakten inneholder flere leveringsforpliktelser som må behandles individuelt (IFRS 15.22). I den forbindelse må det foretas en vurdering av om tomten og leilighet er distinkte leveringsforpliktelser. For at tomten og leiligheten skal være distinkte, må de kunne benyttes hver for seg eller sammen med allerede tilgjengelige ressurser, i tillegg må de kunne skilles fra hverandre i kontrakten (IFRS 15.27).

Informantene fra bransjen forklarer at et leilighetskompleks består av flere leiligheter som deler en felles tomt. Leilighetskomplekset vil være avhengig av tomten, samtidig som kunden kun kan benytte den som tomt for leilighetskomplekset. Strandberg forklarer dette ved et eksempel: Dersom et leilighetskompleks har flere etasjer vil i realiteten taket til en leilighet i første etasje, være tomten til en leilighet i andre etasje. Dette trekker i retning av at leiligheten og tomten ikke kan benyttes hver for seg. Videre opplyser informantene om at kontrakten vil spesifisere hvilken leilighet kunden har krav på, men det vil ikke være mulig å skille ut tomten.

På bakgrunn av momentene ovenfor foreligger det enighet blant informantene om at tomten i utgangspunktet kunne vært solgt separat, men i dette tilfellet er den kun en nødvendig del i den totale leveringsforpliktelsen. Dermed blir tomten og leiligheten ansett som én leveringsforpliktelse.

4.3 Steg 3 – Fastsette transaksjonsprisen

I det tredje steget skal kontraktens transaksjonspris fastsettes. Informantene fra bransjen opplyser om at ved salg av prosjekterte leiligheter, vil transaksjonsprisen fremgå av kontrakten⁵. Ifølge dem er det forventet at kunden betaler summen som fremgår, og transaksjonsprisen fremstår derfor som fast.

Den endelige transaksjonsprisen kan imidlertid bli påvirket av variable elementer. For eksempel vil en generell returrett, kunne føre til et variabelt element som kan redusere den endelige transaksjonsprisen (IFRS 15.51). I den forbindelse må det foretas en vurdering av om avbestillingsretten etter Bustadoppføringslova (1997, §53) kan føre til et variabelt element som vil redusere transaksjonsprisen. Ved avbestilling vil kunden fremdeles være forpliktet til å betale avtalt kontraktssum. På den måten skiller avbestilling etter Bustadoppføringslova (buofl, 1997, § 53) seg fra en returrett etter Forbrukerkjøpsloven (forbrkj, 2002, §42). Dersom en kunde returnerer en vare vil kunden, etter reglene i Forbrukerkjøpsloven, bli frigjort fra sine forpliktelser overfor selger. Ettersom en leilighetskjøper vil være ansvarlig for sine økonomiske forpliktelser, til tross for at han avbestiller leiligheten, vil ikke transaksjonsprisen endres. Avbestillingsmulighetene fører dermed ikke til at det foreligger et variabelt element som vil redusere den endelige transaksjonsprisen.

I visse tilfeller kan imidlertid avbestillingsretten føre til at utbygger mottar en høyere

⁵ I Norges Eiendomsmeglerforbunds standardkontrakt er dette regulert i kapittel 2: Kjøpesum og omkostninger.

transaksjonspris enn opprinnelig avtalt. Dette kan forekomme dersom kunden sier opp kontrakten, og utbygger videreselger leiligheten med gevinst. Ettersom utbygger får beholde gevinsten, vil transaksjonsprisen bli høyere enn opprinnelig avtalt. Det må derfor foretas en vurdering av om dette er et variabelt element, som skal tas hensyn til ved fastsettelse av transaksjonsprisen. En av revisorene påpeker dog at elementet ikke vil påvirke transaksjonsprisen i kontrakten. Dette begrunnes med at gevinsten oppstår som følge av at det inngås en ny kontrakt. Ettersom det er inngått en ny kontrakt vil ikke den endelige transaksjonsprisen i den opprinnelige kontrakten påvirkes.

Den endelige transaksjonsprisen kan også bli redusert som følge av at kunden i visse situasjoner kan kreve dagmulkt. Informantene fra bransjen forklarer at kontrakten gir kunden rett til å overta leiligheten på et fremtidig avtalt tidspunkt. Dersom utbygger ikke ferdigstiller innen det avtalte tidspunktet, kan kunden kreve dagmulkt (buofl, 1997, § 18). Dette innebærer at kunden har rett på en dagbot, på 0,75 til 1 promille av det samlede vederlaget, for hver dag som påløper etter fristen for ferdigstilling, i inntil 100 dager (buofl, 1997, § 18 andre ledd). I praksis betyr det at dagbøtene kan utgjøre inntil 10 % av det avtalte vederlaget. Dersom utbygger forventer å betale dagmulkt til kunden, mener informantene at det må tas hensyn til et variabelt element (IFRS 15.70).

Videre må transaksjonsprisen justeres dersom en av partene oppnår en vesentlig finansieringsfordel (IFRS 15.60). Ifølge informantene fra bransjen er det normalt at kunden betaler 10 % av det totale vederlaget ved kontraktsinngåelse og 90 % ved levering av leiligheten. Om det foreligger et vesentlig finansieringselement vil avhenge av om utbygger oppfyller sin leveringsforpliktelse over tid eller på ett tidspunkt. Dersom leveringsforpliktelsen blir oppfylt på ett tidspunkt, vil tidspunktet være når leiligheten er ferdigstilt og overlevert til kunden. I et slikt tilfelle vil det være aktuelt å vurdere om forskuddsbetalingen på 10 %, vil føre til at utbygger får en vesentlig finansieringsfordel. Ifølge informanter fra bransjen vil kunden normalt ha rett til renter som påløper på forskuddet⁶. Ettersom kunden har rett til renteinntektene, vil ikke utbygger få en vesentlig

⁶ I Norges Eiendomsmeglerforbunds standardkontrakt er dette regulert i kapittel 4: Oppgjør.

finansieringsfordel, og det vil derfor ikke foreligge et finansieringselement som påvirker transaksjonsprisen.

Dersom leveringsforpliktelsen oppfylles over tid vil situasjonen være annerledes. Kunden vil fortsatt betale 90 % av vederlaget ved ferdigstilling, men nå vil utbygger overføre kontroll over leiligheten løpende. Ettersom kunden betaler etter at han har mottatt kontroll over leiligheten, kan det diskuteres om kunden får en betydelig finansieringsfordel. Av IFRS 15.63 fremgår det at en kun skal ta hensyn til slike finansieringsfordeler dersom betalingen har skjedd minst ett år fra overlevering av varen. Ifølge informantene fra bransjen vil det som regel ta mer enn ett år fra kontrakten er underskrevet til ferdigstilling. Det kommer av at et bestemt antall leiligheter må selges før byggeprosessen kan starte. I tillegg vil prosessen med å bygge komplekset normalt ta minst ett år. Om det foreligger en finansieringsfordel vil dermed avhenge av i hvilken takt leiligheten overføres til kunden. Videre må finansieringsfordelen være vesentlig for at den skal påvirke transaksjonsprisen (IFRS 15.60). Ettersom dagens rentenivå er meget lavt, påpeker informantene fra bransjen at det skal mye til før finansieringsfordelen blir vesentlig. Alt i alt vil vurderingen av om det foreligger et vesentlig finansieringselement avhenge av tiden mellom kontrolloverføringen og betalingstidspunktet, samt rentenivået i markedet.

Oppsummert foreligger det enighet blant informantene om at transaksjonsprisen i utgangspunktet er fast og dokumentert i kontrakten. Avbestillingsmuligheten og finansieringselementet vil trolig ikke påvirke transaksjonsprisen, men dersom utbygger ikke ferdigstiller til avtalt dato, vil det påløpe dagbøter som kan påvirke den.

4.4 Steg 4 – Allokere transaksjonsprisen

I det fjerde steget skal transaksjonsprisen fordeles på kontraktens leveringsforpliktelser. Ettersom tomten og leiligheten er én leveringsforpliktelse, blir det ikke aktuelt å fordele transaksjonsprisen.

4.5 Steg 5 – Inntektsføre når leveringsforpliktelsen er oppfylt

I det femte steget fastsettes tidspunktet for inntektsføring. Utbygger kan inntektsføre når leveringsforpliktelsen overfor kunden er tilfredsstillt (IFRS 15.31). Leveringsforpliktelsen tilfredsstilles ved at utbygger overfører kontroll over leiligheten til kunden. Dette skjer enten på ett tidspunkt eller over tid. Som nevnt i underkapittel 2.3.2.2, oppstiller standarden tre alternativer for inntektsføring over tid (IFRS 15.35). I det følgende vil det foretas en vurdering av om det er aktuelt med inntektsføring over tid ved salg av prosjekterte leiligheter i Norge. Etersom alternativ a anvendes i forbindelse med salg av tjenester, vil det ikke være aktuelt ved salg av prosjekterte leiligheter. Alternativet blir derfor ikke behandlet.

4.5.1 IFRS 15.35b – Kontrollerer kunden leiligheten mens den produseres?

Ifølge alternativ b kan utbygger inntektsføre over tid dersom han skaper en eiendel som kontrolleres av kunden mens den produseres (IFRS 15.35b).

Før det foretas en vurdering av om kunden kontrollerer eiendelen som produseres, må det klargjøres hvilken eiendel kunden skal ha kontroll over. I forbindelse med leilighetssalg inngås det en kontrakt der kunden får rett til en leilighet når den ferdigstilles. Det kan derfor stilles spørsmål ved om det er kontrakten eller leiligheten kunden må kontrollere. Ifølge informantene fra bransjen kan kontrakten betraktes som en rett på det underliggende fysiske objektet, som er leiligheten. Revisorene er enige i dette. De mener at vurderingen av kontroll må foretas basert på den eiendelen utbygger skal levere til kunden, altså leiligheten. På bakgrunn av dette skal det i alternativ b vurderes om kunden kontrollerer leiligheten etter hvert som den oppføres (IFRS 15.35b).

For at kunden skal kontrollere leiligheten etter hvert som den oppføres, må kunden kunne styre bruken av leiligheten og ha muligheten til å oppnå de vesentligste gjenværende fordelene fra den underveis i byggeprosessen (IFRS 15.33). I det følgende vil dette vurderes.

4.5.1.1 Kan kunden styre bruken av leiligheten under oppføring?

Ved vurdering av om kunden kan styre bruken av leiligheten mens den oppføres, må det blant annet vurderes om kunden har rett til å disponere den. Ifølge informantene fra bransjen vil kundens disposisjonsrett over leiligheten være begrenset. Sikkerhetsmessige årsaker er en av grunnene til dette. Kunden vil kun ha tilgang til byggeplassen i følge med utbygger, og i slike tilfeller vil han kun ha tillatelse til å observere leiligheten. Basert på dette foreligger det enighet blant informantene om at kunden ikke kan disponere leiligheten underveis i byggeprosessen.

