

Advokaters bruk av partssakkyndige – et taktisk spill:

Sprikende millionverdsettelse av næringseiendom

Både advokater og sakkyndige verdsettelse er enige om at verdsettelse av næringseiendom i stor grad består av skjønsmessige vurderinger. Våre funn viser at det eksisterer et skjønsmessig verdiintervall som kan utnyttes av advokatene ved å gå til retten med en taktisk verdsettelse som ligger i den fordelaktige delen av intervallet.



Master i regnskap og revisjon
Even Bønes
Associate PwC Bergen



Master i regnskap og revisjon
Sondre Johansen
Associate PwC Oslo

Denne artikkelen presenterer i korte trekk funnene fra vår masterutredning fra i fjor, som var en del av vår mastergrad i regnskap og revisjon (MRR) fra Norges Handelshøyskole (NHH). Oppgaven var veiledet av Kyrre Kjelle-vold, Assistant Professor of Accounting ved NHH og mottaker av Revisorforeningens doktorgradsstipend.

Ekspertise utenfor det rent juridiske fagfeltet er i mange tilfeller nødvendig for å løse rettslige problemstillinger med utspring i næringslivet. I Norge har det vært en økende trend i domstolene at partene innhenter egne partssakkyndige til bevisførsel i sivile tvistesaker. De partssakkyndige avgir gjerne en rapport og presenterer sin faglige vurdering i retten.

Oppgaven

Bruken av partssakkyndige verdsettelse i norske domstoler har økt de siste årene. Vi har intervjuet både advokater og partssakkyndige eiendomsverdsettelse for å belyse hvordan de arbeider og produserer verdsettelse som presenteres i retten. Våre funn viser at slike verdsettelse kan bære preg av et taktisk spill.

*Oppgaven kan lastes ned fra:
www.bit.ly/2LnXpRR*

Verdt 264 eller 594 millioner kroner?

I forbindelse med rettsakene om verdien av eiendommen på Zachariasbryggen i Bergen, verdsatte representanter fra revisjonsselskapet EY og Kyte Næringsmegling eiendommen til hhv. 264 og 227 millioner kroner, basert på forutsetninger fra deres felles oppdragsgiver.

Eiendomsverdsettelse Cushman & Wakefield og Newsec verdsatte derimot eiendommen til hhv. 574 og 594 millioner kroner basert på deres oppdragsgivers underlagsmateriale. Samme eiendom med sprikende forutsetninger



Både advokater og sakkyndige er tydelige på at de fleste verdsettelse i stor grad er preget av skjønsmessige vurderinger.

ga naturligvis sprikende verdsettelse, til tross for at samtlige skulle belyse de faktiske forholdene.

Kjøper eller selger?

Det kan skapes rom for motiverte tolkninger i en situasjon der partene som hyrer ekspertene, kan ha klare ønsker. Er f.eks. den sakkyndige opp-

dragsgiver kjøper eller selger av eiendommen? Forskningsstudier av finansanalytikere, skipsmeglere, kredittratingbyråer og revisorer viser at de ofte havner i klem mellom på den ene siden å tjene klienten og øke inntektsgrunnlaget, og på den andre siden å utføre samfunnsoppdraget sitt. Deres foreligger sterke insentiver i en bestemt retning, vil dette kunne overstyre ekspertenes ønske om å forholde seg profesjonelt og objektivt.¹

Et sentralt spørsmål blir derfor hvordan slike krefter oppstår og virker inn på objektiviteten til de sakkyndige. Spesielt kan interaksjonen mellom advokat og partssakkyndig få konsekvenser for verdsettelsen og bevisverdien til rapporten som presenteres i retten.

Vi intervjuet totalt 17 personer, fordelt på ti advokatpartnere og faste advokater fra de store advokatfirmaene, samt sju sakkyndige næringsseidomsverdsettere som arbeider nasjonalt og internasjonalt. Alle intervjuobjekter og deres forklaringer ble anonymisert, og i snitt varte intervjuene ca. 48 minutter.

Hvilken tiltro har de partssakkyndige til egen verdsettelse?

Eiendomsverdsetterne forklarer at de er opptatt av å få *nok* informasjon til at de kan utføre sin verddivurdering. Samtidig vet vi at de sakkyndige opererer med ansvarsfraskrivelse i verdsettelsesrapportene, som blant annet håndterer klientens bruk av rapporten. De fleste av verdsetterne opplever ikke nedside- og risiko ved å verdsette næringsseidommene, verken til bruk i rettsaker eller som underlagsmateriale i selskapsregnskaper. Kort fortalt er ansvarsfraskrivelsene så omfattende at de sakkyndige ikke tar *noe* ansvar for *noe* bruk av rapporten samt dens datagrunnlag.

¹ Dette er kjent som motivert tenkning. Individuer står ofte overfor et valg om å være mest mulig nøyaktig og samtidig treffe en beslutning i en viss retning. Dette foregår gjerne utenfor vår bevissthet. Hvis presset i en viss retning er sterkt nok, vil det kunne overkjøre ønsket om å forholde seg nøyaktig, og man vil ubevisst kunne filtrere informasjon og vektlegge de bevisene som fører til rettningsresultatet.

