

Ekonomiska kommentarer

Bostadsutvecklare – hur fungerar affärsmodellen och intäktsredovisningen?

Karl Blom, Niklas Frykström och Goran Katinic

Författarna är verksamma på Riksbankens avdelning för finansiell stabilitet.¹

Efter bostadsprisfallet under hösten 2017 har förutsättningarna för bolag som utvecklar bostäder förändrats.² Försäljningen av nya bostäder har nämligen minskat och hushållen har blivit alltmer ovilliga att ingå förhandsavtal. Eftersom finansieringen av nya bostadsprojekt ofta förutsätter att en stor andel bostäder säljs innan projektet påbörjas har det därför blivit svårt för bostadsutvecklare att påbörja nya projekt. Det har också inverkat negativt på deras lönsamhet.

Det har även förts en diskussion i media kring bostadsutvecklarens intäktsredovisning och om den sker på rimliga grunder.³ Intäktsredovisning har också länge varit omtvistat och flera redovisningsskandaler som uppdagats i olika branscher har på ett eller annat sätt kunnat kopplas till hur bolag redovisat sina intäkter.

Syftet med den här ekonomiska kommentaren är att förklara hur bostadsutvecklarnas affärsmodell fungerar och klargöra de redovisningsmässiga principer som deras intäktsredovisning följer. Kommentaren avslutas med en diskussion kring riskerna inom sektorn.

Bostadsutvecklare och nyproduktion

En bostadsutvecklare är ett bolag som investerar i mark eller byggnader, och som sedan anlitar byggtreprenörer för att antingen bygga bostäder eller omvandla befintliga byggnader till bostäder, som är tänkta att säljas vidare. Vanligtvis ansvarar en bostadsutvecklare för hela utvecklingskedjan vid ett bostadsprojekt: från marknförvärv, idé och utformning till försäljning av bostäderna. Däremot bedriver bostadsutvecklare i regel inte någon egen verksamhet inom byggtreprenad. Men en del större byggbolag har både bostadsutveckling och byggtreprenad som affärsområden. För många av dem utgör bostadsutveckling bara en av flera verksamhetsgrenar, vilket gör att deras finansiella situation skiljer sig från de mindre bolagen som enbart är inriktade på bostadsutveckling.

Flera aktörer är involverade i nybyggnationer. I Figur 1 illustreras något förenklat hur relationerna mellan de olika aktörerna ser ut.⁴

Under en längre tid har priserna på bostäder stigit kraftigt. Eftersom bostadsköp ofta finansieras med banklån finns det en stark koppling mellan bostadsmarknaden och den finansiella stabiliteten. Den senaste tiden har en ökad osäkerhet uppstått kring bostadsmarknaden generellt och speciellt på nyproduktionsmarknaden. Detta har medfört ett behov att bättre förstå bostadsutvecklarnas affärsmodell och vilka risker den är förknippade med.

I denna ekonomiska kommentar ges en övergripande beskrivning av bostadsutvecklarnas affärsmodell och redovisningsmetoder. Kommentaren avslutas med en diskussion kring riskerna inom sektorn.

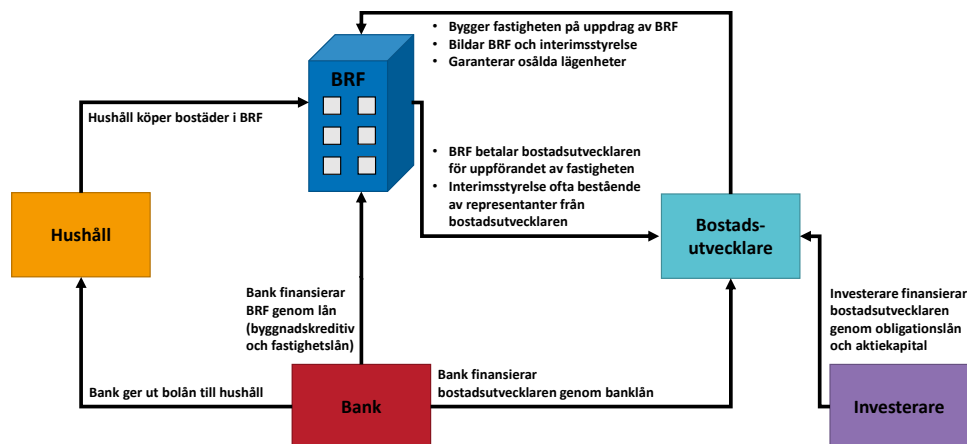
¹ Författarna vill tacka Tomas Edlund, David Forsman, Mattias Hector, Jonatan Manfredini, Jonas Niemeyer och Annika Svensson för värdefulla kommentarer. De åsikter som framförs i denna kommentar är författarnas egna och ska inte uppfattas som uttryck för Riksbankens syn i dessa frågor.

² Bostadsrättspriserna i Sverige föll enligt Valueguards HOX index med cirka 9 procent mellan juli 2017 och mars 2018 (säsongjusterat).

³ Se exempelvis SvD 2019-01-22: <https://www.svd.se/bostadsutvecklare-hotas-av-storsmall-efter-nya-regler>

⁴ För en längre genomgång av risker för hushållen, bostadsutvecklare och banksystemet, se Sveriges riksbank (2018).