Enkelte informanter hevder imidlertid at ingen har mulighet til å styre bruken av en leilighet som er under oppføring. Dette begrunnes med at leiligheten ikke er ferdigstilt og dermed ikke kan anvendes av noen. På den ene siden har kunden en kontrakt som gir dem rett til å styre bruken av leiligheten ved ferdigstillelse, og det kan derfor argumenteres for at han er nærmest til å ha rett til å styre bruken. På den andre siden vil utbygger ha nøkkel til leiligheten mens den er under oppføring og derfor blant annet mulighet til å benytte den som oppbevaringsplass. Basert på informantenes meninger er det uklart hvem som kan styre bruken mens leiligheten er under oppføring.

Selv om kunden ikke kan disponere leiligheten direkte under oppføringen, har han mulighet til å gjøre tilvalg. Informantene fra bransjen mener dette kan være en indikator på at kunden har mulighet til å styre bruken av leiligheten. Etter kontraktsinngåelsen vil kunden ha mulighet til å velge blant annet kjøkkenløsning og fliser på badet. Revisorene mener imidlertid at dette vil ha liten innflytelse på sluttproduktet, og at tilvalgene ikke vil være tilstrekkelig for at kunden kan styre bruken av leiligheten.

Videre kan det diskuteres om kundens mulighet til å videreselge kontrakten kan indikere at kunden kan styre bruken av eiendelen. I den forbindelse forklarer informantene fra bransjen at kontrakten ikke alltid kan videreselges. Det vil avhenge av vilkårene i kontrakten. Lerfaldet forteller blant annet at OBOS ikke tillater videresalg av kontrakter i Oslo-området. Kundens rett til å videreselge blir også begrenset av at utbygger må godkjenne den nye kunden. Innledningsvis ble det imidlertid presisert at det er leiligheten kunden må ha kontroll over. Det vil derfor ikke være av betydning om kunden kan styre bruken av kontrakten.

Ettersom kunden ikke har disponeringsrett over leiligheten før overtakelse, og det ikke foreligger andre klare indikatorer på at kunden kan styre bruken av leiligheten under oppføringen, foreligger det enighet blant informantene om at kunden ikke kan styre bruken av leiligheten under oppføringen.

4.5.1.2 Kan kunden oppnå de vesentligste gjenværende fordelene fra leiligheten?

Videre blir det aktuelt å vurdere om kunden har rett til de vesentligste gjenværende fordelene fra leiligheten mens den er under oppføring. Informantene fra bransjen opplyser om at kunden vil være eksponert for eventuelle prisendringer på leiligheten. Kunden vil også ha rett til eventuelle gevinster ved videresalg av kontrakten, men ettersom leiligheten er vurderingselementet vil ikke videresalg av kontrakten påvirke kontrollvurderingen.

På bakgrunn av at kunden har rett til en eventuell prisstigning, mener fem av informantene at kunden har mulighet til å oppnå de vesentligste gjenværende fordelene fra leiligheten. Andre mener imidlertid at retten til prisstigningen, ikke alltid vil være tilstrekkelig for å oppfylle vesentlighetskravet. En av revisorene begrunner dette med at det foreligger flere fordeler kunden ikke vil ha mulighet til å oppnå før leilighet er ferdigstilt. Dette gjelder for eksempel utleieinntekter.

Om kunden har mulighet til å oppnå de vesentligste gjenværende fordelene fra leiligheten mens den oppføres, vil derfor avhenge av om leilighetens prisstigning kan vurderes som vesentlig, relativt til andre fordeler kunden ikke har tilgang til før ferdigstilling. Ettersom begge vilkårene i alternativ b må være oppfylt for at det skal kunne inntektsføres over tid, vil ikke resultatet av denne vurderingen være av betydning. Det kommer av at kunden ikke kan styre bruken av leiligheten mens den er under oppføring. IFRS 15.BC129 krever i tillegg at kunden *klart* kontrollerer leiligheten, noe som ikke vil være tilfellet i denne situasjonen. Det vil derfor ikke være aktuelt med inntektsføring over tid etter IFRS 15.35b.

4.5.2 IFRS 15.35c – Skaper utbygger en leilighet som ikke har alternativ bruk for seg, og har han rett til betaling for arbeidet som er utført?

For å kunne inntektsføre prosjekterte leiligheter over tid etter alternativ c, må det bygges en leilighet som ikke har alternativ bruk for utbygger, og utbygger må ha en håndhevbar rett til betaling for arbeidet han har utført. Dette alternativet har ført til store utfordringer i forbindelse med implementering av IFRS 15 i den norske bransjen for eiendomsutvikling.

Ettersom IFRS er et prinsippbasert regnskapsspråk, er det prinsipper som styrer inntektsføringen. I henhold til IFRS 15 skal inntektsføringen skje ved overføring av kontroll. Alternativ c var ikke en del av det opprinnelige utkastet til standarden, og kritiseres blant annet for ikke å være i samsvar med prinsippet.

Videre er det aktuelt å belyse hvilke utfordringer som oppstår når det skal vurderes om salg av prosjekterte leilighetskomplekser kan inntektsføres over tid etter alternativ c, samt å vurdere kort om vilkårene i alternativ c indikerer at kontroll overføres over tid.

4.5.2.1 Ikke alternativ bruk

Først blir det aktuelt å vurdere om leiligheten har alternativ bruk for utbygger. I underkapittel 2.3.2.2 ble det nevnt to forhold som kan begrense utbyggers alternative bruk: praktiske- og kontraktrettslige begrensninger.

Praktiske begrensninger

En leilighet har ikke alternativ bruk for utbygger som følge av praktiske begrensninger, dersom utbygger vil pådra seg betydelige kostnader eller selge leiligheten med et betydelig tap, om han velger å ikke selge den til opprinnelig kunde (IFRS 15.B8). Revisorene hevder at det er egenskapene til den ferdigstilte leiligheten, som er avgjørende for om leiligheten har praktiske begrensninger for alternativ bruk.

Informantene fra bransjen informerer om at leiligheter normalt har en universell utforming. Det trekker i retning av at det ikke foreligger praktiske begrensninger for leilighetens alternative bruk. Det må imidlertid vurderes om kundens mulighet til å gjennomføre tilvalg kan føre til at leiligheten blir så unik at etterspørselen reduseres. Ifølge informantene fra bransjen foreligger det et begrenset antall tilvalgsmuligheter, og det dreier seg normalt om standardiserte løsninger. På bakgrunn av dette mener informantene at tilvalgsmulighetene ikke vil påvirke etterspørselen etter leiligheten, noe som trekker i retning av at leiligheten har alternativ bruk for utbygger.

Det kan likevel diskuteres om andre forhold kan føre til at leiligheten blir så unik at den ikke har alternativ bruk for utbygger. Ifølge en av informantene fra bransjen kan det for eksempel være aktuelt å spesialtilpasse en leilighet for en bevegelseshemmet person. Spesialtilpasningen kan for eksempel innebære å senke en benkeplate eller montere støttevegger. For at utbygger skal få solgt leiligheten til en annen kunde, kan det være at utbygger må foreta endringer slik at leiligheten blir mer standardisert. Dette trekker i retning av at leiligheten har praktiske begrensninger, som fører til at utbygger ikke har alternativ bruk av den. Likevel påpeker informanten at ombyggingen normalt ikke vil føre til

betydelige økonomiske tap, slik standarden krever. Det kommer av at leilighetens verdi vil være høy relativt til kostnaden ved å bygge den om. På bakgrunn av dette vil det normalt ikke foreligge praktiske begrensninger som hindrer utbyggers alternative bruk av leiligheten.

Kontraktsrettslige begrensninger

Videre blir det aktuelt å vurdere om kontrakten mellom kunden og utbygger kan begrense leilighetens alternative bruk for utbygger (IFRS 15.B7).

Informantene fra bransjen forteller at utbygger er forpliktet til å levere den leiligheten som er spesifisert i kontrakten⁷. Det innebærer at kontrakten forhindrer utbygger fra å bruke leiligheten til noe annet enn å gi den til den opprinnelige kunden. Leiligheten har derfor ikke alternativ bruk for utbygger.

Selv om utbygger er forpliktet til å levere leiligheten som er spesifisert i kontrakten, kan det vurderes om kundens avbestillingsrett fører til at leiligheten likevel har alternativ bruk for utbygger (buofl, 1997, § 53). Av standarden fremgår det imidlertid at avbestillingsmuligheten ikke skal tas hensyn til ved vurdering av om det foreligger kontraktsrettslige begrensninger (IFRS 15.B6). På bakgrunn av dette eksisterer det enighet blant informantene om at leiligheten ikke har alternativ bruk for utbygger som følge av kontraktsrettslige begrensninger.

Basert på drøftelsen ovenfor kan det konkluderes med at utbygger ikke har alternativ bruk av leiligheten som følge av kontraktsrettslige begrensninger. Det første vilkåret i IFRS 15.35c kan dermed anses som oppfylt.

⁷ I Norges Eiendomsmeglerforbunds standardkontrakt er dette regulert i kapittel 1B: Salgsobjekt og tilbehør

Er ingen alternativ bruk en indikator på at kontroll går over til kunden over tid?

Videre vil det vurderes om det at leiligheten ikke har alternativ bruk for utbygger, er en indikator på at kontroll overføres løpende til kunden.

Kvifte antyder at dersom utbygger oppfører en leilighet som ikke har alternativ bruk for utbygger, oppføres det i realiteten en leilighet for kunden. Ettersom utbygger ikke kan bruke leiligheten til noe annet, anser revisorene mangel på alternativ bruk som en egnet indikator på at kontroll overføres til kunden underveis i oppføringsprosessen.

Det foreligger imidlertid ulike syn på om standarden har en egnet definisjon av alternativ bruk. I det følgende vil det derfor foretas en vurdering av om praktiske- og kontraktsrettslige begrensninger er egnet for å indikere kontrollovergang.

Praktiske begrensninger som indikator på kontrollovergang til kunden

Om en leilighet har praktiske begrensninger for alternativ bruk, vil være avhengig av leilighetens egenskaper. Som drøftet i kapittel 4.5.2.1, vil ikke en leilighet ha praktiske begrensninger for alternativ bruk.

Dersom en eiendel derimot har praktiske begrensninger for alternativ bruk, vil foretaket i realiteten skape en eiendel for kunden. Det kommer av at foretaket ikke kan selge eiendelen til andre enn den opprinnelige kunden, uten at egenskapene til eiendelen må endres. Ettersom det vil oppstå et økonomisk tap for foretaket ved endring av eiendelen, mener revisorene at praktiske begrensninger kan være en indikator på at kunden mottar kontroll etter hvert som eiendelen produseres.

Kvifte eksemplifiserer dette med en rigg i oljeservicebransjen. Rikken bygges på forespørsel fra kunden, og spesialtilpasningen vil normalt være så vesentlig at bare kunden som har bestilt riggen kan bruke den. For at foretaket skal kunne selge riggen til noen andre, vil det påløpe betydelige ombyggingskostnader. Dette indikerer at kunden overtar kontroll over riggen etter hvert som arbeidet utføres på den. Det finnes flere eksempler hvor eiendelers egenskaper hindrer foretaket fra å ha alternativ bruk av eiendelen. Aannø forteller blant annet om en tunell mellom to bygder. Når et foretak har begynt arbeidet på tunellen, kan den ikke brukes til noe annet. Dette er en indikator på at kunden overtar kontroll etter hvert som foretaket utfører arbeid på tunellen.

