

BACHELOROPPGAVE

Medhjelpers rolle ved tvangssalg. Hvordan skiller dette seg fra frivillig salg?

Hvordan kan medhjelper best rådgi potensielle kjøpere?

av

177 Andrea Aasland

147 Birgitte Tangen

**The role of the real estate agent in foreclosures, and how this differs
from regular sales.**

Bachelor eiendomsmegling

BO6-2011

Mai 2016



Avtale om elektronisk publisering i Høgskulen i Sogn og Fjordane sitt institusjonelle arkiv (Brage)

Jeg gir med dette Høgskulen i Sogn og Fjordane tillatelse til å publisere oppgaven *Medhjelpers rolle ved tvangssalg. Hvordan skiller dette seg fra frivillig salg?* i Brage hvis karakteren A eller B er oppnådd.

Jeg garanterer at jeg er opphavsperson til oppgaven, sammen med eventuelle medforfattere. Opphavsrettslig beskyttet materiale er brukt med skriftlig tillatelse.

Jeg garanterer at oppgaven ikke inneholder materiale som kan stride mot gjeldende norsk rett.

Ved gruppeinnlevering må alle i gruppa samtykke i avtalen.

Fyll inn kandidatnummer og navn og sett kryss:

177 Andrea Aasland
JA NEI

147 Birgitte Tangen
JA NEI

Innholdsfortegnelse

1.0 INNLEDNING	5
1.1 INTRODUKSJON.....	5
1.2 PROBLEMIDENTIFISERING	5
1.3 PROBLEMSTILLING	6
1.4 STRUKTUR.....	6
1.5 AVGRENSING.....	7
1.6 RETTSKILDEBILDET	7
1.7 OPPGAVENS MÅL.....	8
2.0 BAKGRUNN OG BEGREP	9
2.1 GAMMEL LOV	9
2.2 NY LOV.....	10
2.3 BEGREPSAVKLARING	11
3.0 METODE	13
3.1 METODEVALG	13
3.2 METODEDESIGN	14
3.3 RESPONDENTER OG INFORMANTER	15
3.4 ETIKK I METODE	17
3.5 KRITIKK TIL METODE	18
4.0 DRØFTELSE	19
4.1 MEDHJELPERS LOVGITTE ROLLE	19
4.2 ETIKK OG HOLDNINGER.....	21
4.3 ANNONSERING	22
4.4 SALGSOPPGAVE.....	24
4.4.1 Andelsleiligheter.....	27
4.5 VISNING.....	27
4.6 BUDFRIST	28
4.7 MANGEL PÅ KJØPEKONTRAKT.....	31
4.8 OPPGJØR OG OVERTAGELSE	32
4.9 FEIL OG MANGLER.....	34
4.10 ØVRIGE MOMENTER KJØPER MÅ TENKE PÅ	36
5.0 KRITISK REFLEKSJON	40
5.1 HVA VAR GODT GJENNOMFØRT?	40
5.2 HVA KUNNE VÆRT GJORT BEDRE?	40
5.3 ER DET NOEN FAKTORER HER SOM KAN HA VIRKER INN PÅ RESULTATENE AV METODEN ELLER BRUKEN AV RESULTATENE?.....	41
6.0 KONKLUSJON	43
6.1 HVA BETYR DETTE FOR VÅR PROBLEMSTILLING?	43
6.2 HVILKE RÅD BØR VI GI POTENSIELLE KJØPERE?.....	44
6.3 FORSLAG TIL UTBEDRING OG VIDERE FORSKNING	45
7.0 PRESENTASJON AV HOVEDFUNN	47
INTERVJUOVERSIKT	49
BIBLIOGRAFI	49

Forord

Denne oppgaven er skrevet som en avslutning på vår bachelorgrad i eiendomsmegling ved Høgskulen i Sogn og Fjordane.

Gjennom vår oppgave ønsket vi å kartlegge de største forskjellene ved tvangssalg og frivillig salg. Vi har fokusert på medhjelpers rolle og hvordan han best kan rådgi kjøper.

Skriveprosessen har vært utfordrende, spennende og ikke minst lærerik. Vi sitter igjen med økt kunnskap om tema, dette er noe vi håper andre også vil kunne få nytte av.

Vi vil takke vår veileder Gunnar Yttri for god hjelp og veiledning i vårt arbeid med bacheloroppgaven.