Figur 1: Relationen mellan bostadsutvecklare, bostadsrättsförening, bank, hushåll och investerare



Nyproduktionen inleds med att bostadsutvecklare förvärvar mark och senare bildar en bostadsrättsförening.⁵ En interimstyrelse, det vill säga en tillfällig styrelse, tillsätts i bostadsrättsföreningen och upprättar ett entreprenadavtal mellan bostadsrättsföreningen och bostadsutvecklaren. Bostadsutvecklaren börjar på ett tidigt stadium knyta till sig hushåll som vill köpa de nya bostäderna genom icke-bindande bokningsavtal, för att senare sälja dem genom bindande förhandsavtal. Innan utvecklaren kan börja sälja bostäder genom bindande förhandsavtal måste föreningen upprätta en kostnadskalkyl som utgör en kortfattad version av den ekonomiska planen.⁶ I detta läge har hushållen dock inte gjort några slutbetalningar utan endast mindre förskottsbetalningar. Istället finansieras projektet genom att bostadsrättsföreningen betalar bostadsutvecklaren för att uppföra fastigheten. Föreningen lånar pengar till dessa betalningar, ett lån som kallas för ett byggnadskreditiv.⁷ Eftersom banken som lånat ut pengar till föreningen alltid löper en risk att inte få tillbaka dem kräver banken i regel att ett projekt också ska ha ett visst antal bostäder sålda genom förhandsavtal innan de beviljar ett byggnadskreditiv. Utöver det brukar banken kräva att bostadsutvecklarna ställer garantier, vilket innebär att de förbinder sig att betala för eventuellt osålda bostäder när bygget är färdigt.

Därefter påbörjas byggnationen, vilket normalt tar ett till två år. Under den perioden fortsätter bostadsutvecklaren att sälja de osålda bostäderna och upprättar en ekonomisk plan. Den ska godkännas och registreras hos Bolagsverket och måste finnas på plats innan bostadsrättsföreningen kan börja upplåta bostäderna till sina medlemmar. När projektet är färdigställt och hushållen betalar slutlikviden kan de pengarna användas för att betala tillbaka byggnadskreditivet till banken. Resterande del av byggnadskreditivet lägger bostadsrättsföreningen om till ett vanligt hypotekslån från banken.⁸

Bostadsutvecklaren har också annan finansiering, både via banklån, obligationslån eller aktier. De kan exempelvis användas för att finansiera delar av bygggrätsportföljen. De intäkter och inbetalningar från bostadsrättsföreningarna som utvecklaren får in från sina projekt ska betala räntor till banken och på obligationslånen. Den diskussion i media som berört bostads-

⁵ Se Lidberg (2018) för en beskrivning av hur det går till när en bostadsrättsförening bildas.

⁶ En ekonomisk plan är ett bedömnings- och beslutsunderlag. Den ska innehålla ekonomisk prognos och en känslighetsanalys samt visa hur föreningen finansieras. Den ska även innehålla tidpunkt för upplåtelse och inflyttning, se Boverket: <https://www.boverket.se/sv/ekonomiska-planer/for-yrkesverksamma/ekonomiska-planer/ekonomiska-plan/>

⁷ Ett byggnadskreditiv är ett lån som används när man bygger nya bostäder eller bygger om befintliga bostäder. En bank som ställt ut ett byggnadskreditiv betalar löpande en bostadsutvecklare fakturor för produktionskostnader, vilket gör att det lånade beloppet växer under tiden bostäderna färdigställs.

⁸ I detta exempel antas att bostadsutvecklaren löpande inkluderar sin vinstmarginal i faktureringen av de tjänster som levereras till bostadsrättsföreningen som i sin tur betalar dessa med byggnadskreditivet.

utvecklarnas redovisningsmetoder handlar i huvudsak just om hur intäkter från bostadsrättsföreningen redovisats av utvecklaren. Samtidigt sträcker sig ofta nybyggnationsprocessen över flera år, vilket gör denna fråga komplicerad.

Redovisning av intäkter

Intäkter kan redovisas på olika sätt. Huvudfrågan är vid vilken tidpunkt och till vilket belopp en intäkt ska redovisas. Ska intäkterna för ett projekt, som löper över flera år, redovisas under tiden nybyggnationen fortskrider eller ska bolaget vänta tills projektet är klart och köparna kan flytta in i bostäderna?

Förenklat kan man säga att en intäkt antingen redovisas löpande, det vill säga över tid, eller vid en specifik tidpunkt. Om en intäkt redovisas över tid kallas metoden *successiv vinstavräkning* och medför att man delar upp intäkten under flera perioder. Om den istället redovisas vid en specifik tidpunkt kallas det *färdigställandemetoden* och innebär att intäkterna redovisas när projektet är helt klart.

Den redovisningsstandard som styr hur bolag redovisar intäkter, IFRS 15, är ett principbaserat ramverk vilket innebär viss flexibilitet och bolagen har ett tolkningsutrymme i hur de kan välja att redovisa.⁹ Huvudprincipen vid redovisning av intäkter är dock följande:

”Ett företag ska redovisa intäkter för att skildra överföringen av utlovade varor och tjänster med ett belopp som speglar den ersättning som företaget förväntas ha rätt till i utbyte mot dessa varor och tjänster.”

Det betyder att ett bolag ska redovisa en intäkt när eller om bolaget överför utlovade varor till en kund. En överföring uppstår när kunden får kontroll över varan, och kontroll över varan innebär att kunden kan styra användningen av den och får all framtida nytta av den.¹⁰

Vad är det då som bestämmer om en kund har fått kontrollen av en utlovad vara vid en specifik tidpunkt? Försäljning av en vara, exempelvis en maskin, redovisas normalt vid en tidpunkt när kunden kan börja använda den. Vid uppdrag som löper över en längre tid, exempelvis ett bostadsprojekt, ska säljaren först utföra vissa åtaganden som köparen ska betala för. I takt med att säljaren utför dessa åtaganden kan denne över tid redovisa intäkter kopplade till när kontrollen övergår från säljaren till köparen, enligt successiv vinstavräkning. Men för att bolaget ska få göra det måste minst ett av följande tre kriterier uppfyllas:¹¹

1. Kunden kontrollerar tillgången som den har skapats eller förbättrats av de prestationer som bolaget utför enligt kontraktet.
2. Kunden får och förbrukar de ekonomiska fördelarna av prestationer som bolaget har utfört, exempelvis att uppföra en byggnad på kundens mark.
3. Kunden får en ekonomisk fördel av ett bolags prestation i takt med att bolaget utför sina prestationer.