Til tross for at det ikke foreligger markante praktiske begrensninger for en leilighets alternative bruk, er revisorene enige om at praktiske begrensninger ved en eiendel kan være en indikator på at kontroll overføres til kunden.

Kontraktsrettslige begrensninger som indikator på kontrollovergang

Videre blir det aktuelt å vurdere om kontraktsrettslige begrensninger ved en leilighet kan indikere kontrollovergang til kunden. Av IFRS 15.BC137 fremgår det at en kontrakt kan føre til at selv standardiserte eiendeler ikke har alternativ bruk for foretaket.

En leilighet er et eksempel på en standardisert eiendel, som ikke har alternativ bruk for et foretak jf. kapittel 4.5.2.1. Det kommer av at kontrakten mellom utbygger og kunden spesifiserer hvilken leilighet kunden har rett på, og utbygger kan derfor ikke gi leiligheten til noen andre⁸. På bakgrunn av dette argumenterer én av revisorene for at leiligheten i realiteten produseres for kunden, noe som kan indikere løpende kontrollovergang.

⁸ I Norges Eiendomsmeglerforbunds standardkontrakt er dette regulert i kapittel 1B: Salgsobjekt og tilbehør

Dette er imidlertid et omstridt tema. De andre revisorene hevder at kontrakten ikke begrenser eiendelens alternative bruk, med mindre den ikke kan brytes. I forbindelse med salg av prosjekterte leiligheter, vil kunden ha mulighet til å avbestille kontrakten (buofl, 1997, § 53). Som en følge av at leiligheten har en universell utforming, kan utbygger etter avbestilling selge leiligheten videre til en annen kunde. Aannø påpeker at leiligheten derfor i realiteten har alternativ bruk, og at kontroll ikke overføres løpende. Flere av revisorene stiller seg dermed kritiske til at vurderingen av ikke alternativ bruk skal foretas på ett tidspunkt, mens utbyggers rett til betaling er en løpende vurdering.

I henhold til standarden skal en imidlertid ikke ta hensyn til at kontrakten kan brytes på et senere tidspunkt (IFRS 15.B9). To av revisorene kritiserer derfor IASB for å ha lagd en kunstig situasjon for kontrollovergang, som gjør at det kan bli aktuelt med inntektsføring over tid i flere situasjoner. Aastveit påpeker imidlertid at det er svært krevende å utarbeide standarder, ettersom det skal tas hensyn til flere brukergrupper. For at standarden skal bli brukervennlig, mener han at det må gjøres visse praktiske tilnærminger. At en ikke skal ta hensyn til at kontrakten kan bli brutt på et senere tidspunkt, er et eksempel på en slik tilnærming. Han påpeker videre at det finnes flere eksempler på praktiske tilnærminger i IFRS 15. Blant annet nevner han at fastsettelse av transaksjonsprisen skal skje på tidspunktet for kontraktsinngåelse, men ikke oppdateres senere. Som en følge av at det vil være nødvendig å innføre praktiske tilnærminger i enkelte situasjoner, kan det føre til at en beveger seg noe bort fra standardens kontrollprinsipp.

Oppsummert er informantene enige om at det første vilkåret i alternativ c er oppfylt i forbindelse med salg av prosjekterte leiligheter. Det begrunnes med at leiligheten ikke har alternativ bruk som følge av kontraktsrettslige begrensninger. Videre foreligger det også enighet om at dersom en eiendel ikke har alternativ bruk, vil det indikere løpende kontrollovergang til kunden. Det er imidlertid ulike syn på om standardens definisjoner av alternativ bruk er egnet for å indikere kontrollovergang. Ettersom praktiske begrensninger for alternativ bruk er egenskaper ved eiendelen selv, foreligger det enighet om at dette er en egnet indikator. Revisorene er dog mer kritiske til om kontraktsrettslige begrensninger fører til løpende kontrollovergang til kunden.

4.5.2.2 Håndhevbar rett til betaling for arbeid som er utført til dato

Videre må det foretas en vurdering av om det andre vilkåret i alternativ c er oppfylt. Vilkåret krever at utbygger har en håndhevbar rett til betaling for arbeidet som er utført, dersom kontrakten brytes av andre grunner enn at utbygger ikke oppfylder sine forpliktelser (IFRS 15.37). I det følgende vil det først vurderes om utbygger har en håndhevbar rett til betaling, og deretter om betalingen er betaling for utført arbeid. Avslutningsvis vil det kort diskuteres om oppfyllelse av vilkårene indikerer løpende kontrolloverføring.

Håndhevbar rett til betaling

Ved vurdering av om utbygger har en håndhevbar rett til betaling, skal det tas hensyn til kontraktsvilkårene og annen lovgivning som gjelder for kontrakten (IFRS 15.37). I forbindelse med kjøp av prosjekterte leiligheter i Norge, vil Bustadoppføringslova regulere kontrakten mellom utbygger og kjøper. Kontrakten faller inn under lovens virkeområde fordi den omhandler en avtale om kjøp av en leilighet som ikke er ferdigstilt på avtaletidspunktet (buofl, 1997, § 1b). Etersom loven er ufravikelig, kan det ikke avtales forhold som stiller kunden dårligere enn det som fremgår av loven (buofl, 1997, § 3).

Ifølge informantene fra bransjen vil avtalt vederlag normalt fremgå av kontrakten mellom utbygger og kunden⁹. Etter Bustadoppføringslova (1997, § 41 første ledd) er kunden forpliktet til å betale vederlaget som fremgår av kontrakten. Dersom kontrakten ikke inneholder et avtalt vederlag, vil kunden uansett være forpliktet til å betale en sum som dekker nødvendige kostnader og en rimelig fortjenestemargin for utbygger (buofl, 1997, § 41 andre ledd). Informantene mener dette trekker i retning av at utbygger har en håndhevbar rett til betaling så lenge kontrakten overholdes.

⁹ I Norges Eiendomsmeglerforbunds standardkontrakt er dette regulert i kapittel 2: Kjøpesum og omkostninger

Videre må det vurderes om risikoen for at utbygger ikke ferdigstiller leiligheten, påvirker om utbygger har rett til betaling. Ifølge standarden skal det imidlertid kun vurderes om utbygger har rett til betaling dersom kontrakten brytes av andre grunner enn at utbygger ikke oppfyller sine forpliktelser (IFRS 15.37). Risikoen for at utbygger ikke ferdigstiller leiligheten vil derfor ikke påvirke om vilkåret om rett til betaling er oppfylt.

I det følgende vil det diskuteres om avtalt betalingsplan og kundens betalingsevne vil påvirke utbyggers rett til betaling, før det vurderes om utbygger har rett til betaling gjennom hele kontraktsperioden.

Betalingsplan

Av den avtalte betalingsplanen fremgår det når kunden skal betale til utbygger. Som nevnt i underkapittel 1.2, betaler kunden normalt 10 % av vederlaget på forskudd, og det resterende beløpet ved ferdigstillelse. Informantene fra bransjen forteller at forskuddet normalt vil være refunderbart ved en eventuell avbestilling. Ettersom utbygger kan risikere å måtte betale tilbake forskuddet, antyder informantene at betalingsplanen ikke alltid er en egnet indikator på om utbygger har rett til betaling (IFRS 15.B13).

I motsatt tilfelle kan utbygger ha rett til betaling, selv om betalingsplanen ikke pålegger kunden å betale før en betingelse er innfridd. Som nevnt betaler kunden normalt 90 % av vederlaget ved ferdigstillelse av leiligheten. Dersom kontrakten brytes underveis i byggeprosessen, vil utbygger likevel ha rett til betaling som følge av oppgjørmekanismen i Bustadsoppføringslova (buofl, 1997, §53). På bakgrunn av dette, samt at et forskudd kan være refunderbart, mener informantene at betalingsplanen sjelden er avgjørende for om utbygger har rett til betaling.

Betalingsevne

Videre kan det diskuteres om kundens betalingsevne vil påvirke om utbygger har rett til betaling. Ved kontraktsinngåelse skal utbygger vurdere om det er sannsynlig at han vil motta

betaling fra kunden (IFRS 15.9e). Informantene fra bransjen forteller at det blir gjennomført en kredittsjekk av kunden før signering av kontrakten. Dersom kredittsjekken ikke blir godkjent, vil ikke kontrakten bli inngått. På avtaletidspunktet vil kunden ha evne til å betale, og betalingsevnen vil dermed ikke påvirke om utbygger har rett til betaling.

Om utbygger har rett til betaling er imidlertid en løpende vurdering. Det må derfor vurderes om en endring i kundens kredittsituasjon kan ha innvirkning på utbyggers rett til betaling. I henhold til IFRS 15.13 skal utbygger kun oppdatere vurderingen av kundens kredittsituasjon dersom det foreligger vesentlige endringer i omstendigheter og fakta. Derfor vil utbygger normalt ikke oppdatere vurderingen etter kontraktsinngåelsen, i følge informantene fra bransjen. Det at utbygger ikke vil inngå kontrakten hvis kunden ikke passerer kredittsjekken, og at kredittsjekken normalt ikke skal oppdateres, taler for at kundens betalingsevne ikke påvirker utbyggers rett til betaling.

Dersom det imidlertid skulle forekomme vesentlige endringer i omstendigheter eller fakta som resulterer i at kunden går konkurs, presiserer informantene fra bransjen at utbygger kun vil tape en eventuell verdinedgang på leiligheten. Det begrunnes med at hjemmelen til leiligheten ikke overføres til kunden før vederlaget er betalt. Utbygger vil dermed ha rett til betaling for utført ytelse uavhengig av kundens betalingsevne.

Rett til betaling gjennom hele kontraktsperioden

For å oppfylle vilkåret om rett til betaling, må utbygger ha en håndhevbar rett til betaling gjennom hele kontraktsperioden (IFRS 15.37). Informantene fra bransjen opplyser imidlertid om at kunden først vil være forpliktet til å betale når utbygger har ferdigstilt leiligheten. Betaling fra kunden er dermed betinget av at utbygger oppfyller sine forpliktelser. Det kan derfor stilles spørsmål ved om utbygger har rett til betaling gjennom hele kontraktsperioden.

Det foreligger ikke krav om at utbygger skal ha en nåværende ubetinget rett til betaling (IFRS 15.B10). Ifølge Strandberg betyr det at dersom utbygger har rett til betaling når

leiligheten er ferdigstilt, vil han i prinsippet også ha rett til betaling gjennom hele kontraksperioden. Gitt at partene overholder kontrakten, vil utbygger være forpliktet til å ferdigstille leiligheten, og dermed vil han ha rett til betaling gjennom hele kontraksperioden.