Vi vil også rette en stor takk til våre respondenter og informanter som har satt av tid i sine hektiske hverdager for å bistå i arbeidet med oppgaven.

Vi vil ikke minst takke hverandre for et godt samarbeid med oppløftende ord og konstruktiv kritikk som har bidratt til en positiv og lærerik skriveprosess.

Sogndal 19. Mai 2016

Andrea Aasland

Birgitte Tangen

1.0 Innledning

1.1 Introduksjon

Når vi ser på dagens samfunn hviler det liten tvil på at nordmenn er konsumenter av høyeste grad. Med lave lånerenter og høye lønninger kjøper og konsumerer vi som aldri før. Boligene er store og flotte, bilene er dyre og klesskapene fulle. I tillegg er vi et hjemmekjært folkeslag som bruker mer penger på oppussing og interiør enn det enkelte nasjoner bruker på sosialomsorg. Men har vi egentlig råd til alt dette? Fra 2004 til 2014 økte den gjennomsnittlige inntekten til det norske folk med 58 prosent, i samme tidsrom økte gjelden med 96 prosent (Sandmæl, 2016). Gjelden vi erverver løper dermed fra inntekten og hvis vi setter dette litt på spissen, låner enkelte av oss seg over betalingsevne. Dersom man ser til grunnboka så vil det komme frem mye kredittkortgjeld. Og i veldig mange tilfeller mer kredittkortgjeld enn hva man har sett tidligere år (Pettersen, 2016). Det tilbys utallige forbrukslån uten sikkerhet og dersom man sliter med økonomisk ubalanse, kan det være fristende å ty til disse for å holde hodet over vannet. (Døskeland, 2016). Realiteten er derimot en helt annen. Dyre lån hopper seg opp og snart er det ikke penger til å sette mat på bordet. Likevel er det ikke bare ved mislighold av kredittkortgjeld boliger begjæres, det kan være mislighold av boliglånet, legalpant eller andre typer utlegg som har tatt pant i boligen.

Mislighold av lån eller kreditt er som nevnt hovedgrunnen til at en bolig kan bli begjært tvangssolgt. Hvis vi ser på tallene fra domstolen er det en klar og jevn økning i antall begjæringer. Vi kan gå tilbake til 2008 hvor det ble begjært 15 276 tvangssalg, fordelt på fast eiendom og borettslag. Hvert år siden 2008 har det vært en økning i underkant av 1 000 boliger i gjennomsnitt hvert år, og i 2015 var tallene på skremmende 20 459 begjæringer (Domstoler, 2016). Dette er store tall for en liten nasjon som Norge, spesielt med de lønningene og lånevilkårene vi har i dag. Heldigvis er ikke antall begjæringer det samme som antall gjennomførte tvangssalg, ofte kan tvistene løses uten at boligen trenger og legges ut for salg, men dette er likevel en skremmende økning.

1.2 Problemidentifisering

Som nevnt har det vært en tydelig økning i antall begjæringer de siste årene. På bakgrunn av denne økningen mener vi at temaet er svært tidsaktuelt. Regelverket rundt denne type salg er strengt og det er derfor viktig for oss å belyse medhjelpers rolle ved et slikt salg, både for

egen læring og for å bidra til profesjonalisering av yrket. Det er også viktig som mellommann å kunne gi interessenter best mulig råd, og dette er noe vi ønsker å ta for oss.

1.3 Problemstilling

Tvangssalg av eiendom kan beskrives som en tidkrevende og ofte sårbar prosess for de partene som er involvert. Som medhjelper er det mange hensyn å ta både ovenfor den saksøkte og kjøper, men også lovmessig. Eiendomsmegleren eller advokaten som skal gjennomføre den praktiske delen av salget kan derfor tenkes å møte en rekke forventninger og utfordringer som skiller seg fra et ordinært salg. Det er flere aspekter ved et tvangssalg som skiller seg ut fra et frivillig salg gjennom megler. Som kjøper av en slik type eiendom er det flere ting en må ta ekstra hensyn til, og det er disse forholdene vi ønsker å belyse gjennom oppgaven.