Om inget av dessa tre kriterier är uppfyllt måste bolaget istället redovisa intäkten vid en tidpunkt enligt färdigställandemetoden. Oavsett vilken metod som används så beräknas den slut-

⁹ IFRS 15 (Intäkter från avtal med kunder) är den redovisningsstandard som styr hur intäkter redovisas. IFRS är en global redovisningsstandard som har utvecklats av International Accounting Standards Board (IASB). Alla börsnoterade företag inom EU är skyldiga att tillämpa IFRS. Se Appendix för en översiktlig beskrivning av IFRS 15.

¹⁰ För att bedöma när kontroll uppstår finns det i IFRS 15 vissa indikatorer på när kontrollen övergår till kund, exempelvis när företaget har befintlig rätt till betalning, kunden har accepterat varan, legal äganderätt har överträtt till kunden, kunden har tagit varan i fysisk besittning eller om kunden har övertagit betydande risker och förmåner.

¹¹ Se IFRS 15 p.35-37.

liga intäkten ändå bli densamma. Däremot kan val av redovisningsmetod påverka bedömningar kring bolagets framtid, nyckeltal och möjligheter till aktieutdelningar. Därmed påverkas både aktieägare och långgivare av hur intäkter redovisas. Samtidigt medger redovisningsprinciperna ett handlingsutrymme som kan innebära risker. Om intäkterna redovisas tidigt betyder det till exempel att informationen är mer osäker och bolaget skulle då kunna visa upp en mer positiv bild av sitt resultat.¹²

Skillnader i bostadsutvecklars redovisning

Olika bostadsutvecklare redovisar till synes liknande projekt på olika sätt, exempelvis nyproduktion av bostäder. En mindre andel av de noterade bolag som sysslar med bostadsutveckling redovisar intäkter och vinst vid en tidpunkt enligt färdigställandemetoden. Det innebär att intäkten redovisas först när projektet är klart och kontrollen av bostaden överförs till köparen. Oftast sker det när köparen slutbetalar och tillträder sin bostad.

Majoriteten av de noterade bostadsutvecklarna redovisar dock intäkter över tid allteftersom projektet fortskrider. Det kan vara att projektet är uppdelat i olika delar som levereras till bostadsrättsföreningen (kunden). Till exempel kan entreprenadavtalet vara skrivet så att bostadsutvecklaren ska leverera tre olika delprojekt till bostadsrättsföreningen där första delprojektet kan vara att mark och bottenplatta är klar, det andra att stommen på huset är klar och det sista att huset är klart och kunden kan flytta in. Respektive delprojekt kan då ses som enskilda åtaganden och när de är uppfyllda redovisar bostadsutvecklaren en intäkt för det arbete den hittills genomfört.

Beroende på hur entreprenadavtal utformas och relationen till bostadsrättsföreningen ser ut finns det alltså en möjlighet för bostadsutvecklare att välja hur de vill redovisa sina projekt. Om ett projekt löper över en lång tid kan det finnas anledning för bostadsutvecklaren att redovisa enligt successiv vinstavräkning för att generera intäkter under projektperioden. Därmed kan bostadsutvecklaren uppvisa ett resultat som tidsmässigt överensstämmer med vilka åtaganden den har levererat till kunden. För att det ska vara möjligt att använda sig av successiv vinstavräkning krävs dock att entreprenadavtal utformas så att distinkta åtaganden levereras och att bostadsrättsföreningen betraktas som självständig och därmed har kontroll över den levererade varan.

Bostadsutvecklarens förhållande till föreningen är en betydelsefull faktor för redovisningen

En bostadsrättsförening är en separat juridisk person. Under nybyggnationen företräds den av en interimsstyrelse som tecknar avtal, exempelvis entreprenadavtal, med bostadsutvecklaren. En viktig aspekt för hur en bostadsutvecklare ska redovisa sina intäkter är således när bostadsrättsföreningen får kontroll över varan. För att föreningen ska anses kontrollera varan måste den betraktas som självständig i förhållande till bostadsutvecklaren. Vid denna bedömning ska man beakta hur förhållandet mellan parterna ser ut.¹³ Det finns flera faktorer som är av betydelse för denna bedömning: om bostadsutvecklaren kontrollerar styrelsemajoriteten i föreningen, om det är utvecklaren som tar fram föreningens dokument, exempelvis ekonomisk plan och tillstånd, om utvecklaren har en nyckelroll vid bankfinansieringen av bostadsrättsföreningen, om det är utvecklaren som betalar kostnader för föreningen, som styrelsens arvoden, och om det är utvecklaren som står för risken för osålda lägenheter.

¹²Finansiella rapporter ska ge en rättvisande bild av ett företags finansiella ställning, finansiella resultat och kassaflöde, se IAS 1 p.15. Det innebär att information som presenteras i den finansiella rapporten ska vara korrekt och tillförlitlig.

¹³Se IFRS 10 B 75.