Ifølge informantene kan kunden imidlertid avbryte kontrakten ved å avbestille eller videreselge den. Dette vil utdypes på side 57. Det vil dermed være aktuelt å vurdere om dette fører til at utbygger mister sin rett til å motta betaling gjennom hele kontraksperioden. Ved videresalg vil en ny kunde tre inn i den opprinnelige kundens kontrakt. Dette innebærer at utbygger fremdeles har en plikt til å levere leiligheten og vil dermed ha en kontinuerlig rett til betaling. Ved avbestilling vil ikke kunden ha mulighet til å frasi seg sine økonomiske forpliktelser ovenfor utbygger (buofl, 1997, § 53). Utbygger vil dermed ha samme rettigheter som hvis avbestillingen ikke hadde skjedd. På bakgrunn av dette antyder informantene at utbygger har rett til betaling gjennom hele kontraksperioden, til tross for at kontrakten kan brytes.

Dersom en kunde bryter kontrakten uten å ha rett til det, opplyser informantene fra bransjen om at utbygger vil ha rett til å ferdigstille leiligheten. I et slikt tilfelle fremgår det av standarden at utbygger uansett vil ha rett til betaling ved ferdigstillelse og derfor også rett til betaling gjennom hele kontraksperioden (IFRS 15.B11; IFRS 15.B10).

Oppsummert er informantene enige om at utbygger har rett til betaling gjennom hele kontraksperioden, uavhengig av betalingsplanen og kundens betalingsevne.

Dekker retten til betaling arbeidet utbygger har utført?

Videre må det vurderes om utbyggers rett til betaling dekker utført arbeid. I henhold til standarden skal utbygger minst kompenseres for utført ytelse (IFRS 15.B9). En av revisorene sier at dette vil være et beløp som er tilnærmet lik salgsprisen for materialene og det arbeidet som er tilført leiligheten, samt en rimelig fortjenestemargin.

I den forbindelse blir det først aktuelt å vurdere om avtalt kontraktssum vil være tilstrekkelig for å kompensere utbygger for det utførte arbeidet. Deretter vil det vurderes om utbygger fremdeles vil ha rett til dekning for utført arbeid dersom kontrakten avbestilles. En avbestilling fører til at utbygger mottar betaling fra to forskjellige kunder, og spørsmålet blir derfor om standarden tillater dette. I den forbindelse må det også vurderes om betalingen fra opprinnelig kunde i realiteten er kompensasjon for utbyggers tap ved avbestilling.

Har utbygger alltid rett til å motta hele kontraktssummen?

Informantene hevder at dersom utbygger har rett på avtalt kontraktssum, vil han ha rett til betaling for arbeidet som er utført. Dette skyldes at utbygger har tatt hensyn til kostnader som vil påløpe og ønsket fortjeneste ved fastsettelsen av kontraktssummen. Ved signering av kontrakten forplikter kunden seg til å betale avtalt vederlag (buofl, 1997, § 41). Informantene mener at dette trekker i retning av at utbygger har rett til hele kontraktssummen.

Kunden kan imidlertid komme seg ut av kontrakten ved videresalg eller avbestilling (buofl, 1997, § 53). Videre vil det derfor vurderes om utbygger fremdeles vil ha rett til å motta hele kontraktssummen dersom kontrakten videreselges eller avbestilles.

Videresalg

Ved videresalg av kontrakten er kunden selv ansvarlig for å finne en ny kunde. Informantene fra bransjen forteller at i en slik situasjon vil den nye kunden tre inn i den opprinnelige kundens kontrakt, med samme vilkår. Det er opp til utbygger om han tillater at kunden kan videreselge kontrakten, og dersom det tillates vil det normalt foreligge krav om at utbygger må godkjenne den nye kunden. I godkjennelsesprosessen vil det utføres en ny kredittsjekk, for å forsikre at også denne kunden er i stand til å oppfylle betalingsforpliktelsen.

Ettersom kontraktsvilkårene fra opprinnelig kunde fremdeles gjelder, og utbygger må godkjenne den nye kunden, argumenterer informantene for at utbygger stilles likt som om

videresalget ikke hadde funnet sted. Videresalget vil derfor ikke påvirke vederlaget utbygger har krav på.

Avbestilling

Bustadoppføringslova (1997, § 53) gir kunden mulighet til å avbestille selve leiligheten, men ikke forpliktelsen overfor utbygger. Som en følge av at kunden fortsatt er ansvarlig for forpliktelsen, mener informantene fra bransjen at utbygger har rett til avtalt kontraktssum.

Av loven fremgår følgende: «...i slike tilfelle kan entreprenøren krevje skadebot for økonomisk tap så langt forbrukeren rimeleg kunne rekne med tapet som ei følgje av avbestillinga.» (1997, § 53). Informantene fra bransjen mener bestemmelsen er en oppgjørmekanisme, som innebærer at utbygger må selge leiligheten videre til en ny kunde. Den nye kunden må betale for leiligheten, mens opprinnelig kunde må dekke eventuelle tap som følge av prisnedgang og kostnader i forbindelse med transaksjonen. Derfor mener informantene fra bransjen at kontraktssummen ikke vil bli påvirket av avbestillingen.

Revisorene påpeker imidlertid at ordlyden i bestemmelsen inneholder et rimelighetskrav som kan føre til at utbygger ikke får dekket hele kontraktssummen. Det må derfor klargjøres hva opprinnelig kunde rimelig kan forvente å måtte dekke etter avbestillingen. Ifølge informantene fra bransjen vil det være rimelig å forvente at det påløper kostnader ved videresalg av leiligheten. Dette kan for eksempel dreie seg om kostnader relatert til annonsering, megler, taksering og gjennomføring av transaksjonen. To av revisorene anser rimelighetskravet som en beskyttelse av kunden mot at utbygger bruker unødvendig store ressurser i forbindelse med salg av leiligheten. Det vil derfor være rimelig for kunden å forvente at nødvendige merkostnader vil oppstå i forbindelse med videresalg av leiligheten.

Videre oppgir informantene at prisnedgang i markedet vil være et tap som kunden også med rimelighet må forvente ved avbestilling. Ifølge Kvifte vil en kunde normalt velge å avbestille istedenfor å videreselge kontrakten dersom han forventer et prisfall i markedet. En mulig

forklaring på dette er at utbygger er en profesjonell aktør, og at det derfor ofte vil oppstå et mindre tap hvis utbygger selger leiligheten. Informantene mener at det derfor skal mye til for at kunden kan påstå at det ikke er rimelig å forvente et prisfall i markedet. Dette trekker i retning av at utbygger har krav på det avtalte vederlaget, og at rimelighetskravet ikke vil påvirke kontraktssummen.

Rimelighetskravet blir imidlertid satt på spissen i en situasjon der kunden avbestiller, og utbygger ikke får videresolgt leiligheten. Av lovforarbeidene til Bustadoppføringslova fremgår det at utbygger ved avbestilling, skal stilles likt som hvis kontrakten med opprinnelig kunde hadde blitt gjennomført (Ot.prp. nr.21, (1996-1997) s.82). I den forbindelse har juridisk ekspertise uttalt at dersom kunden avbestiller leiligheten, og utbygger ikke får solgt den videre, vil en ende opp i en situasjon der kunden må dekke 100 % av vederlaget, og utbygger får beholde leiligheten. Informantene fra bransjen mener dette er en klar indikasjon på at utbygger vil ha rett på kontraktssummen, uavhengig av om kunden avbestiller leiligheten.

Det må imidlertid presiseres at dette aldri har blitt prøvd i retten. En av revisorene mener at dersom det hadde blitt prøvd i retten, ville det antakeligvis bli ansett som urimelig at kunden skal betale hele kontraktssummen uten å sitte igjen med leiligheten. Dette kan trekke i retning av at utbygger ikke har rett på hele kontraktssummen, men ettersom det ikke foreligger rettspraksis på området kan det ikke bekreftes.

Videre må det vurderes om det er rimelig for opprinnelig kunde å forvente at det kan oppstå ytterligere fortjenestetap for utbygger som følge av avbestillingen. Dersom en kunde avbestiller en leilighet i et kompleks hvor det er flere usolgte leiligheter, kan avbestillingen føre til at utbygger ikke får solgt andre leiligheter i komplekset. Det må derfor vurderes om kunden må dekke dette tapet. På den ene siden påpeker informantene fra bransjen at utbygger skal stilles likt som om avbestillingen ikke hadde funnet sted (Ot.prp. nr.21, (1996-1997) s.82). Dette taler for at kunden skal dekke tapet. På den andre siden forteller en av revisorene at fortjenestetapet ikke vil påvirke kontrakten mellom opprinnelig kunde og

utbygger. Av den grunn vil ikke avtalt kontraktssum mellom partene påvirkes. Dette trekker i retning av at et ytterligere fortjenestetap ikke vil påvirke kontraktssummen utbygger har rett på.

En annen situasjon som kan oppstå ved avbestilling, er at utbygger sitter igjen med en tomt med negativ verdi. Strandberg forteller at dersom flere kunder avbestiller etter byggeprosessen har startet, og utbygger ikke klarer å videreselge leilighetene, kan utbygger komme i en situasjon der han må rydde tomten. Om det er kunden eller utbygger som må dekke disse opprydningskostnadene, kan påvirke vurderingen av om utbygger alltid har rett til hele kontraktssummen. Ettersom utbygger skal stilles likt som om kontrakten med opprinnelig kunde hadde blitt gjennomført, kan det argumenteres for at kunden skal dekke disse kostnadene (Ot.prp. nr.21, (1996-1997) s.82). Strandberg anser imidlertid dette som et urealistisk scenario, som ikke bør vektlegges ved vurderingen av om utbygger har rett på fullt vederlag. Det foreligger dermed ulike syn på om dette utfallet vil påvirke beløpet utbygger har rett på.

Oppsummert foreligger det enighet om at utbygger i utgangspunktet har rett til avtalt vederlag uavhengig av om kunden videreselger kontrakten, avbestiller eller beholder leiligheten. Avtalt vederlag vil dekke arbeidet som er utført og dermed oppfylle vilkåret. Det kan imidlertid oppstå situasjoner hvor utbygger ikke får videresolgt leiligheten i forbindelse med avbestilling. Informantene har ulike syn på om dette vil påvirke utbyggers rett til å motta fullt vederlag og oppfylle vilkåret.

Er betalingen kompensasjon for tap eller betaling for arbeidet som er utført?

Når en kunde avbestiller leiligheten vil utbygger, som tidligere nevnt, motta betaling fra både opprinnelig og ny kunde (buofl, 1997, § 53). I den forbindelse må det vurderes om standarden krever at hele vederlaget kommer fra opprinnelig kunde. Standarden er imidlertid klar på at betalingen utbygger mottar, må være betaling for utført arbeid (IFRS 15.9b). I det følgende vil det derfor først vurderes om det er avgjørende hvem betalingen kommer fra, før

det diskuteres om betalingen som kommer fra opprinnelig kunde kan anses som betaling for arbeid utført av utbygger.

Må betalingen komme fra opprinnelig kunde?

Det foreligger ulike oppfatninger blant informantene på om standarden åpner opp for at betalingen kan komme fra andre enn opprinnelig kunde. Informantene fra bransjen mener det er irrelevant hvem betalingen kommer fra, så lenge utbygger faktisk har rett til betaling for arbeidet han har utført. Noen av revisorene har derimot et annet syn på forholdet. De ulike synene vil presenteres nedenfor.