Medhjelper sin rolle ved tvangssalg og hvordan dette skiller seg fra frivillig salg vil være oppgavens overordnede problemstilling. Vi ønsker å trekke frem de viktigste forskjellene mellom tvangssalg og frivillig salg som en bør være ekstra oppmerksom på, både som medhjelper og som potensiell kjøper. Å kjøpe en tvangssalgseiendom kan også stille andre krav til kjøper enn det ville gjort ved et ordinært salg, vi har derfor valg å fokusere vår underproblemstilling på kjøper ved å stille spørsmål til hvordan medhjelper best kan rådføre potensielle kjøpere. Ved å se nærmere på lovverk og rutiner vil vi kunne sitte igjen med informasjon som kan være med å gjøre medhjelperrollen enklere å gjennomføre. Samt kunne gi råd til interessenter på tvangssalgobjekt for å best mulig unngå at en som kjøper inngår en avtale som viser seg å være lite lønnsom.

1.4 Struktur

For at leseren skal få en god forståelse av oppgaven ønsker vi å starte med en kort bakgrunnshistorie av forandringene i lovverket rundt tvangssalg. Videre tar vi også for oss en begrepsavklaring slik at det ikke skal være noen begrep gjennom oppgaven som er uklare.

I vår hoveddel har vi valgt å drøfte teori sammen med analysen av oppgaven. Dette fordi vi med dette temaet ikke ser det som hensiktsmessig å skille disse. Vi vil ta for oss de viktigste stegene i en salgsprosess knyttet til vår problemstilling og vise til særlige ulikheter mellom tvangssalg og frivillig salg, både hva som er lovpålagt og hvilke praksiser som skiller seg ut.

Etter en gjennomgang av teori vil vi kunne svare på problemstillingen. I tillegg vil vi kunne komme med noen forslag til råd som kan være relevante for interessenter som ønsker å legge inn bud på et tvangssalgobjekt.

Selv om vi tar for oss de viktigste ulikhetene i hoveddelen vil vi likevel presentere kort våre hovedfunn til slutt i denne oppgaven. Dette vil inkludere funn vi har fått gjennom intervjuene vi har foretatt, men også funn i litteratur som vi ikke var kjent med før vi startet oppgaven.

1.5 Avgrensing

Tvangsfullbyrdelsesloven er omfattende og krevende, det er derfor viktig og sette en avgrensing for temaet. Medhjelper har et stort ansvar og tilsvarende mange arbeidsoppgaver ved denne typen salg. Prosessen er i tillegg veldig tidkrevende for alle de involverte partene. Kjøpers forutsetninger ved kjøp av tvangssalgseiendom vil det også kunne drøftes mye om. Vi har på bakgrunn av dette valgt å avgrense oppgaven til å gjelde tvangssalgseiendommer og begjæringer av disse i Norge. Boligmarkedet og boligbransjen er også et bredt tema, derfor har vi avgrenset dette til og i hovedsak gjelde tvangssalg og begjæring av bruktboliger, og medhjelpers rolle i forbindelse med de aktuelle partene. Borettslagseiendommer vil også bli drøftet, men vi skal ikke ta for oss andre type eiendommer slik som næringseiendommer. Selv om tvangssalg av bolig er påstartet finnes det måter for saksøkte å gjøre salget om til et frivillig salg eller stoppe salget helt, i denne oppgaven vil vi kun ta for oss tvangssalg som blir gjennomført.

1.6 Rettskildebildet

Salg av tvangssalgseiendom reguleres av Lov om tvangsfullbyrdelse av 26. juni 1992 nr. 86. Tvangsfullbyrdelseslovens vil bli nevnt i oppgaven som tvangsl. Lovens hensikt er å sikre kreditorens rett til å kreve inndrivelse av økonomiske mislighold. Loven skal samtidig sikre ovenfor debitorerne at inndrivelsen skjer på en anstendig måte. For saksøkte kan loven synes i overkant streng og hensynsløs, ordningen er derimot nødvendig for at kredittgivningen skal fungere. Det er derfor naturlig at denne loven vil bli drøftet videre i oppgaven (Bråthen & Solli, 2011).

Salg av bruktbolig reguleres av Lov om avhending av fast eiendom av 3. juli 1992 nr. 93. Loven gjelder avhending av fast eiendom når avhendinga skjer ved frivillig salg jf. Avhendingsloven §1-1 (1).

For å belyse forskjellene mellom denne type salg og salg av vanlig bruktbolig vil de to lovene bli sammenlignet og satt opp mot hverandre.