Våre funn tilsier at dette skaper uheldige insentiver, der den sakkyndige kan frita seg fra en kritisk holdning til datagrunnlaget som de mottar fra advokaten.

Den ene av de sakkyndige vi intervjuet mente at bransjen deres (profesjonelle eiendomsverdsettere) generelt stiller for få kritiske spørsmål til informasjonen de sakkyndige får oversendt fra blant annet advokater. Vedkommende var tydelig på at sakkyndige kan være påvirket av den informasjonen som advokaten har oversendt.

Dette mener vi er et interessant funn som viser at det i praksis ikke alltid er enkelt for de sakkyndige å være helt objektive i sitt arbeid, selv ikke når de ønsker å være det. Mangelen på kritisk tenkning fra den sakkyndiges side kan føre til at det er større risiko for at den sakkyndige kan bli påvirket av klientens syn. Våre funn tilsier også at i saker hvor verdsettelsen er relativt kompleks og kan ha et relativt bredt verdiintervall på flere millioner kroner, vil advokaten ha en større påvirkningskraft på den sakkyndige ettersom det er et relativt større spenn i verdiene som kan forsvares og aksepteres faglig.

Mulige påvirkningskanaler mellom advokat og partssakkyndig

Advokatene bruker ofte sitt eget eller arbeidsgivers nettverk av bekjentskaper når de starter arbeidet med å finne partssakkyndige til sin sak. Ved tilde- ling av oppdraget skriver advokatene et mandat som blant annet beskriver forutsetninger og hva den sakkyndige skal vurdere i sin rapport. Vi mener mandatet er en naturlig del av oppdraget, og våre funn viser at de sakkyndige foretrekker at advokaten utarbeider slike mandat. Enkelte av advokatene nevner også at de forstår at mandatet blir styrende for oppdraget, men understreker samtidig at mandatet også skal gi den sakkyndige rom til å gjøre sine egne vurderinger av forutsetningene for verdsettelsen.

Flere av advokatene forklarer at de sjelden involveres i arbeidet til den sakkyndige, men at de får oversendt rapporten før den er helt ferdig. Ifølge advokatene gjøres dette for å ha en mulighet til å korrigere eventuelle feil i faktum eller andre korrigeringer. De sakkyndige forklarte at dersom advokatene ønsker at det skal tas utgangspunkt i andre forutsetninger, må de sakkyndige selv også vurdere forutsetningene som rimelige i lys av faktum.

Denne kommunikasjonen er en naturlig del av oppdraget, og våre data tilsier at det ikke er uvanlig at enkelte forutsetninger eller faktafeil korrigeres. Imidlertid kan en slik mulighet for justering fra advokaten/klientens side gjøre det vanskeligere for den sakkyndige å utarbeide en objektiv verdsettelse. Advokatene kan også benytte anledningen til å komme med nye opplysninger eller forutsetninger for oppdraget. Vi mener at det er en svakhet ved verdsettelsene dersom det er store sprik mellom verdsetterens rapportutkast og den endelige verdsettelsen, spesielt dersom det ikke er dokumentert at korrigeringsene utelukkende skyldes feil, som f.eks. areal- eller kalkuleringsfeil.

Ikke to streker under svaret

Våre funn tilsier at flere partssakkyndige mener at det er relativt opplagt hva slags verdi advokatens klient ønsker, og at det kan være vanskelig å håndtere dette samtidig som en utfører en helt objektiv verddivurdering. En av de sakkyndige forklarte at det alltid vil være slik at det er relativt åpenbart hvilken interesse en part har med tanke på høy/lav verdi da en vet om klienten er på kjøper- eller selgersiden i saken. Både advokatene og de sakkyndige er tydelige på at de fleste verdsettelsene i stor grad er preget av skjønnsmessige vurderinger og at det i de fleste tilfeller eksisterer et bredt intervall av flere akseptable verdiestimer for eiendommene. Både advokater og sakkyndige konkluderer med at verdsettelse ikke er «eksakt vitenskap», slik at to høyst kvalifiserte sakkyndige

antakelig vil komme til to ulike verdiestimater.

Strategiske verdsettelse og taktisk spill

Videre viser våre funn at enkelte advokater og sakkyndige har taktisk utnyttet det faktum at det eksisterer et bredt intervall av faglige verdianslag for næringsseidommer. Dette kan gjøres ved taktisk å «plassere» sitt endelige verdiesimat i den foretrukne enden av det akseptable intervall. Det medfører at slike verdsettelseskonflikter kan bære preg av et strategisk spill.

Et eksempel som en av de sakkyndige presenterte for oss var at hvis en fornuftig verdi er 100, men at den endelige verdien kan forsvares innenfor intervall 80–120, så vil gjerne den som representerer kjøpersiden ligge på 80–90, mens selgersiden presenterer en verdsettelse med en verdikonklusjon over 110. Årsakene kan være mange, men dersom selgersiden legger seg på 100, vil de mest sannsynlig ikke få 100, men mindre. Skulle selgersiden derimot gå til retten med 140 som konklusjon, risikerer den sakkyndige å miste så mye troverdighet at det ikke legges vekt på rapporten. Verdsettelsene kan med andre ord bære preg av å være et taktisk spill.