Det foreligger ikke et eksplisitt krav i IFRS 15 om at betalingen må komme fra den opprinnelige kunden. Av IFRS 15.BC142 fremgår imidlertid følgende: «...if the contract is terminated, the customer must pay for the entity's performance completed to date.» En av revisorene påpeker at ettersom ordlyden i bestemmelsen sier at *kunden* må betale, indikerer det at betalingen må komme fra opprinnelig kunde. Informantene fra bransjen ser poenget, men mener likevel at det er uklart, og at det i et slikt tilfelle må tas hensyn til regnskapets formål. Formålet med regnskapet er å gi beslutningsnyttig informasjon til brukerne, og ettersom leiligheten skapes over flere regnskapsperioder, mener informantene fra bransjen at det vil gi lite nyttig informasjon dersom prosjektet inntektsføres i en regnskapsperiode (CF.OB1). På bakgrunn av dette mener informantene fra bransjen at standarden åpner opp for at kontraktssummen kan betales av flere.

Strandberg antyder imidlertid at betalingen må komme fra opprinnelig kunde, som en følge av at IFRS 15 heter «driftsinntekter fra kontrakter med kunder». Ettersom den nye kunden ikke er en del av den opprinnelige kontrakten med utbygger, mener han at det er klart at betalingen kun kan komme fra opprinnelig kunde. Han hevder at diskusjonen rundt om opprinnelig kunde må betale, oppstår som en følge av at standarden har endret formulering fra å fokusere på kunden, over til å fokusere på utbygger. Istedenfor å vurdere om kunden har en plikt til å betale, skal det vurderes om utbygger har rett til betaling. Det fører til at det

oppstår uklarheter rundt hvilken kunde som må betale. Standardens navn trekker uansett i retning av at betalingen kun kan komme fra den opprinnelige kunden.

Det fremgår imidlertid av IFRS 15.BC187 at transaksjonsprisen kan betales av flere enn kun opprinnelig kunde. Selv om bestemmelsen ikke er direkte knyttet til IFRS 15.35c, anser informantene fra bransjen bestemmelsen som en indikator på at betalingen kan komme fra flere kilder. Revisorene mener imidlertid at denne ikke kan anvendes i forbindelse med vurderingen av IFRS 15.35c. Det kommer av at bestemmelsen gjelder i tilfeller hvor det er flere kilder som skal betale, typisk i farmasiindustrien. I farmasiindustrien betaler ofte trygdekontoret, sykehuset og forsikringsselskapet hver sin andel av medisinene som selges. Ved salg av medisiner vil alle betalingspartene være en del av den opprinnelige kontrakten, mens ved salg av leiligheter vil kun den opprinnelige kunden inngå i kontrakten. Den nye kunden vil få en egen kontrakt. Dette trekker i retning av at bestemmelsen ikke kan benyttes som indikator for at betalingen kan komme fra flere kilder.

Videre mener Strandberg at det kan få uheldige konsekvenser hvis vilkåret om rett til betaling regnes som oppfylt i tilfeller hvor betalingen ikke kommer fra opprinnelig kunde. Dette begrunnes med at dersom utbygger ikke må ha rett til betaling fra kunden som inngår i kontrakten, stiller kunden i realiteten kun garanti for kontraktssummen. Han frykter at hvis dette tillates, kan det utvikle seg en praksis hvor banker stiller garanti for utbyggers kontraktssum. Det kan lede til at utbygger setter i gang byggeprosessen og inntektsfører uten å ha kunder. Utbygger kan da ende opp i en situasjon hvor han har inntektsført leiligheter som ikke har blitt solgt. Selv om utbygger har garanti for salgsprisen er han ikke sikret å få den innbetalt på et angitt tidspunkt. For å unngå å sette utbygger i en slik situasjon, argumenterer han for at opprinnelig kunde skal betale kontraktssummen.

Som det fremgår av drøftelsen, foreligger det ulike oppfatninger av om standarden krever at betalingen må komme fra opprinnelig kunde for å oppfylle vilkåret.

Er betalingen fra opprinnelig kunde kompensasjon for tap?

Videre krever standarden at utbyggers rett til betaling må være kompensasjon for utført arbeid, ikke kompensasjon for tap eller ulempe (IFRS 15.B9). Som nevnt vil utbygger motta betaling fra både den opprinnelige kunden og en ny kunde ved en avbestillingssituasjon. Spørsmålet blir derfor om betalingen som kommer fra opprinnelig kunde skal anses som kompensasjon for tap.

Tre av revisorene mener at oppgjørmekanismen som trer i kraft ved avbestilling fører til at betalingen fra opprinnelig kunde bør anses som dekning av tap, mens betalingen fra den nye kunden bør anses som betaling for utført arbeid (buofl, 1997, § 53). Aannø begrunner dette med at opprinnelig kunde kun vil være forpliktet til å betale dersom det oppstår et tap for utbygger som følge av avbestillingen. Informantene fra bransjen mener derimot at opprinnelig kunde er ansvarlig for å dekke hele kontraktssummen, og at oppgjørmekanismen kun er en metode for å redusere den opprinnelige kundens forpliktelse.

Det foreligger derfor ulike syn på området. Aastveit påpeker at årsaken til dette er at standarden ikke inneholder en klar definisjon på hva et *tap* er. Han forteller at det finnes forskjellige former for tap, blant annet regnskapsmessige og realøkonomiske tap. Et realøkonomisk tap vil forekomme dersom leiligheten blir utsatt for et verdifall. Mens et regnskapsmessig tap vil forekomme dersom utbyggers totale inntekter fra kundene, er mindre enn totale kostnader ved oppføring og salg av leiligheten. For å unngå ulike tolkninger av standarden, mener revisoren at det må utarbeides en klarere definisjon på hva et tap er.

Ettersom standarden gir rom for ulike tolkninger, antyder Kvifte at den tolkningen som gir mest beslutningsrelevant informasjon til brukerne bør anvendes. Etter hans mening gir regnskapet mest beslutningsrelevant informasjon dersom selskapets verdiskapning reflekteres. Som en følge av at verdiskapningen i forbindelse med oppføring av leiligheter vil

skje over flere regnskapsperioder, mener han inntektsføring over tid gir mest relevant informasjon. Videre forsvarer han inntektsføring over tid, ettersom utbygger har rett på kontraktssummen.

Drøftelsen ovenfor viser at det foreligger ulike syn på om betalingen fra opprinnelig kunde skal anses som kompensasjon for tap eller betaling for utført arbeid. Det ble også klargjort at informantene har ulike meninger på om betalingen må komme fra opprinnelig kunde for å oppfylle vilkåret om rett til betaling for utført arbeid.

Er håndhevbar rett til betaling for utført arbeid en indikator på at kontroll går over til kunden over tid?

Videre kan det diskuteres om det at utbygger har en håndhevbar rett til betaling for utført arbeid indikerer at kontroll overføres til kunden over tid. Først vil det drøftes om utbyggers rett til betaling er en indikator på at kontroll overføres over tid. Deretter vil det vurderes om betalingen må anses som betaling for arbeidet som er utført for å indikere kontrollovergang.

Håndhevbar rett til betaling som indikator på kontrollovergang over tid

Ifølge en av revisorene kan utbyggers håndhevbar rett til betaling indikere at kontroll er overført til kunden, ettersom en økonomisk rasjonell aktør ikke ville gitt fra seg kontroll over en eiendel uten å ha rett til betaling (IFRS 15.BC142).

En annen revisor påpeker imidlertid at dette ikke alltid vil være tilfellet. Dersom en kunde er pålagt å betale et ikke-refunderbart forskudd til utbygger, vil utbygger ha rett til betaling uten at kontroll er overført til kunden (IFRS 15.BC148c). Han hevder at situasjonen ville vært annerledes dersom kunden hadde betalt løpende. Det begrunnes med at en rasjonell kunde ikke ville betalt løpende om han ikke mottok kontroll løpende. Som nevnt tidligere vil imidlertid ikke alltid betalingsplanen være en egnet indikator på kontrollovergang (IFRS 15.B13). Det kommer av at det kunden betaler kan være refunderbart på et senere tidspunkt. Betalingsplanen vil heller ikke indikere hvor mye kontroll som er overført i hvert tilfelle. For

eksempel vil kunden normalt betale 10 % av kontraktsprisen på forskudd ved kjøp av en leilighet, men det betyr ikke nødvendigvis at han har mottatt kontroll over 10 % av leiligheten.

På bakgrunn av diskusjonen ovenfor er det klart at revisorene har ulike syn på om rett til betaling indikerer kontrollovergang.

Må betalingen anses for å dekke utført arbeid for å indikere at kontrollovergangen skjer over tid?

Videre kan det diskuteres om betalingen må være betaling for utført arbeid, for å indikere kontrollovergang til kunden. Ifølge revisorene vil ikke en rasjonell aktør overføre kontroll over en eiendel, dersom han kun forventer å få dekket tap som oppstår i forbindelse med eiendelen. For å overføre kontroll, ville aktøren krevd betaling for arbeidet han har utført.

Oppsummert har informantene ulike syn på om rett til betaling er en egnet indikator for kontrollovergang. Dog mener de at dersom vilkåret skal samsvare med kontrollprinsippet, må betalingen være betaling for arbeidet utbygger har utført.

Kreves en selvstendig vurdering av kontrolldefinisjonen i tillegg til vilkårene i 15.35 c?

Drøftelsen ovenfor viser at revisorene har ulik oppfatning av om de kumulative vilkårene i IFRS 15.35c kan anses som indikatorer på løpende kontrolloverføring. Det kan derfor stilles spørsmål ved om det skal foretas en vurdering av den generelle kontrolldefinisjonen i tillegg til vilkårene.

Også på dette området har revisorene ulike meninger. Aannø antyder at vilkårene i alternativ c er hjelpekriterier, og at det derfor må foretas en vurdering av den generelle kontrolldefinisjonen i tillegg. Det begrunnes med at i noen tilfeller har foretaket kontroll

over en eiendel, selv om eiendelen ikke har alternativ bruk for foretaket. Han forklarer at dette vil være tilfellet dersom en kunde velger å avbestille en leilighet. Utbygger vil ikke ha alternativ bruk på grunn av kontrakten med opprinnelig kunde, men dersom leiligheten har steget i verdi, vil utbygger få gevinsten. Revisoren argumenterer derfor for at utbygger har kontroll over leiligheten.

Andre revisorer mener at det ikke skal foretas en vurdering av kontrolldefinisjonen i tillegg til vilkårene i alternativet. Blant annet forteller Strandberg at kunden ikke alltid vil ha rett til å styre bruken av og motta de vesentligste fordelene fra eiendelen, selv om foretaket har rett på betaling og eiendelen ikke har alternativ bruk for foretaket. Han ser derfor på IFRS 15.35c som et unntak fra kontrollprinsippet, som er laget for å imøtekomme eiendomsutviklere.