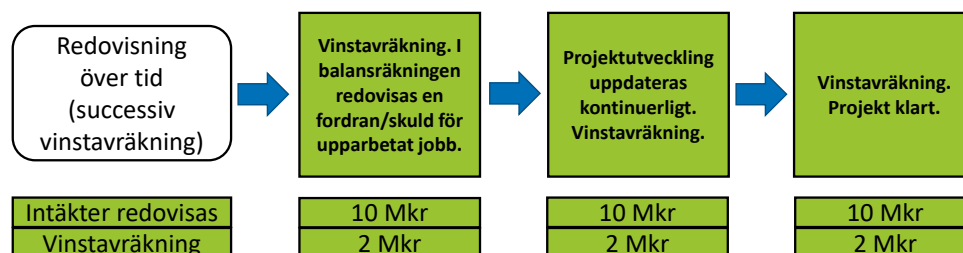
Att bostadsutvecklaren garanterar eventuella osålda lägenheter är exempelvis en faktor som skulle kunna indikera att föreningen inte bör betraktas som självständig från utvecklaren.¹⁴ Om bostadsrättsföreningen inte bör ses som självständig ska bostadsutvecklaren konsolidera föreningens ekonomi i sin egen.¹⁵ En konsolidering innebär att bostadsrättsföreningens tillgångar och skulder slås ihop med bostadsutvecklarens. Bostadsutvecklaren kan då inte bokföra intäkter från föreningen med de byggnadskreditiv som används för att finansiera projektet. Istället redovisas intäkter när projektet är klart och kontrollen av fastigheten överförs till bostadsrättsföreningen.

Om bostadsrättsföreningen istället betraktas som självständig från bostadsutvecklaren kan den anses ha kontroll över levererade åtaganden (exempelvis delleranser i bygget), vilket i sin tur medför att bostadsutvecklaren kan redovisa sina intäkter över tid.

Skillnader mellan successiv vinstavräkning och färdigställandemetoden – exempel

Valet av redovisningsmetod kommer att påverka vilka resultat bostadsutvecklaren kan visa upp under projektperioden. I Figur 2 illustreras ett exempel på hur successiv vinstavräkning fungerar vid bostadsutveckling.

Figur 2. Redovisning av intäkter vid successiv vinstavräkning



I exemplet ovan redovisar bostadsutvecklaren intäkter under tre perioder. Uppdraget är värderat till totalt 30 miljoner kronor och utvecklaren redovisar en intäkt på 10 miljoner kronor vid tre tillfällen under hela projektperioden. Man gör även en vinstavräkning på 2 miljoner kronor vid respektive period.¹⁶ Första delen redovisas, i det här exemplet, när föreningen upprättat en kostnadskalkyl och utvecklaren påbörjar försäljning av lägenheter.

I detta skede redovisar bostadsutvecklaren en kontraktstillgång och kontraktsskuld i balansräkningen. Kontraktstillgången innebär att bolaget har rätt att få betalt och kontraktsskulden innebär att bolaget är skyldigt att utföra det som står i avtalet, nämligen att färdigställa fastigheten. Nästa delredovisning av intäkten sker under entreprenadens gång när fler bostäder säljs. Den tredje och sista delen av intäkterna redovisas när projektet är färdigställt.

Hur mycket som vinstavräknas i de olika faserna kan skilja sig mellan bostadsutvecklare, och det finns ett handlingsutrymme för utvecklarna att själva bestämma när och till vilken nivå intäkten ska redovisas i respektive period. Denna metod förutsätter återigen att bostadsrätts-

¹⁴Stockholmsbörsen (Nasdaq OMX Stockholm) har under 2018 fört en dialog med bostadsutvecklare avseende tillämpningen av IFRS 15 samt grunderna för bedömningen av huruvida bostadsrättsföreningarna är självständiga. Deras bedömning är att bostadsrättsföreningen från början ska vara helt självständig från bostadsutvecklaren, annars ska intäkterna redovisas vid en tidpunkt (färdigställandet) och föreningens ekonomi ska konsolideras med bostadsutvecklarens. Om bolag bygger sina resultat på successiv vinstavräkning ur föreningarna, alltså innan föreningarna är slutsålda och bostadsrätterna slutbetalda, kräver börsen en särskild motivering, se PM från Stockholmsbörsen – Övervakning av regelbunden finansiell information 2018.

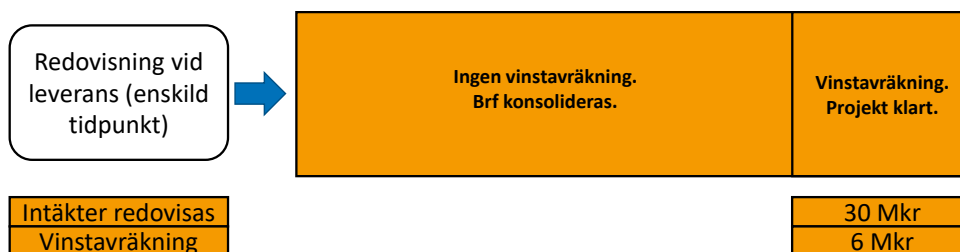
¹⁵ I IFRS 10 finns regler för när en enhet ska konsolideras och ett bestämmande inflytande föreligger, se IFRS 10 p.2-8.