En av advokatene fortalte også om taktiske vurderinger når det gjelder intervall av mulige verdiesimater. Vedkommende fortalte at hvis noen er i selgerposisjon, så vil de heller ha en verddivurdering som er 10 % for høy enn 10 % for lav. Advokaten la også til at vedkommende var av den oppfatning at de som verdsetter eiendommene vil gjøre kunden fornøyd og ha flere oppdrag, og dermed kanskje strekker seg i den retningen de opplever at kunden ønsker konklusjonen.

Advokatene forklarte også at de aldri går til retten uten at de vet hva deres partssakkyndige skal presentere, samt at de ønsker å bruke partssakkyndige som evner å presentere sin verdsettelse på en profesjonell og tydelig måte, slik at budskapet kommer frem. Derfor er

formidlingsevne i retten en viktig faktor ved utvelgelse av partssakkyndige, ikke nødvendigvis den rent faglige kunnskapen de besitter som sakkyndige. Dette er også et interessant funn i lys av at de sakkyndige skal bidra til å belyse de faktiske forholdene.

Oppsummering

For det første vil mandatet, som utarbeides utelukkende av advokaten, være styrende for store deler av forutsetningene som den sakkyndige bruker i sin verdsettelsesmodell, og dermed ha stor betydning for verdien verdsetteren kommer frem til.

Våre funn viser også at de sakkyndige gjør bruk av omfattende ansvarsfrskrivninger i verdsettelsesrapportene som regulerer forholdet mellom den sakkyndige og advokaten ved *all* bruk av rapporten. Vi mener dette kan redusere de sakkyndiges insentiver til å etterprøve forutsetningene, noe som igjen kan medføre at advokater/klienter i større grad kan påvirke verdsettelsen.

For det tredje viser våre funn at advokatene får oversendt verdsettelsesrapporten før den partssakkyndige konkluderer med et verdiesimat. Både advokatene og de sakkyndige forklarer dette med at advokaten skal få mulighet til å korrigere eventuelle feil i faktum. Dette åpner for at advokaten, eller advokatens klient, også kan ytre en oppfatning rundt verdiesimatet og dermed påvirke dette. Konsekvensen kan bli økt risiko for at sakkyndige ikke utarbeider en objektiv verdsettelse. Enkelte sakkyndige fortalte også at det har hendt at advokater og klienter ikke vil ha verdsettelsesrapporten de har utarbeidet, antakelig fordi de ikke var fornøyd med verdsettelsens endelige konklusjon.

Både advokatene og de sakkyndige er klar over at det er flere tolererbare verdiesimater som kan forsvares faglig. Våre funn viser at dette åpner for at verdien kan plasseres strategisk i den enden av spekteret som er mest forståelig for parten.

Avsluttende bemerkninger

I sum viser vår analyse at sakkyndige eiendomsverdsettere ikke opererer i et objektivt vakuum, men må forholde seg til strategiske påvirkningsforsøk fra partene som engasjerer dem. I eiendomsverdsettelse kan det for sakkyndige være spesielt vanskelig å forholde seg objektive ettersom forutsetningene for verdsettelsen velges fra et intervall av mer eller mindre sannsynlige verdier. Flere ulike kombinasjoner av forutsetninger kan tenkes effektivt forsvart i retten.

Selv om skjønnsprosessloven og bruk av rettslig skjønn er ment å ivareta behovet for objektivitet i utmålingen av eiendomsverdier, er det vanskelig å tenke seg at norske dommere og lekmenn ikke legger vekt på forutsetninger rapportert av partenes sakkyndige. Rettsøkonomisk kan bruk av partssakkyndige innebære store arbeidsbesparelser for rettsvesenet ved at de sakkyndige hensiktsmessig sammenfatter faktum og mulige forutsetninger til bruk i det rettslige skjønn. Vår studie viser samtidig at det er grunn til å tvile på bevisverdien til partssakkyndige verdsettelse, og stille kritiske spørsmål til kommunikasjonen mellom den sakkyndige og parten. Erklæringer og bruk av etiske standarder vil trolig ikke være nok til å sikre den sakkyndiges objektivitet.

Avslutningsvis kan vi informere om at det vil publiseres flere masterutredninger som bygger videre på funnene i denne studien hvor blant annet eldre tilgjengelige rettsbøker fra eiendoms tvister analyseres for å skape enda dypere innsikt.

Avsluttende anbefalinger

Even Bønes, Sondre Johansen & Kyrre Kjellevold (2020) – *Verdsettelsesmessige konsekvenser av interaksjonen mellom advokat og partssakkyndig* – *Tidsskrift for eiendomsrett* 01/2020 (Volum 16, artikkel 4).

Even Bønes & Sondre Johansen (2019) – *Advokatens bruk av partssakkyndige i verdsettelseskonflikter* – *Selvstendig masterutredning innen regnskap og revisjon (MRR) ved NHH*.