Oppsummert har informantene ulike syn på om salg av prosjekterte leiligheter kan inntektsføres over tid etter IFRS 15.35c. Informantene er enige om at leiligheten ikke har alternativ bruk for utbygger, ettersom det er spesifisert i kontrakten mellom partene hvilken leilighet kunden skal ha. Det er imidlertid diskusjon rundt om utbygger har rett til betaling for arbeid utført til dato. Informantene er enige om at utbygger har rett til betaling for hele kontraktssummen når leiligheten leveres til kunden, og ifølge standarden har utbygger i utgangspunktet da rett til betaling underveis. Som en følge av at kunden har rett til å avbestille leiligheten, foreligger det imidlertid ulike syn på om betalingen dekker utført arbeid. Videre fører avbestillingen til at deler av kontraktssummen betales av ny kunde, mens resterende betales av opprinnelig kunde. Det eksisterer delte meninger rundt om standarden tillater dette. Det diskuteres også om betalingen fra opprinnelig kunde skal anses som kompensasjon for tap. For at salg av prosjekterte leiligheter skal kunne inntektsføres over tid må begge vilkårene være oppfylt, og det blir dermed avgjørende om det siste vilkåret oppfylles. Når det kommer til om vilkårene i alternativ c er egnede indikatorer for kontrollovergang, foreligger det også uenighet blant informantene, og dermed også uenighet rundt om det skal foretas en vurdering av kontrolldefinisjonen i tillegg til vilkårene i alternativet.

Det bør likevel nevnes at IASB har publisert en foreløpig uttalelse på bransjens forespørsel, der de konkluderer med at ett av vilkårene i alternativ c ikke er oppfylt ved salg av prosjekterte leiligheter i Norge (IASB, 2017f). Det fører til at utbygger først kan inntektsføre ved ferdigstillelse av leiligheten (IFRS 15.38). Selv om IASB har publisert en foreløpig uttalelse, er det ikke sikkert den blir gjeldende fordi den må gjennom en høringsprosess (IASB, 2017g).

4.5.3 Ulik implementering i andre land

Ettersom IFRS er et prinsippbasert regnskapsspråk, vil lokale reguleringer og forhold ha betydning for hvordan regnskapsføringen skal skje etter standardene. Det kan føre til at tilsynelatende like tilfeller behandles regnskapsmessig forskjellig i ulike jurisdiksjoner. I forbindelse med implementering av IFRS 15 i eiendomsutviklingsbransjen, vil for eksempel Bustadoppføringslovas (1997) bestemmelser ha betydning for inntektsføringen av norske prosjekter.

Flere av informantene fra bransjen representerer store konsern, som driver tilnærmet lik virksomhet i flere jurisdiksjoner. Informantene påpeker at tillatt inntektsføring etter IFRS varierer mellom de ulike jurisdiksjonene. I det følgende vil det presenteres at ulik regulering og organisering av leilighetssalg kan føre til ulike utfordringer og løsninger for inntektsføring. For å belyse dette vil Sverige og Frankrike benyttes som eksempler.

4.5.3.1 Sverige

JM er et eksempel på et internasjonalt konsern, som selger leiligheter i flere jurisdiksjoner (JM, 2016). Ifølge Røragen inntektsføres salg av prosjekterte leilighetskomplekser løpende for den delen av virksomheten som driftes i Sverige, mens den delen som driftes i Norge må inntektsføre ved overlevering til kunden. I det følgende vil forholdene i Sverige belyses for å skape en forståelse for hvorfor IFRS sine inntektsføringsprinsipper fører til en annen løsning enn i Norge.

I Sverige er salg av prosjekterte leiligheter vanligvis organisert på en annen måte enn i Norge. Strandberg forteller at i Norge vil utbygger selge leilighetene direkte til kundene og vil derfor ha flere kunder. I Sverige vil derimot utbygger normalt kun ha én kunde. Det skyldes at utbygger ofte oppretter et borettslag som er ansvarlig for å selge leilighetene videre til kundene (JM, 2016). Når utbygger oppretter borettslaget, må han også danne et midlertidig styre i borettslaget frem til leilighetene er solgt. Dette styret vil normalt bestå av representanter fra utbygger. Etter at borettslaget er opprettet, inngår utbyggeren og borettslaget en anleggskontrakt som dreier seg om oppføring av et leilighetskompleks på en tomt. Borettslaget finansierer prosessen med et byggelån, som har sikkerhet i eiendommen. Videre er borettslaget ansvarlig for å selge leilighetene til kundene, noe som betyr at kundene som kjøper leiligheter vil ha en kontrakt med borettslaget, ikke utbygger.

Som en følge av måten salg av prosjekterte leiligheter er organisert i Sverige, kan det argumenteres for at borettslaget er utbyggers eneste kunde. Revisorene er imidlertid kritiske til om borettslaget regnskapsmessig kan anses som en kunde av utbygger. I det følgende vil dette utdypes.

Kan borettslaget defineres som utbyggers kunde?

Om borettslaget kan defineres som en kunde av utbygger, er i utgangspunktet en IFRS 10 diskusjon, hvor formålet er å vurdere om borettslaget skal konsolideres inn i utbyggers konsernregnskap. Dette vil bero på en vurdering av om utbygger har kontroll over borettslaget (IFRS 10.5). Dersom utbygger har kontroll over borettslaget, vil borettslaget inngå i utbyggers konsernregnskap, og prosjektet anses som et egenregiprojekt. Ifølge Strandberg fører dette til at borettslaget regnskapsmessig ikke anses som en kunde av utbygger, og transaksjonen mellom utbygger og borettslaget vil derfor bli eliminert i konsernregnskapet. Ettersom oppgavens problemstilling dreier seg om inntektsføring, vil kontrollvurderingen etter IFRS 10 kun behandles overordnet.

For at utbygger skal ha kontroll over borettslaget, må tre kumulative vilkår være oppfylt (IFRS 10.7). For det første må utbygger ha makt over borettslaget (IFRS 10.7a). For det

andre må utbygger være eksponert for, eller ha rettigheter til variabel avkastning for arbeidet den har gjort i borettslaget (IFRS 10.7b). Og til slutt må utbygger ha mulighet til å bruke makten sin til å påvirke avkastningen den får fra borettslaget (IFRS 10.7c).

For at utbygger skal ha makt over borettslaget, må han ha mulighet til å styre de aktivitetene som påvirker avkastningen (IFRS 10.10). Styret er borettslagets øverste ledelsesorgan, noe som innebærer at det fatter beslutningene på vegne av borettslaget (Bostadsrätterna, 2017). Ettersom utbygger danner et midlertidig styre ved opprettelse av borettslaget, vil som regel styret bestå av representanter fra utbygger frem til leilighetene er solgt videre til kunder. Ifølge revisorene er dette en indikator på at utbygger kan styre borettslagets aktiviteter og derfor har makt over borettslaget.

Videre må det vurderes om utbygger er eksponert for, eller har rett til, variabel avkastning. I den forbindelse mener revisorene at kontraktens utforming vil være avgjørende. Strandberg forteller at kontrakten mellom utbyggeren og borettslaget ofte inneholder omfattende garantier. For eksempel er det vanlig med en klausul som stiller utbygger ansvarlig, dersom borettslaget ikke får videresolgt leilighetene. Ifølge standarden er det tilstrekkelig at utbygger er eksponert for negativ avkastning (IFRS 10.15). Ettersom utbygger vil være ansvarlig hvis borettslaget ikke får solgt leilighetene, vil han være eksponert for negativ avkastning, og vilkåret er dermed oppfylt.

Til slutt må det vurderes om utbygger kan bruke makten sin til å påvirke avkastningen han mottar fra borettslaget. Ettersom styret er det øverste organet i borettslaget, mener revisorene at det vil være nærliggende å tro at beslutninger som er relatert til borettslagets avkastning tas her. Som en konsekvens av dette, vil det kunne trekkes en slutning om at det foreligger sammenheng mellom utbyggers makt og hans eksponering for avkastning.

Med bakgrunn i diskusjonen ovenfor, mener revisorene at utbygger har kontroll over borettslaget. Det innebærer at borettslaget skal konsolideres inn i utbyggers

konsernregnskap, og det vil ikke foreligge en regnskapsmessig transaksjon mellom konsernet og en ekstern kunde. Det indikerer at utbygger reelt sett ikke får kunder før de enkelte leilighetene i komplekset er solgt til eksterne kunder.

I det følgende vil det vurderes hvilke utfordringer som oppstår i forbindelse med anvendelse av IFRS sine inntektsføringsstandarder ved salg av prosjekterte leiligheter i Sverige. Først vil behandlingen etter tidligere inntektsføringsstandard, IFRIC 15, presenteres, før inntektsføring etter IFRS 15 vurderes.

IFRIC 15

Ifølge IFRIC 15 kan det inntektsføres løpende dersom kontrakten mellom utbygger og kunden kan anses som en anleggskontrakt etter IAS 11. Hvorvidt definisjonen av en anleggskontrakt er oppfylt, beror på en vurdering av om avtalen mellom partene er særlig fremforhandlet, og om kunden kan påvirke de vesentligste strukturelle elementene i kontrakten. Oppfyllelse av definisjonen avhenger dermed av om borettslaget skal konsolideres inn i utbyggers konsernregnskap, eller om det regnes som en ekstern kunde.

Dersom utbygger ikke har kontroll over borettslaget etter IFRS 10, vil borettslaget anses som en ekstern kunde. I en slik situasjon kan det argumenteres for at avtalen mellom utbygger og borettslaget er særlig fremforhandlet, ettersom avtalen vil omhandle byggingen av leilighetskomplekset. Avtalen vil omfatte utforming av bygget, noe som ifølge revisorene vil kvalifisere til å være «vesentlige strukturelle elementer». Dette fører til at utbygger kan inntektsføre over tid etter IAS 11. Det er denne løsningen som ble anvendt i Sverige, da IFRIC 15 gjaldt for inntektsføring.

Dersom utbygger derimot kontrollerer borettslaget etter IFRS 10, vil utbyggers kunder være hver individuelle kjøper av leilighetene i borettslaget. Ifølge informantene fra bransjen vil kontrakten mellom kunden og utbygger normalt være relativt standardisert i slike tilfeller. En kunde vil ha mulighet til å gjøre visse tilvalg, men det vil ikke kvalifiseres for å være

«vesentlige strukturelle elementer». Inntektsføringen vil dermed skje på ett tidspunkt etter IAS 18. Det er denne løsningen som ble anvendt i Norge.

IFRS 15

I følge en av revisorene er det ikke forventet at implementering av IFRS 15 vil endre inntektsføringspraksisen i Sverige. Det forutsettes at kontrollvurderingen etter IFRS 10 ikke vil bli påvirket ved innføringen en ny standard for inntektsføring, og det kan derfor bli aktuelt å inntektsføre over tid etter både IFRS 15.35b og IFRS 15.35c.