¹⁶ I exemplet antas en vinstmarginal på 20 procent. Respektive dellerans vid ett fullgjort åtagande innebär även ett kassaflöde. Vinsten som genereras kan bostadsutvecklaren ha kvar i eget kapital, dela ut eller återinvestera i nya projekt. Pågående bostadsprojekt finansieras av byggnadskreditiv i de externa bostadsrättsföreningarna.

föreningen betraktas som självständig i förhållande till utvecklaren. Skulderna i bostadsrättsföreningen redovisas då som en eventalförpliktelse i bostadsutvecklarens finansiella rapport.¹⁷

I Figur 3 exemplifieras hur det går till när intäkter redovisas vid slutleverans. Det innebär att bostadsutvecklaren varken kan bokföra intäkter eller göra någon vinstavräkning under projektperioden.¹⁸ Först när projektet är färdigställt redovisar bostadsutvecklaren en intäkt på 30 miljoner kronor och gör en vinstavräkning. I detta fall anses därmed inte bostadsrättsföreningen vara självständig från bostadsutvecklaren. Det innebär att bostadsrättsföreningens ekonomi konsolideras med bostadsutvecklarens under hela perioden, vilket medför att de tillgångar och skulder som finns hos bostadsrättsföreningen syns i utvecklarens koncernredovisning.

Figur 3. Redovisning av intäkter vid leverans



Beroende på redovisningsmetod kommer det resultat som bostadsutvecklaren visar upp därmed att skilja sig åt under projektets löptid. En stor risk för bostadsutvecklarna är att priserna faller under tiden som byggnationen pågår. I ett sådant läge kan det vara av betydelse hur bolagen redovisat och använt eventuella vinster från projekt som ännu inte färdigställts.

Risker med bostadsutvecklarnas affärsmodell och redovisningsmetoder

En central aspekt i bostadsutvecklarnas affärsmodell har varit att hushållen på ett tidigt stadium tecknar upp sig på bindande förhandsavtal till ett i förväg bestämt pris. Men genom att göra det utsätter sig hushållen för såväl en prisrisk som en finansieringsrisk.¹⁹ Om majoriteten av bostäderna i ett projekt är sålda genom förhandsavtal innebär detta att bostadsutvecklaren minskar sin egen risk samtidigt som den överför risken för eventuella prisfall till hushållen. Efter prisfallet under hösten 2017 har hushållen också blivit mer avvaktande vilket lett till att det blivit svårare för bostadsutvecklarna att sälja bostäder genom förhandsavtal. Samtidigt har också ett flertal rättsfall dykt upp, där frågan om ogiltiga förhandsavtal prövas. När bostäderna står färdiga är antalet osålda bostäder dock fortfarande på låga nivåer, vilket tyder på att hushållen fortfarande är villiga att köpa nyproducerade bostäder så länge tiden till inflyttning är kort. Den svagare utvecklingen vad gäller försäljning och produktionsstarter har varit särskilt tydlig för de mindre bostadsutvecklarna, som måste sälja en hög andel bostäder via förhandsavtal för att kunna påbörja nya projekt.

¹⁷ En eventalförpliktelse beskriver ett bolags garantiåtaganden, ekonomiska åtaganden eller eventuella förpliktelser som inte tas upp i balansräkningen. Eventalförpliktelser redovisas i enlighet med IAS 37.

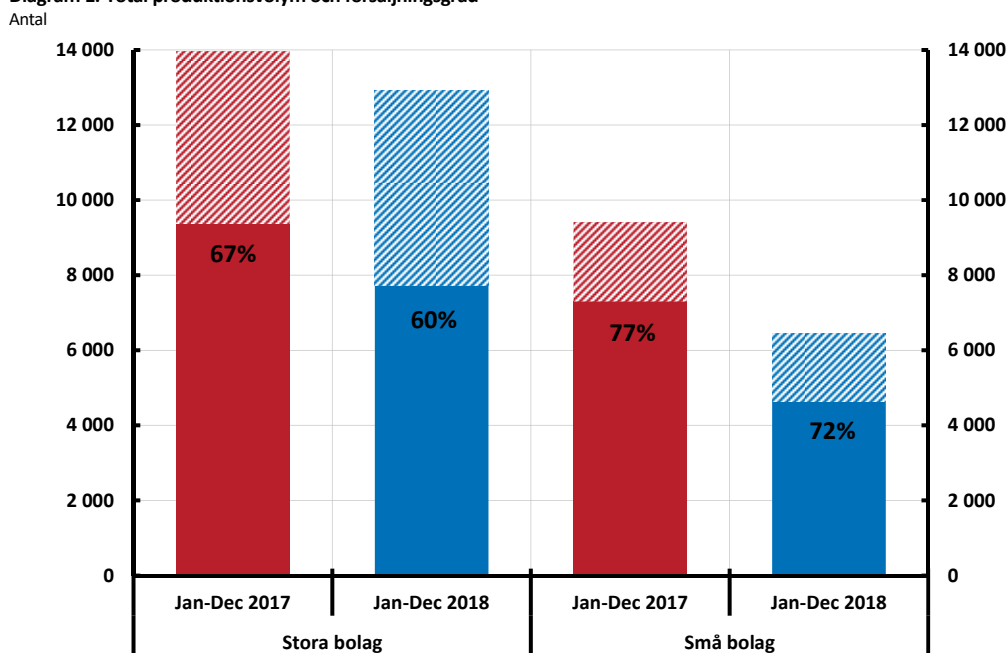
¹⁸ Det innebär att bolaget får en negativ påverkan på resultatet under byggperioden på grund av de löpande kostnader bolaget har samtidigt som det inte kan redovisa några intäkter under perioden.

¹⁹ Prisrisk avser risken att priserna faller under byggnationen. Finansieringsrisken avser risken att banken inte beviljar ett lån i enlighet med tidigare lånelöfte till följd av att belåningsgraden har förändrats efter ett prisfall. För ett utförligt exempel, se Lidberg (2018).