Meglers ansvar og plikter fremkommer av Lov om eiendomsmegling av 29. juni 2007 nr. 73. Eiendomsmeglingsloven omhandler også selgers og kjøpers informasjon og opplysningsplikter. Eiendomsmeglingsloven vil derfor spille en sentral rolle i problematikken rundt kjøpers opplevelse av denne type boligtransaksjon. Denne vil bli refert til i oppgaven som emgl.

"I tilfeller hvor regler i eiendomsmeglingsloven og regler i tvangsfullbyrdelsesloven ikke er overensstemmende, går tvangsfullbyrdelseslovens regler foran fordi de er spesialbestemmelser" (Bråthen & Solli, 2011).

1.7 Oppgavens mål

Målet med oppgaven er først og fremst å avklare hvilke krav som stilles til medhjelper ved tvangssalg. Vi ønsker å belyse temaet tvangssalg for å øke bevissthet rundt denne typen salg både for kjøper, interessenter og for medhjelperen selv. Det endelige målet med oppgaven er å bidra til profesjonalisering av medhjelperrollen, samt bedre kunnskap og kompetanse i bransjen. For å undersøke dette vil vi drøfte de største forskjellene mellom tvangssalg og ordinært salg. Vi har som mål å finne ut hvordan megler best kan rådføre en interessent ved kjøp av denne typen eiendom. Svarene vi får gjennom oppgavens drøftelser og konklusjon vil kunne gi oss en pekepinn på hvordan denne typen salg fungerer, samt gi oss en økt forståelse dersom vi selv skal bidra med denne typen salg. Problemstillingen er formet slik at den kvalitative metoden er et naturlig valg. Vi forventer derfor å finne svar på disse spørsmålene gjennom intervjuer og dokumentundersøkelser. Vi har som mål å bruke fagpersoners kompetanse og erfaringer til å besvare problemstillingen, samt belyse viktigheten av meglers opplysningsplikt og kjøpers undersøkelsesplikt.

2.0 Bakgrunn og begrep

I 1992 kom det en lov på banen som gjorde det mulig å selge tvangssalgobjekt gjennom medhjelper på en ryddig og minst mulig sjenerende måte. I den tidligere loven fra 1915 kunne tvangssalg av fast eiendom kun foregå ved at namsmyndighetene avholdt en tvangsauksjon (Bråthen & Solli, 2011). Vi vil gjennom dette kapittelet ta for oss den gamle og den nye loven da vi mener det er hensiktsmessig å se hvilke endringer som er blitt gjort i forhold til hvordan loven praktiseres i dag. Med grunnlag i våre undersøkelser ønsker vi å komme med forslag til utbedringer senere i oppgaven.

Det vil til slutt komme en begrepsavklaring. Gjennom oppgaven brukes det begreper som det kan være vanskelig for en uten kjennskap til loven eller forhold rundt å forstå, og vi vil derfor ta for oss de begrepene som vil bli brukt i oppgaven.

2.1 Gammel lov

Tidligere ble auksjonssalg gjennom namsmyndighetene ansett som den mest betryggende måten å gjennomføre ufrivillig salg av fast eiendom på. Denne type boligsalg reiste vanskelige problemer som ikke burde overlates til instanser utenfor namsrettsapparatet. Det ble informert om auksjonene gjennom Norsk Lysingsblad og lokale aviser. Tvangsloven av 1915 tok heller ikke særlig hensyn til den saksøkte eller dens familie, og nettopp dette var en av grunnene til at loven måtte endres (Næssvik, 2002).

Loven fra 1915 påla namsmyndigheten kun å varsle stat og enkelte offentlig finansieringsinstitusjoner dersom de hadde rettigheter i eiendommen som skulle tvangsselges. Andre med rettigheter i eiendommen som panthaver, utleggstakere eller private personer eller institusjoner måtte dermed selv følge med i Norsk Lysingsblad for å kunne ivareta sine egne interesser best mulig. En slik ordning hvor kreditorer selv måtte følge med for å fange opp eventuelle tvangsauksjoner er ikke skapt for dagens samfunn med de utlåsmengdene vi har i dag (Næssvik, 2002). Dette kunne forståelig nok være frustrerende for kreditor som risikerte å ikke få med seg annonseringen. På grunn av dette ble det lagt beskyldninger mot staten om at de kun var interessert i å sikre sine egne krav. Blant flere svakheter i denne loven var det også kjøper sin oppgave å slette heftelsene på eiendommen (Walthinsen & Gabrielsen, 2010).