For eksempel kan det være aktuelt å inntektsføre over tid etter alternativ b, dersom tomten overføres til borettslaget før byggeprosessen starter. Hvis det er tilfellet, vil utbygger utføre arbeid på en tomt som borettslaget kontrollerer, og vilkårene i IFRS 15.35b vil være oppfylt. Det vil ikke foretas en grundigere vurdering av om det kan inntektsføres over tid etter IFRS 15 i Sverige.

Oppsummert er det ulik organisering av leilighetssalg i Sverige og Norge som er årsaken til ulik inntektsføringspraksis. Den svenske løsningen har imidlertid blitt forsøkt gjennomført i Norge, men Finanstilsynet kom frem til at borettslaget i en slik situasjon ikke kunne betraktes som en ekstern kunde (Finanstilsynet, 2011). Sveriges finanstilsyn eller domstol har imidlertid ikke kommet med en lignende avgjørelse, og det kan derfor forsvares å inntektsføre over tid der. Dette kritiseres av flere av informantene.

4.5.3.2 Frankrike

Frankrike er et annet eksempel på at det kan oppstå forskjellige utfordringer og løsninger i ulike jurisdiksjoner, som en følge av at det foreligger ulike forhold og reguleringer.

Strandberg opplyser om at i Frankrike blir kunden oppført i grunnboken og får tinglyst hjemmelen til sin seksjon av tomten, når han signerer en kontrakt. Videre må kunden skaffe

finansiering for leiligheten som skal bygges. Dette skjer normalt ved at kunden tar opp et lån med pant i grunnbokshjemmelen. Når utbygger begynner å bygge, mottar han løpende betaling fra kunden i takt med prosessens fremdrift. Kunden betaler løpende for arbeidet frem til fullføringsgraden er 95 %, resterende beløp betales ved overlevering. Dette avviker fra organiseringen i Norge, hvor utbygger selv kjøper tomten og finansierer hele prosjektet. I Frankrike har de kommet frem til en løsning hvor det kan inntektsføres over tid.

Som det fremgår av drøftelsen kan ulik organisering og lovgivning i forskjellige jurisdiksjoner føre til at det oppstår ulike utfordringer og løsninger ved implementering av IFRS 15. Som en konsekvens av dette, kan internasjonale konsern som driver med lignende virksomhet i ulike jurisdiksjoner, ende opp med at tilsynelatende like tilfeller skal inntektsføres forskjellig.

5 Avslutning

5.1 Konklusjon

Gjennom utredningen er følgende problemstilling behandlet:

Undersøke hvilke utfordringer norske eiendomsutviklingsselskaper ser i forbindelse med implementering av IFRS 15, spesielt relatert til om prosjekterte leiligheter kan inntektsføres over tid.

Fundamentet for å besvare problemstillingen består av regnskapsteori og dybdeintervjuer. Dybdeintervjuene er gjennomført med regnskapsansvarlige som representerer store aktører i bransjen og med revisorer fra fagavdelingene i de fire store revisjonsselskapene.

Gjennom studien ble det avdekket at implementeringen av den nye inntektsføringsstandarden har bydd på flere utfordringer relatert til inntektsføring av prosjekterte leiligheter. Studien fokuserte på om det kunne inntektsføres over tid etter ett av de tre alternativene i IFRS 15.35.

Det første alternativet vil være aktuelt dersom kunden mottar og forbruker eiendelen samtidig. Det foreligger enighet blant informantene om at alternativet ikke er oppfylt i forbindelse med salg av leiligheter. Videre kan det inntektsføres over tid etter det andre alternativet dersom kunden mottar kontroll over eiendelen etter hvert som den produseres. Dette alternativet vil være mer aktuelt i forbindelse med salg av leiligheter, men det foreligger utfordringer relatert til vurderingen av om kunden har kontroll over leiligheten. Utfordringene er å avgjøre om kunden har rett til de vesentligste gjenværende fordelene fra leiligheten. Enkelte argumenterer for at kunden vil ha mulighet til gjenværende fordeler fordi han har rett til en eventuell prisstigning på leiligheten. Andre mener imidlertid at prisstigningen ikke er tilstrekkelig, ettersom kunden ikke vil få tilgang til andre fordeler før leiligheten er ferdigstilt. På den andre siden er det enighet om at kunden ikke har bruksrett

over leiligheten mens den er under oppføring. Det er derfor klart at kunden ikke vil ha kontroll over leiligheten underveis i oppføringsprosessen, og det kan dermed ikke inntektsføres løpende etter alternativ b.

Det er det tredje alternativet for inntektsføring over tid er mest aktuelt i forbindelse med salg av prosjekterte leiligheter i Norge. Studien avdekker at det er store utfordringer relatert til vurderingen av om vilkårene i dette alternativet er oppfylt. Utbygger kan inntektsføre over tid etter dette alternativet dersom leiligheten ikke har alternativ bruk for utbygger, og dersom utbygger har en håndhevbar rett til betaling for utført arbeid.

Ettersom det spesifiseres i kontrakten hvilken leilighet kunden skal ha, foreligger det enighet blant informantene om at det første vilkåret er oppfylt. Ved vurderingen av om utbygger har rett til betaling, er diskusjonen i hovedsak relatert til situasjoner hvor kunden velger å avbestille leiligheten. Enkelte informanter argumenterer for at utbygger også i avbestillingstilfeller vil ha rett til betaling, ettersom formålet med oppgjørmekanismen i Bustadoppføringslova er å sikre at utbygger stilles likt som om avbestillingen ikke har funnet sted. Andre påpeker imidlertid at det foreligger et rimelighetskrav i oppgjørmekanismen som kan føre til at utbygger ikke alltid vil ha rett til betaling for utført arbeid. Videre vil oppgjørmekanismen føre til at deler av betalingen kommer fra en ny kunde. Informantene har ulike syn på om standarden stiller krav til at betalingen må komme fra opprinnelig kunde, og om betalingen som kommer fra opprinnelig kunde kan anses som betaling for arbeidet som er utført.

Videre hevdes det at det tredje alternativet ikke samsvarer med standardens hovedprinsipp om inntektsføring ved overføring av kontroll. Dette begrunnes med at en kontraktsrettslig begrensning i realiteten ikke fører til at en eiendel ikke har alternativ bruk. Enkelte mener at uklarheten rundt om salg av prosjekterte leiligheter kan inntektsføres over tid etter det tredje alternativet, er et resultat av at kontrollprinsippet ikke overholdes.

Til slutt avdekker studien at standarden kan få ulike løsninger og møte på andre utfordringer i andre jurisdiksjoner, som følge av at IFRS er et prinsippbasert regnskapsspråk.

5.2 Forslag til videre forskning

Gjennom forskningsprosessen har vi fått ideer til flere spennende problemstillinger som kan forskes videre på. I det følgende vil det presenteres noen forslag til videre forskning.

Forskningsprosessen gjorde oss oppmerksomme på at det forelå store diskusjoner rundt hvordan IFRS 15.35c skulle tolkes i forbindelse med eiendomsutvikling. Ettersom det har blitt brukt mye ressurser på å tolke nettopp denne bestemmelsen, har fokuset på andre deler av IFRS 15 blitt mindre. I videre forskning kunne det være interessant å vurdere om det er andre bestemmelser i IFRS 15 som er uklare i forbindelse med implementeringen i eiendomsutviklingsbransjen. Det kan for eksempel være interessant å vurdere hva som skal brukes som fremdriftsmål dersom det blir tillatt å inntektsføre salg av prosjekterte leiligheter over tid.

Videre ble det påstått at IFRS 15.35c ble lagt til i standarden for å imøtekomme aktørene i bransjen for eiendomsutvikling. Et mulig forskningsprosjekt vil derfor være å vurdere om det foreligger andre bransjer der IFRS 15.35c er aktuell, og hva slags diskusjoner som har oppstått i forbindelse med tolkningen av vilkårene i disse bransjene.

Ettersom standarden ikke var implementert da vi leverte oppgaven, fikk vi ikke mulighet til å vurdere det endelige resultatet av implementeringen. I etterkant kunne det vært interessant å vurdere hvordan IFRS 15 oppleves i praksis. Etter implementeringen av IFRIC 15 var det misnøye blant både brukere og regnskapsprodusenter, og det kunne derfor vært spennende å se resultatet av IFRS 15.

For å avgrense oppgaven tok vi blant annet ikke hensyn til implementeringen av IFRS 15 sine konsekvenser for noteopplysninger. Etter implementeringen av standarden kunne det vært interessant å vurdere endringer i noteopplysninger både i volum og i innhold. En mulighet er å sammenligne kravene til noteinformasjon for eiendomsutviklere før og etter implementeringen av IFRS 15. I den forbindelse kan det også gjennomføres en kost-nytte vurdering av noteinformasjonen.

Ettersom standarden er kompleks og påvirker omtrent alle børsnoterte foretaks regnskap, foreligger det omtrent uendelige muligheter for videre forskning.

LITTERTURLISTE

- AF Gruppen . (2016). *Årsrapport 2016*. Oslo: AF Gruppen.
- Aldreson, K., Leo, K., Picker, R., Pacter, P., Radford, J., & Wise, V. (2007). *Applying International Financial Reporting Standards 2 ed.* Queensland, Australia : John Wiley & Sons Ltd. .
- Balchin, P. N., Bull, G. H., & Kieve, J. L. (1995). *Urban Land Economics and Public Policy*. Basingstoke: Palgrave Macmillian.
- Bostadsrätterna. (u.d.). *Bostadsrätterna* . Hentet Desember 1, 2017 fra Ny i styrelsen: <http://www.bostadsratterna.se/allt-om-bostadsratt/faktablad/ny-i-styrelsen>
- Denscombe , M. (2010). *The Good Research Guide*. Berkshire: McGraw-hill.
- Easterby-Smith, M., Thorpe, R., & Jackson, P. R. (2008). *Management Research*. London: Sage.
- Finanstilsynet. (2011, April 2011). *Finanstilsynet* . Hentet November 2, 2017 fra Kontroll av finansiell rapportering Faktor Eiendom ASA: <https://www.finanstilsynet.no/nyhetsarkiv/brev/2011/kontroll-av-finansiell-rapportering5/>
- Ghuri, P. N., & Grønhaug, K. (2010). *Research Method in Business Studies 4.edt*. New York: Financial Times Prentice Hall.
- Gripsrud, G., Olsson, U., & Silkoset, R. (2010). *Metode og dataanalyse*. Oslo: Høyskoleforlaget.
- Gubon, E. G., & Lincoln, Y. S. (1985). *Naturalistic Inquiry*. Newbury Park: Sage Publications.
- Healey, M. B., & Rawlinson, M. J. (1994). *Interview Techniques in Business Management Research*. Aldershot: Dartmouth Publishing Company.
- Hellevik, O. (2002). *Forskningsmetode i sosiologi og statsvitenskap*. Oslo: Universitetsforlaget.