Prisfall under projektperioden representerar den främsta risken

Perioden från att ett projekt påbörjas fram till och med färdigställande representerar en betydande risk för utvecklaren så länge det återstår ett stort antal osålda bostäder. Om ett bolag har ett stort antal osålda bostäder under produktion är det mer känsligt för eventuella prisfall. Detta följer av bolagets garantier gentemot bostadsrättsföreningen som innebär att de måste ersätta föreningen för osålda lägenheter enligt priserna och avgifterna i den ekonomiska planen (se Figur 1). Försäljningsgraden, det vill säga andelen sålda bostäder som sålts genom förhandsavtal under pågående produktion, har också minskat under det senaste året (se Diagram 1).

Diagram 1. Total produktionsvolym och försäljningsgrad



Anm. Stora bolag består av Skanska, Peab och JM. Små bolag består av ALM Equity, Bonava, Besqab, Oscar Properties, SSM, Tobin Properties och Veidekke. Underliggande data har i den mån det är möjligt exkluderat nybyggnation av hyresrätter samt bostäder utanför Sverige.

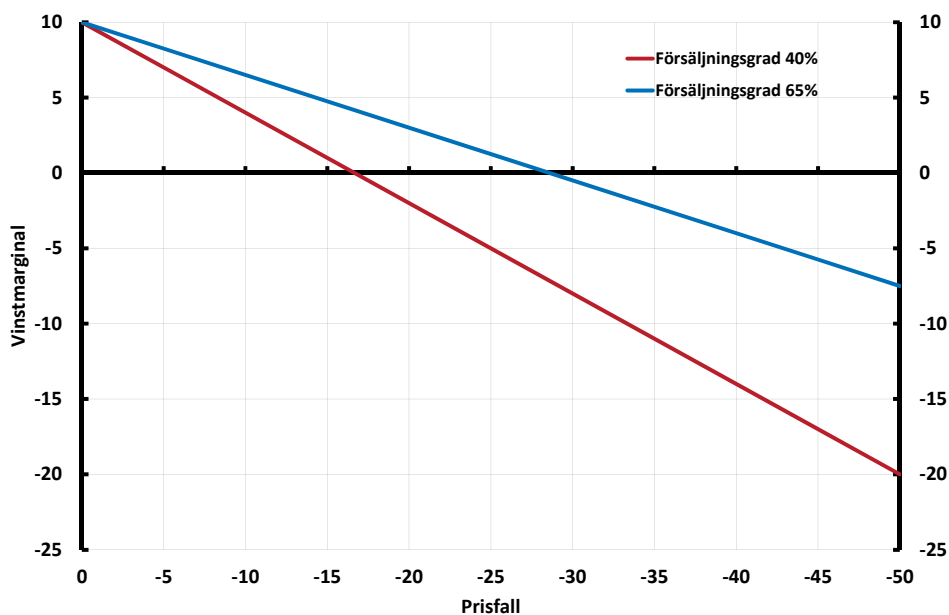
Källor: Respektive bolags delårsrapporter

Även om försäljningsgraden ligger på en relativt hög nivå för både stora och små bolag, så indikerar diagrammet att nya projekt påbörjas med en lägre försäljningsgrad än tidigare. Det innebär att bostadsutvecklarna blir mer känsliga för eventuella prisfall. Om osäkerheten på nyproduktionsmarknaden består kan utvecklaren välja att påbörja nya projekt med en lägre försäljningsgrad för att behålla en hög produktionsvolym, för att på så sätt behålla sina marknadsandelar och uppnå sina vinstprognoser.

Om utvecklingen med en allt lägre försäljningsgrad fortsätter ökar också risken för eventuella spridningseffekter till den övriga ekonomin. Hur lönsamheten i ett projekt påverkas vid olika försäljningsgrader illustreras i Diagram 2. I diagrammet antas en initial marginal på 10 procent och en försäljningsgrad motsvarande 65 procent samt en lägre försäljningsgrad på 40 procent.

Diagram 2. Lönsamheten i ett projekt vid olika prisfall

Procent



Anm. Diagrammet visar hur vinstmarginalen påverkas vid olika prisfall.

Källa: Riksbanken

Vid nuvarande försäljningsgrad kring 65 procent uppstår utifrån detta exempel inga initiala förluster även vid större prisfall upp emot 30 procent, vilket man kan se i den blå linjen i diagrammet.²⁰ Men om försäljningsgraden fortsätter att sjunka ner till 40 procent så kan det uppstå större förluster vilket illustreras av den röda linjen i diagrammet.²¹ Det är dock viktigt att komma ihåg att detta scenario är förenklat och inte tar hänsyn till att andra faktorer kan påverka bostadsutvecklarna när priserna faller så mycket. Precis som varit fallet under senare tid kommer ett prisfall till exempel även påverka möjligheterna för utvecklarna att påbörja nya projekt och i så fall uteblir framtida intäkter. Detta påverkar i sin tur finansieringskostnader och på sikt även möjligheterna att refinansiera banklån eller obligationslån som förfaller om bostadsutvecklarna inte längre har ett stabilt kassaflöde.

Hur bolagen redovisar kan också påverka riskerna

Exemplet i Diagram 2 visar att ett prisfall är en betydande risk för en bostadsutvecklare och att en hög försäljningsgrad är ett sätt att minska den risken. Trenden med en sjunkande försäljningsgrad men fortsatt höga produktionsvolymen innebär därför att utvecklarna utsätter sig för större risker. Riskerna kopplade till prisutvecklingen gäller oavsett hur bostadsutvecklarna väljer att redovisa sina intäkter. Hur de redovisar skulle dock kunna komma att spela en roll i sammanhanget.

Bostadsutvecklare som använder sig av successiv vinstavräkning redovisar delar av den förväntade vinsten under projektets gång. I vilken omfattning och vid vilka tidpunkter som delar av den förväntade vinsten redovisas kan variera mellan bostadsutvecklarna eftersom IFRS 15 medger ett handlingsutrymme för bolagen. Från ett riskperspektiv innebär successiv vinstavräkning ingen skillnad jämfört med färdigställandemetoden så länge bostadsutvecklaren väljer

²⁰ Den nuvarande försäljningsgraden avser den volymviktade försäljningsgraden från Diagram 1.