På grunn av lovverket og den kompliserte overtagelsen for en privat eier var det få eller ingen som ga bud. Stort sett ble disse eiendommen dermed solgt til ”profesjonelle” oppkjøpere. Det ble også spekulert i om disse oppkjøperne avtalte hvem som skulle kjøpe hva så de ikke endte opp å by over hverandre. Dette førte gjerne til priser langt under markedspris. (Walthinsen & Gabrielsen, 2010). Dette er nok også noe av grunnen til at den generelle oppfatning av tvangssalg i dag er at de selges til en betydeligere lavere pris enn hva den ville gjort ved et frivillig salg. Likevel er dette ikke tilfellet, og prisen avhenger av markedet og den generelle interessen for det aktuelle objektet (Døskeland, 2016).

2.2 Ny lov

En av de aller største forandringene fra den gamle loven til den nye var at bruk av medhjelper ved tvangssalg ble likestilt med tvangsauksjon, som tidligere var eneste omsetningsmåte. I lovens §11-12 står det at det er retten som avgjør, på grunnlag av hva som antas å gi størst utbytte, om det skal selges ved bruk av medhjelper eller gjennom auksjon holdt av namsmyndigheten. Til tross for at disse metoden fremgår av loven som likestilt vil det så godt som alltid stille seg best for den saksøkte at eiendommen blir solgt ved bruk av medhjelper, og det er denne metoden som blir tatt i bruk i dag (Tingrett, 2016).

En annen viktig grunn til endring var prishensyn, både for kreditor og den saksøkte. Hvilken pris eiendommen blir solgt for påvirker selvsagt hvor mye av pantegjeld som blir dekt, og hvor mye som eventuelt er til overs for saksøkte etter salg. Det er også viktig å poengtere at den nye loven gjorde det mulig å selge tvangssalgobjekt mest mulig likt et frivillig salg, dette gjorde det til en tryggere prosess for interessenter og prisene kunne være mer rettferdige. Ved flere potensielle kjøpere på banen, er det naturlig at prisene også øker (Bråthen & Solli, 2011).

Som nevnt ovenfor gjorde den nye loven det mulig å selge tvangssalgobjekt mest mulig likt et frivillig salg ved å ta i bruk medhjelper. Dette er ressurs sparende for samfunnet, fremfor at tingretten skal bruke av sin tid til å gjennomføre auksjoner. Samtidig vil også meglere eller advokater kunne gjennomføre salget kjappere og bedre enn namsmyndighetene da de har salgsverktøyene tilgjengelig som er laget for omsetning av eiendom (Bråthen & Solli, 2011).

Bestemmelsene i tvangsfullbyrdelsesloven er omfattende og strenge og det er derfor svært viktig for en medhjelper å sette seg godt inn i dette. Som eiendomsmegler reguleres ansvar og plikter av eiendomsmeglingsloven, men som nevnt tidligere, hvor tvangsfullbyrdelseslovens regler og eiendomsmeglingslovens regler ikke stemmer overens går tvangsfullbyrdelseslovens regler alltid foran (Bråthen & Solli, 2011).

2.3 Begrepsavklaring

Fagområdet består av mange begreper, vi har derfor valgt å skrive en begrepsavklaring for å skape klarhet i hva de ulike begrepene representerer og hvorfor de er benyttet. De aller fleste begrepene som benyttes i oppgaven er gitt av lov, enkelte andre begreper kan være opparbeidet og formet innad i eiendomsbransjen. De ulike stegene i prosessen vil bli presentert og definert underveis i oppgaven og vil ikke bli en del av begrepsavklaringen. Slike steg i prosessen vil eksempelvis være annonsering, salgsoppgave og visning som vil bli drøftet i egne underkapittel i oppgaven. Begrepsavklaringen skal først og fremst ta for seg en presentasjon av den faglige språkbruken som brukes for å legge til rette for best mulig universell tolkning av oppgaven. Sentrale ord og uttrykk som benyttes vil bli presentert videre.

Eiendommer som selges ved tvangssalg har en rekke ulike momenter som skiller seg fra et ordinært salg, det er blant annet flere parter involvert i prosessen. Vi ser det derfor som aktuelt at vi først og fremst avklarer hvem disse partene er og hvilke roller de har. Det er spesielt to begreper som blir brukt gjennomgående i oppgaven, det er saksøker og saksøkte.

