



UtviklingsABC – Del 27 – Valg av entreprisemodell i utviklingsprosjekter



Magnus Løvlien Lutnæs
Partner, Head of Real Estate
(Norway)



Tommy Bruun
Lead Lawyer

I en serie artikler setter DLA Piper fokus på hva eiendomsutviklere bør være særlig bevisste på i ulike faser av et utviklingsprosjekt. Denne artikkelen omhandler hvilke hensyn utviklere bør ta ved valg av entrepriseform i utviklingsprosjekter.

Utvikler og entreprenør kan dele ambisjoner, men har i utgangspunktet enkelte grunnleggende interessenemotsetninger i utviklingsprosjekter. Utvikleren ønsker å få et best mulig bygg, så raskt som mulig og til lavest mulig pris. Entreprenøren ønsker å oppføre bygget med lavest mulig innsats og høyest mulig vederlag. Valg av entreprisemodell er derfor ett av de viktigste valgene utviklere tar før gjennomføring, da valget blant annet avgjør den generelle risikofordelingen mellom utvikleren og entreprenøren.

I denne artikkelen gjennomgås sentrale trekk og forskjeller mellom noen typiske entrepriseformer. Merk at kjært barn har mange navn, og at ulike entreprenører opererer med særvarianter og kombinasjoner.

Entreprisemodeller, organisering og vederlagsmekanismer

Valg av modell blir i praksis ofte et spørsmål om akseptabel risikoeksponering for partene, og i hvilken grad utvikleren ønsker å styre gjennomføringen av prosjektet. Det skiller i hovedsak mellom forskjellige former for totalentrepriser og utførelsesentrepriser, samt ulike samspillsvarianter. Den sentrale forskjellen vil ofte være plasseringen av risiko og ansvar for prosjektering i prosjektet.

Innenfor de forskjellige entreprisemodellene kan et prosjekt struktureres kontraktuelt på ulike måter, for eksempel som hovedentrepriser, generalentrepriser eller sideordnede entrepriser. Forskjellen her er hvor

mange aktører utvikleren selv ønsker å ha et direkte kontraktsforhold med, og som dermed får betydning for utviklerens ansvar for koordinering og samordning av de involverte i prosjektet. Hvis hovedentreprenøren står for samtlige arbeider, for eksempel ved å engasjere underentreprenører for tekniske fag (elektroarbeider, rør og ventilasjon), innebærer dette en enklere struktur for utvikleren enn om utvikleren kontraherer disse arbeidene separat.

Valg av entreprisemodell har i utgangspunktet ingen sammenheng med vederlagsmekanismene i prosjektet. Både total- og utførelsesentrepriser kan utføres med betaling etter prinsipper om regningsarbeid (betaling etter medgått tid og materialer), enhetspriser, målsum eller fastpris. I utviklingsprosjekter med totalentreprise er imidlertid fastpris ofte foretrukket, mens ulike varianter av målsum er mest aktuelt i samspillsentrepriser.

Totalentrepriser

Sentralt i alle utviklingsprosjekter er å avgjøre om utvikleren selv, eventuelt med bistand fra rådgivere og arkitekter, skal stå for prosjekteringen av bygget, eller om dette i større eller mindre grad skal overlates til entreprenøren.

Standardkontrakten NS 8407 er utarbeidet for prosjekter hvor entreprenøren (totalentreprenøren) påtar seg hele eller vesentlige deler av både prosjekteringen og utførelsen av arbeidet for utvikleren. Dette innebærer at entreprenøren etter bestilling og krav fra byggherre, utarbeider prosjekteringsgrunnlag (tegninger og beregninger av bygget som skal oppføres) og deretter gjennomfører oppføringen og utbyggingen.

Modellen innebærer som oftest at utvikleren kun forholder seg til totalentreprenøren gjennom prosjektet, og at entreprenøren dermed får hovedansvaret for hele gjennomføringen. Totalentreprenøren bærer ansvaret og risikoen for feil i både prosjekteringsunderlaget og utførelsen.

Utvikleren vil i utgangspunktet beholde, også i en totalentreprise, ansvaret og risikoen for enkelte faktorer i byggeprosjektet, herunder risikoen for at grunnforholdene er slik entreprenøren hadde grunn til å regne med, samt utviklerens egne valg/tilpasninger og eventuelle prosjekterte løsninger. DLA Piper erfarer at risikofaktorer bør reguleres eksplisitt i entreprisavtalen hvis de skal overføres til entreprenøren.