²¹ Om man låter ovanstående exempel representera hela nyproduktionsmarknaden så skulle man kunna uppskatta de totala förlusterna som kan uppstå vid olika prisfall. De noterade bostadsutvecklare som data samlats in för har en total produktionsvolym motsvarande ungefär 20 000 bostäder. Om försäljningspriset antas motsvara 3 miljoner kronor skulle det innebära ett värde på 60 miljarder kronor för all nyproduktion. Om försäljningsgraden fortsätter att sjunka ner till 40 procent och ett prisfall motsvarande 30 procent inträffar, uppstår i exemplet förluster kring 5 miljarder kronor.

att låta de vinster som redovisats under projektets gång ligga kvar som eget kapital. Men om utvecklaren skulle ha möjlighet och dessutom välja att använda en del av vinsten från ett pågående projekt till att exempelvis investera i nya projekt minskar bufferten i det pågående projektet. Därutöver påverkas i så fall också bostadsutvecklarens förmåga att hantera eventuella likviditetsproblem om utsikterna för deras verksamhet försämras.

Detta kan illustreras utifrån Diagram 2 ovan där projektet har en ursprunglig vinstmarginal motsvarande 10 procent. Om en bostadsutvecklare väljer att redovisa och använda hälften av denna förväntade vinst efter halva projekttiden till att exempelvis investera i nya projekt så blir bostadsutvecklaren mer känslig för eventuella prisfall på den andel av projektet som då fortfarande är osålt.²² Om successiv vinstavräkning leder till ökade risker jämfört med färdigställandemetoden beror därmed huvudsakligen på om utvecklaren väljer att använda delar av de förväntade vinsterna innan projektet har färdigställts samt i vilket omfattning och hur tidigt som detta görs.

En bostadsutvecklare som använder sig av färdigställandemetoden kommer däremot inte att få några intäkter under projektperioden och kan därmed inte använda de förväntade vinsterna från projektet förrän det är färdigställt. Det innebär att den upparbetade vinsten från de sålda bostäderna utgör en buffert ifall priserna skulle falla medan projektet pågår. Effekterna av priset på de bostäder som inte sålts via förhandsavtal blir då synliga först när bostadsutvecklaren redovisar intäkterna vid färdigställandet.

Otydligheter kring redovisningen och förhandsavtalen kan påverka förtroendet och skapa osäkerhet

Det kan framstå som otydligt för en utomstående varför till synes liknande projekt redovisas med olika metoder. Om det därutöver finns oklarheter kring hur och varför som ett bolag använder sig av olika redovisningsmetoder kan det påverka förtroendet för bolaget. Om en bostadsutvecklare använder sig av successiv vinstavräkning, och bostadsrättsföreningar därmed inte konsolideras i koncernredovisningen, kan det bli svårare att skapa sig en uppfattning om bostadsutvecklarens samtliga exponeringar i form av åtaganden gentemot föreningar för osålda lägenheter. Å andra sidan medför färdigställandemetoden att det krävs en god inblick i bostadsutvecklarens projektportfölj för att löpande kunna bedöma bolagets finansiella ställning ifall det inte färdigställer projekt i jämn takt.

Vidare har flera bostadsutvecklare under de senaste åren sålt bostadsrätter i ett så tidigt skede att tidpunkten för inflyttning inte med säkerhet har kunnat fastställas i avtalen, utan istället angivits i olika långa tidsintervall. Ofta har det också inträffat förseningar i projekt som gör att tidpunkten för inflyttning inte överensstämmer med avtalet. Förseningarna har resulterat i en diskussion om de ingångna förhandsavtalen kan vara ogiltiga, och flera rättsfall pågår där denna fråga prövas. Denna typ av osäkerhet kan i förlängningen påverka hushållens vilja att ingå förhandsavtal och ytterligare försämra möjligheterna för bostadsutvecklarna att påbörja nya projekt.

Avslutande kommentarer

Efter en lång period av stigande bostadspriser ser vi nu en ökad osäkerhet på bostadsmarknaden efter priset under hösten 2017. Det har i sin tur inneburit att flera av bostadsutvecklarna har svårt att sälja bostäder och påbörja nya projekt. Perioden från att ett projekt påbörjas fram till och med att det står färdigt representerar den främsta risken för utvecklaren eftersom

²² Bostadsutvecklarens buffert utgörs dels av det investerade egna kapitalet i projektet, dels av den vinstmarginal som projektet genererar. Om en utvecklare exempelvis skulle använda hela den förväntade vinsten i ett väldigt tidigt skede för att sedan investera denna i nya projekt upprepade gånger kommer utvecklarens buffert ungefär motsvaras av vinstmarginalerna i de olika projekten. Bostadsutvecklaren skulle i detta exempel kunna expandera sin balansräkning genom förväntade vinster utan att tillföra något nytt eget kapital i nya projekt.

bolaget då är känsligt för eventuella prisfall. Detta följer av bolagets garantier gentemot bostadsrättsföreningen. Tidigare har bolagen i större utsträckning kunnat överföra risken för prisfall till hushållen, eftersom nästan hela projekt sålts på bindande förhandsavtal innan de ens påbörjats.

Flera av bostadsutvecklarna använder sig av successiv vinstavräkning när de redovisar sina intäkter. Det har kritiserats för att det gör det möjligt för ett bolag att påverka och vinkla sitt uppvisade resultat och sin finansiella ställning.