Saksøker er den som har et uoppfylt krav knyttet til eiendommen, og som på bakgrunn av dette har begjært eiendommen tvangssolgt. Saksøker kan også derfor benevnes som kreditor. Saksøkte er den personen saksøker har krav rettet mot. Saksøkte vil altså være en som har misligholdt sine økonomiske forpliktelse i den grad at eiendommen til vedkommende blir begjært tvangssolgt. Som eier av eiendommen kravet er rettet mot vil saksøkte også kunne omtales som hjemmelshaver eller debitor (Bråthen & Solli, 2011).

Tingretten har en sentral rolle når det gjelder tvangssalg. Det er tingretten som overordnet håndterer salget og ser til at eiendommen selges. Tingretten kan derfor også regnes som selger ved denne type salg.

Medhjelper er den personen tingretten har oppnevnt til å bistå med gjennomføringen av salget, en medhjelper vil kunne være en eiendomsmegler eller en advokat med erfaring i eiendomsmarkedet. Det er medhjelpers oppgave å se til at salget blir gjennomført etter de gjeldene lover og normer (Bråthen & Solli, 2011).

3.0 Metode

I dette kapittelet presenterer vi hvilken metode vi har valgt å bruke i oppgaven. Vi ser nærmere på de ulike forskningsmetodene for å kunne identifisere hvilken metode som egner seg best til å besvare vår problemstilling. Vi ser også nærmere på hvilke metode vi har brukt i denne oppgaven ved å se på metodedesign og valg av våre respondenter og informanter.

3.1 Metodevalg

Metoden er et hjelpemiddel for å komme frem til ny kunnskap. Før man kan velge metode må man utvikle problemstillingen, om den er beskrivende eller forklarende vil fordre ulike undersøkelsesopplegg. Problemstillingen bør alltid være styrende for hvilken metode man velger. En eksplorerende problemstilling vil kreve en metode som gir nyanserte data og som går i dybden, dette vil kreve konsentrasjon om få undersøkelsesenheter. Slike metoder vil egne seg best til innsamling av kvalitative data. I motsetning vil en testende problemstilling ha som hensikt å finne omfang, hyppighet eller utstrekning av et fenomen. Her vil man rekke over mange enheter, men man undersøker heller få nyanser. Ved en slik problemstilling vil man ofte velge en kvantitativ tilnærming (Jacobsen, 2005).

Valg av metode er svært viktig for den praktiske gjennomføringen av undersøkelsen, og man må derfor velge mellom en kvalitativ eller kvantitativ forskningsmetode. Den største forskjellen ligger i hvor åpen og fleksibel man er underveis i prosessen. Den kvalitative metoden har en mer åpen tilnærming, mens den kvantitative ofte er lite mottakelig for informasjon som ikke var kjent på forhånd (Jacobsen, 2005).

Gjennomgående i denne oppgaven benyttes den kvalitative forskningsmetoden. Vi har valgt denne forskningsmetoden fordi det er en fleksibel metode som brukes for å undersøke og beskrive menneskers opplevelser og erfaringer. Vi er interessert i å undersøke hvordan tvangssalg foregår i praksis, og ikke bare hvordan lovverket presenterer emnet. Ved å gjøre dette vil vi få innblikk i hverdagen til en megler eller advokat som driver med denne typen salg, samt få mer detaljerte og følelsespregede svar som kan bidra til å forme oppgaven.

I denne metoden ønsker vi derfor å finne partenes egne opplevelser og erfaringer for å drøfte vår problemstilling. Svaret vil bli formet og sett på i lys av de informantene vi har valgt å ta for oss, de vil også bli sammenlignet for å se på forskjeller mellom de ulike erfaringene og

hvorfor. Da problemstillingen vår er eksplorerende vil det være nødvendig å holde fokus på en utvalgt gruppe enheter da informasjonen som hentes vil bli nyansert, noe som ofte er veldig tidkrevende. I tillegg til å foreta informasjonsinnhenting gjennom personlige intervjuer har vi også benyttet litteraturstudier til å innhente informasjon. Da oppgavens problemstilling har fokus medhjelpers rolle ved tvangssalg og hvordan denne typen salg skiller seg fra ordinære salg, er det vesentlig å bruke loven i stor grad. Vi har derfor sett det som sentralt å fordype oss i lovens bestemmelser, samt innhente informasjon gjennom annen pensumlitteratur. Litteraturstudier kan også vise seg å være tidkrevende. Ved slike undersøkelser vil det også kunne være problematisk å finne relevante og representative kilder. Forberedende til vår egen undersøkelse bruke vi lang tid på å finne relevant faglitteratur på internett, noe som førte med seg både gode og noen mindre gode resultater. Det var begrenset med relevante kilder i forbindelse med vår problemstilling. Vi fikk derimot større fokus på å snevre inn informasjonen vi lette etter, noe som første til at vi lærte temaet enda bedre å kjenne.