-
- IASB. (2017a). *IFRS*. Hentet september 1, 2017 fra Who we are: <http://www.ifrs.org/about-us/who-we-are/>
- IASB. (2017b). *2017 IFRS® Standards (Blue Book) Consolidated without early application*. London: IFRS Foundation.
- IASB. (2017c). *2017 IFRS® Standards (Red Book)*. London: IFRS Foundation.
- IASB. (2017d). *IFRS*. Hentet Desember 6, 2017 fra Conceptual Framework: <http://www.ifrs.org/projects/work-plan/conceptual-framework/>
- IASB. (2017e, November). *IFRS*. Hentet Desember 1, 2017 fra IASB Interpretations Committee: <http://www.ifrs.org/-/media/feature/meetings/2017/november/ifrs-ic/agenda-papers/ap2b-right-to-payment-for-performance-completed-to-date.pdf>
- IASB. (2017f). *IFRS*. Hentet oktober 7, 2017 fra Who we are and what we do: <http://www.ifrs.org/-/media/feature/about-us/who-we-are/who-we-are-english-v2.pdf>
- IASB. (2017g). *IFRS*. Hentet desember 3, 2017 fra How the IFRS Interpretations Committee helps implementation: <http://www.ifrs.org/supporting-implementation/how-the-ifrs-interpretations-committee-helps-implementation/>
- Jacobsen, D. (2015). *Hvordan gjennomføre undersøkelser?* Oslo: Cappelen Damm AS.
- JM. (2016). *Årsrapport 2016*. Oslo. JM.
- Johannessen, A., Kristoffersen, L., & Tufte, P. (2004). *Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag*. Oslo: Abstrakt forlag.
- Kvale, S. (1997). *Det kvalitative forskningsintervju*. Oslo: Gyldendal Akademiske.
- Kvale, S., & Birkmann, S. (2009). *Det kvalitative forskningsintervju*. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag AS.
- Kvifte, S. (2002). Hva er egentlig inntekt? *Praktisk økonomi og finans*, ss. 5-12.
- Kvifte, S. S., & Johnsen, A. (2008). *Konseptuelle rammeverk for regnskap*. Bergen: Fagbokforlaget .

- LeCompte, M. D., & Goetz, J. P. (1982). Problems of reliability and validity in educational research. *Review of Educational Research*, 52, 31-60.
- Marshall, C., & Rossman, G. B. (1999). *Designing qualitative research*. London: Sage.
- OBOS. (2016). *Årsrapport 2016*. Oslo: OBOS.
- Oppi, N. S. (2015, Januar). Nye regler for inntektsføring for børsnoterte foretak. *Magma - Tidsskrift for økonomi og ledelse*, 47-54.
- Porter, M. E. (1989). *Competitive Strategy And Real Estate Development* . Harvard Business School.
- Reve, T. (1985). *Metoder og perspektiver i økonomisk/administrativ forskning*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Saunders, A., Lewis, M., & Thronhill, M. (2009). *Research Method for business students* . Pearson Education.
- Sterling, R. R. (1979). *Towards a Science of accounting*. Huston: Scholars Book Co.
- Thagaard, T. (2009). *Systematikk og innlevelse. En innføring i kvalitativ metode*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Tjora, A. (2012). *Kvalitative Forskningsmetoder i praksis*. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag .
- Walton, P., & Aerts, W. (2009). *Global Financial Accounting and Reporting: Principles and Analysis* . Andover, Hampshire: Cengage Learning EMEA .

Standarder

CF (IASB). (2010, September). *The Conceptual Framework for Financial Reporting 2010*.

London: IFRS Foundation Publications Department

IFRS 10 (IASB). (2011, mai). *IFRS 10 Consolidated Financial Reporting*.

London: IFRS Foundation Publications Department

IFRS 15 (IASB). (2014, mai). *IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers*.

London: IFRS Foundation Publications Department

IFRS 15.BC (IASB). (2014, mai). *IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers, Basis for Conclusions*. London: IFRS Foundation Publications Department

IAS 11 (IASB). (1993, desember). *IAS 11 Construction Contracts*.

London: IFRS Foundation Publications Department

IAS 18 (IASB). (2001, april). *IAS 18 Revenue*.

London: IFRS Foundation Publications Department

IFRIC 15 (IASB). (2008, juli). *IFRIC 15 Agreements for the Construction of Real Estate*.

London: IFRS Foundation Publications Department

Lover

Bustadoppføringslova (buofl). (1997). *Lov om avtaler med forbrukar om oppføring av ny bustad m.m.* av 13 juni 1997 nr. 43. Hentet fra: <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1997-06-13-43?q=bustadoppføringslova>

Europaparlamentets- og rådsforordning (EF) nr. 1606/2002. (2002, juli 19). *On the application of international accounting standards*. Hentet fra: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015DC0301&from=DA>

Forbrukerkjøpsloven (Forbrkj1). (2002). *Lov om forbrukerkjøp* av 17 juni 2002 nr. 34. Hentet fra: <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2002-06-21-34?q=forbrukerkjøpsloven>

Ot.prp.nr. 21 (1996-1997). *Om lov om avtaler med forbrukar om oppføring av ny bustad m.m.* av desember 1996 side 82. Hentet fra: Lovdata Pro

Regnskapsloven (rskl). (1998). *Lov om årsregnskap m.v.* av 17 juli 1998 nr. 56. Hentet fra: <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1998-07-17-56?q=regnskapsloven>

Personopplysningsloven (popplyl) (2000). *Lov om behandling av personopplysninger* av 14 april nr. 31. Hentet fra: <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2000-04-14-31?q=personopp>

Vedlegg

Vedlegg 1:

Mail for førstegangskontakt med informanter

Hei,

Vi er to MRR-studenter ved Norges Handelshøyskole som skriver en masteroppgave om IFRS 15. Den nye inntektsføringsstandard oppstiller kriterier for inntektsføring over tid. Vårt fokusområde er hvorvidt disse kriteriene er oppfylt i bransjen for eiendomsutvikling. I den forbindelse ønsker vi å gjennomføre dybdeintervjuer for å få mer kunnskap på området.

Problemstillingen vår vil hovedsakelig ta for seg om en kan inntektsføre egenregiprosjekter over tid og hvilke konsekvenser dette kan medføre. IASB sin fortolkningskomite har diskutert et case fra Brasil som omhandler temaet. Vi ønsker blant annet å diskutere caset med dere og se det opp mot norske kontrakter.

Veileder for prosjektet vårt er Kjell Ove Røsok ved NHH. Prosjektet er meldt til Personvernombudet for forskning og vi vil følge deres retningslinjer.

Vi ville satt stor pris på om du kunne bidra til prosjektet. Dersom du takker ja, vil du få tilsendt en mer detaljert intervjuguide og et sammendrag fra caset. Under intervjuet vil det ved samtykke bli tatt lydopptak og notater. Vi tar sikte på å gjennomføre intervjuer i uke 42, men er fleksible på tid og sted. Vi regner med at intervjuet vil ta ca. en time.

Hvis du har noen spørsmål er det bare å kontakte oss på telefon: 980 44 660 eller E-post: kristinembn@gmail.com

Vi hadde satt stor pris på om du kan videresende mailen, dersom du ikke er riktig kontaktperson.

Med vennlig hilsen,

Ida Myrhaug Dåstøl og Kristine Marie Bjørnslett Nilsen

Vedlegg 2:

Intervjuguide til informanter fra bransjen for eiendomsutvikling

Innledende informasjon

Presentasjon

Vi vil gi en kort presentasjon av oss selv og masterutredningen.

Tema

Temaet for intervjuet vil være tidspunktet for inntektsføring etter den nye standarden IFRS 15. Fokuset vil ligge på eiendomsutviklingsbransjen og om en kan inntektsføre over tid.

Bakgrunn

IFRS 15 implementeres i januar 2018 og vil erstatte nåværende inntektsføringsstandarder. Den nye standarden har andre krav til tidspunktet for inntektsføring og det oppstår derfor spørsmål for når en skal innregne inntekt i eiendomsutviklingsbransjen.

Formål

Gjennom dybdeintervjuer med personer med kunnskap om IFRS og bransjen ønsker vi å undersøke hvilke utfordringer norske eiendomsutviklingsselskaper møter på i forbindelse med implementeringen av IFRS 15, spesielt IFRS 15.35c.

Samtykke til identifikasjon

Vi vil sikre oss tillatelse til å bruke dataene slik at informantene kan identifiseres. Dette er for å få en mer troverdig oppgave. Etter at vi har gjennomgått intervjuet vil vi sende en oppsummering til informantene, hvor de har mulighet til å komme med tilbakemeldinger. Oppgaven vil publiseres i NHH sin database etter endt intervju.

Opptak

Vi vil be om tillatelse til å gjøre et lydopptak av intervjuet for å kunne transkribere det senere. Dette er for å hjelpe oss med å få dataene våre så virkelighetsnære som mulig. Lydopptakene vil slettes etter bruk.

Om informanten

Vi vil gi en forklaring på hvorfor vi valgte å intervju informanten og informere om intervjuets varighet.

Relasjonsbyggende spørsmål

Bli kjent med informanten og hans forhold til standarden og bransjen.

Temarelaterte spørsmål

- Stille spørsmål generelt om bransjen for utvikling av leilighetskomplekser og tilhørende kontrakter, samt norske lover og regler for bransjen
- Gå gjennom femstegsmodellen for å høre informantens vurderinger av kravene til standarden. Fokuset vil ligge på det femte steget og IFRS 15.35 sine kriterier for inntektsføring over tid:
 - o Alternativ a: ikke aktuelt for problemstillingen
 - o Alternativ b: Diskutere om foretaket skaper eller forbedrer en eiendel som kontrolleres av kunden mens den produseres.
 - o Alternativ c: Diskutere om foretaket skaper en eiendel uten alternativ bruk for seg og om det har rett til betaling for ytelse til dags dato.
- Diskutere om det er behov for en fortolkning av standarden.

Avslutning

Oppsummering

Vi oppsummerer informantenes synspunkter rundt de ulike emnene, før vi forhører oss om informanten har spørsmål eller informasjon han vil fortelle om.

Avrundning

Vi vil høre om informantene vet om andre som det kunne være interessant for oss å snakke med om temaet. Avslutningsvis vil vi takke informanten for at han stilte opp på intervjuet.

Vedlegg 3:

Intervjuguide til informanter fra revisjonsbransjen

Den innledende informasjonen og de relasjonsbyggende spørsmålene vil være identiske som til informantene fra bransjen for eiendomsutvikling.

Temarelaterte spørsmål

- Gå gjennom femstegsmodellen for å høre informantens vurderinger av kravene til standarden. Fokuset vil ligge på det femte steget og IFRS 15.35 sine kriterier for inntektsføring over tid:
 - o Alternativ a: ikke aktuelt for problemstillingen
 - o Alternativ b: Diskutere om foretaket skaper eller forbedrer en eiendel som kontrolleres av kunden mens den produseres.
 - o Alternativ c: Diskutere om foretaket skaper en eiendel uten alternativ bruk for foretaket og om det har rett til betaling for ytelse til dags dato.
- Høre informantens mening om hvorvidt IFRS 15.35c harmoniserer med prinsippet om inntektsføring ved kontrolloverføring.
- Diskutere problemer knyttet til at implementeringen avhenger av lokale lovgivninger og forhold.

Avslutningen vil også være identisk som til informantene fra bransjen.