Totalentreprisemodellen innebærer også enkelte ulemper som utvikleren bør ta høyde for. Utvikleren får i utgangspunktet mindre kontroll over materialer, utførelse, ressursbruk og løsninger når dette overlates til entreprenøren. Ettersom entreprenøren påtar seg risiko for prosjektering og utførelse, er det også vanlig at entreprenøren priser inn denne forhøyede risikoen i tilbudet/anbudet (typisk 10-15 %). Som følge av at totalentrepriser ofte utføres basert på fastpris vil entreprenøren gjerne prise inn risikoen for uforutsette forhold som kan oppstå etter kontraktsinngåelsen. Dette bør utviklere ha et bevisst forhold til ved valg av entreprenør.

Utførelsesentrepriser

I utførelsesentrepriser er det utvikleren (som byggherre) som utarbeider og bærer risikoen for nødvendig prosjektering. I praksis innebærer dette som oftest at utvikleren kjøper prosjekteringstjenester fra eksterne konsulenter. Entreprenørens oppgaver i utførelsesentrepriser er i hovedsak begrenset til å utføre byggearbeidet i henhold til det utarbeidede prosjekteringsmaterialet.

Standardkontrakten NS 8405, og den forenklete versjonen NS 8406, inneholder reguleringer som legger denne risiko- og funksjonsfordelingen til grunn. Feil eller forsinkelser i prosjekteringsmaterialet kan medføre krav fra entreprenøren på vederlagsjustering og fristforlengelse underveis i prosjektet.

Utførelsesentrepriser innebærer at utvikleren i utgangspunktet tar et større ansvar og kontroll over prosjektet. Som følge av at entreprenørens ansvar og risiko er mer begrenset sammenlignet med en totalentreprise innebærer modellen som oftest også i praksis at entreprenøren kan tilby oppdraget/arbeidene i prosjektet til en lavere pris.

Samspillsentrepriser

For å redusere konfliktnivået og risikoen for forsinkelser og kostnadsoverskridelser i utviklingsprosjekter, samt dra bedre nytte av alle parter kompetanse på et tidlig stadium, har fokuset på nye gjennomføringsmodeller som samspillsentrepriser vært økende i de senere år. Begrepet samspillsentreprise har ikke et entydig innhold, og modellene kan derfor i praksis være ulike fra prosjekt til prosjekt. Hovedformålet er uansett å introdusere avtalemekanismer som fremmer felles mål og incentiver for de involverte aktørene i prosjektet.

Samspillsentrepriser kjennetegnes av at aktørene, særlig entreprenøren, involveres tidlig i prosjektet og gjerne lenge før prosjekteringsmaterialet er ferdigstilt. På denne måten kan utvikleren få tilgang på entreprenørens erfaring og kompetanse på et tidlig stadium i prosessen.

Etter den innledende konseptutviklingsfasen settes som oftest en målsum som skal gi uttrykk for et kostnads mål for prosjektet, inkludert entreprenørens fortjeneste. Målsummen danner grunnlaget for vederlagsmekanismene og de økonomiske incitamentene i kontrakten. Reguleringen innebærer som oftest at entreprenøren får en andel av besparelsen hvis de endelige kostnadene i prosjektet ender under målprisen, men tilsvarende at entreprenøren også deler på kostnadene hvis målprisen overskrides. Målprisen kan noen ganger justeres underveis i prosjektet, basert på kontraktens øvrige regulering og entreprisrettslige prinsipper. I praksis innebærer dette at det ofte er naturlig at samspillsentreprisen er basert på risiko- og funksjonsfordelingen i en total- eller utførelsesentreprise.

Som fremhevet er det flere fordeler og ulemper med de ulike modellene. DLA Piper anbefaler derfor at utviklere på et så tidlig stadium som mulig vurderer hvilken modell som vil egne seg best i det konkrete utviklingsprosjektet. I UtviklingsABC del 28 vil vi se nærmere på når entrepriseavtalen bør inngås.

Se også: [Samleside for "UtviklingsABC"](#)



Services

Fast eiendom

Sectors

Real Estate