De nuvarande reglerna medger ett handlingsutrymme i hur bolagen redovisar sina intäkter. Om ett projekt löper över en lång tid kan det finnas anledning för en bostadsutvecklare att redovisa sina intäkter successivt för att på så sätt kunna uppvisa ett resultat som bättre överensstämmer med vilka åtaganden bostadsutvecklaren levererat till kunden. Det förutsätter dock att bostadsrättsföreningen anses som självständig från bostadsutvecklaren och därmed inte behöver konsolideras i deras koncernredovisning. Det betyder i regel att stora skulder som bostadsutvecklaren garanterar inte syns i deras balansräkning.

Att bostadsutvecklarna redovisar till synes liknande projekt på olika sätt kan framstå som otydligt och om det dessutom skulle finnas en oklarhet kring hur och varför en utvecklare tilllämpat en specifik metod för att redovisa sina intäkter, skulle detta kunna påverka förtroendet för bolaget.

Referenser

FAR (2018), *IFRS-volymer 2018*.

Lidberg, Anna. (2018), "Bostadsrättsföreningars ekonomi och finansiell stabilitet", *Ekonomiska kommentarer NR 4 2018*, Sveriges riksbank.

Nasdaq OMX (2018), PM Övervakning regelbunden finansiell information.

Sveriges riksbank (2018), *Finansiell Stabilitetsrapport 2018:2*.

Appendix

Översiktlig beskrivning av IFRS 15

IASB (International Accounting Standards Board) har publicerat en ny standard för intäktsredovisning kallad IFRS 15 Intäkter från avtal med kunder. IFRS 15 beskriver hur ett bolag ska redovisa intäkter och grundprincipen är: "Ett bolag ska redovisa intäkter för att skildra överföringen av utlovade varor och tjänster med ett belopp som speglar den ersättning som bolaget förväntas ha rätt till i utbyte mot dessa varor och tjänster." IFRS 15 ska tillämpas på räkenskapsår som påbörjas den 1 januari 2018 eller senare. För noterade bolag inom EU innebär detta att den första årsredovisningen med de nya reglerna enligt IFRS 15 kommer presenteras i årsredovisningen för 2018. Standarden IFRS 15 är heltäckande och principbaserad och ersätter alla tidigare standarder om intäktsredovisning (IAS 11 Entreprenadavtal, IAS 18 Intäkter, IFRIC 13 Kundlojalitetsprogram, IFRIC 15 Avtal om uppförande av fastighet, IFRIC 18 Överföringar av tillgångar från kunder och SIC 31 Intäkter – bytestransaktioner som avser reklamtjänster). I IFRS 15 introduceras en ny femstegsmodell för intäktsredovisning. Modellen baseras på när kontrollen av en vara eller tjänst överförs till kunden.

IFRS 15 intäktsmodell



IFRS 15 gäller för samtliga avtal med kunder förutom de avtal som omfattas av andra standarder, t.ex. leasingtal (IFRS 16), försäkringsavtal (IFRS 4) och finansiella instrument (IFRS 9). Syftet med IFRS 15 är att ge bestämmande principer om hur bolag ska redovisa intäkter som härör från ett avtal med en kund (IFRS 15 p.1). De fem stegen beskrivs nedan.

Steg 1 - Identifiera avtal

Det första steget är det viktigaste och mest centrala steget i femstegsmodellen. Ett bolag ska intäktsredovisa en affärshändelse endast om ett avtal har slutits (IFRS 15 p.9). Vad som karakteriserar ett avtal är att det är en "överenskommelse mellan två eller flera parter som skapar verkställbara rättigheter och skyldigheter" (IFRS 15 p.10). Avtalen kan vara skriftliga, muntliga eller underförstådda av sedvanlig affärspraxis (IFRS 15 p.10).

Steg 2 - Identifiera prestationsåtaganden

I det andra steget ska ett bolag identifiera alla distinkta varor och tjänster som är utlovade i ett avtal. En prestationsförpliktelse uppstår när det finns ett löfte om att överföra en vara eller tjänst som är distinkt till kunden. Åtagandet ska även innebära att det sker en ersättning från kundens sida. Det är vid avtalets början som ett bolag ska identifiera prestationsförpliktelsen genom att överföra varan eller tjänsten till kunden.

Steg 3 - Fastställ transaktionspriset

I fastställandet av transaktionspriset beaktas olika typer av ersättning, fast och rörlig ersättning. För att avgöra om fast eller rörlig ersättning föreligger måste bolaget se på avtalet i sin helhet (IFRS 15 p.47). Det som utgör transaktionspriset är den ersättning som ett bolag förväntar sig att ha rätt till i utbyte mot att överföra utlovade varor eller tjänster till en kund (IFRS 15 p.47). Det gör att transaktionspriset bestäms av den ersättning som utlovats enligt avtalet, således beaktas inte kundens betalningsförmåga eftersom det inte tas i hänsyn till vad bolaget kan förvänta sig erhålla från kunden.

Steg 4 - Fördela transaktionspriset

När transaktionspriset är fastställt är nästa steg att allokera priset till prestationsåtagandet. Om det finns flera separata åtaganden ska priset fördelas på de olika prestationsåtagandena.

Steg 5 – Redovisa intäkt

Det sista steget är uppfyllandet av prestationsåtaganden och redovisningen av intäkten. Uppfyllande av ett åtagande kan ske över tid eller vid en specifik tidpunkt och detta sker i huvudsak när tillgången överförs till köparen samt att kontroll övergår (IFRS 15 p.31). IFRS 15 definierar kontroll som möjligheten att styra användningen av och förvärva i stort sett alla återstående fördelar från tillgången.