Vi har hatt en fortolkende tilnærming. Vi har hele veien hatt et åpent forhold til informasjonen innhentet. I motsetning til en deduktiv tilnærming hvor man bringer frem avgrenset informasjon, gjerne informasjon forskeren selv var ute etter. Vi ser både på intervju som blir foretatt, litteratur som er skrevet om tema og lov som regulerer tema. Gjennom å sammenstille disse forskjellige aspektene kan vi finne avvik eller underliggende årsaker. Den kvalitative analysen er slik en veksling mellom detaljer og helhet. I faglitteraturen blir denne metoden kalt for den hermeneutiske metoden (Jacobsen, 2005).

3.2 Metodedesign

Ved en kvalitativ tilnærming vil det i hovedsak være observasjon, individuelle intervju eller gruppeintervju som vil være de viktigste måtene vi kan innhente primærdata på. Vi har valgt å hovedsakelig innhente primærdata gjennom ulike intervju med fagpersoner i bransjen for å undersøke de praktiske sidene ved emnet. Disse vil bli satt opp mot og sammenlignet med de teoretiske. Intervju er ofte subjektive meninger og opplevelser, noe som gjør at vi ikke kan basere hele oppgaven på disse dataene. Vi innhenter derfor sekundærdata gjennom dokumentundersøkelser. Data vi da har gått gjennom er faglitteratur og lovverk, men vi har også foretatt søk etter oppgaver og artikler som kan være relevante for vår problemstilling. Faglitteraturen og lovverket har blitt benyttet gjennom store deler av oppgaven. Da begge

disse kildene er sikre og relevante kilder har de også blitt referert til der de er benyttet konkret. Mye av pensumlitteraturen var vi på forhånd kjent med, da det er lærebøker vi har benyttet i studiesammenheng tidligere. Enkelte deler av loven var derimot ukjent.

Utvalget vi har foretatt bærer stort preg av tilgjengelighet, noe som gjør dette til et bekvemmelighetsutvalg. Vi har også foretatt et skjønnsmessig utvalg av de intervjuobjektene vi mener er aktuelle for oppgaven. Dette utvalget avviker fra et sannsynlighetsutvalg, noe som fører til at generalisering blir vanskelig. Da vårt utvalg ikke er tilfeldig mister vi kanskje mulige aktuelle personer, til tross for at vi etter beste evne har plukket ut fagpersoner vi mener har gode argumenter for temaene i vår oppgave.

Vi har utført fem intervjuer med til sammen seks intervjuobjekt med erfaring innenfor tvangssalg av eiendom. Respondentene og informantene har på forhånd blitt informert om hensikten med intervjuene og at de vil kunne bli sitert direkte eller indirekte i vår oppgave. Vi valgte også å ta opp intervjuene med lydopptak slik at vi lettere kunne gå tilbake til enkelte ting som vi kanskje ikke har rukket å notere. Som forberedelse til intervjuene har vi gått lest oss opp på tema og prøvd å skape et bilde av prosessen selv, dette ga oss grunnlag til å kunne stille mer spesifikke spørsmål. Alle intervjuene ble gjennomført som en åpen samtale med intervjuobjektene, hvor de fikk fri tale til å snakke om hva de måtte ønske rundt det aktuelle tema. Likevel hadde vi noen punkter notert ned som vi ønsket å få svar på, men de aller fleste kom vi naturlig gjennom i samtalen.

3.3 Respondenter og informanter

Vi har gjennom intervju innhentet informasjon fra ulike respondenter og informanter som gjennom sitt arbeid har erfaring med tvangssalg. Til tross for at begrepene respondent og informant ofte blir behandlet likt vil vi gjøre en differensiering av disse når vi presenterer de ulike intervju-kildene våre. Personer med direkte kjennskap til et fenomen ved at de har deltatt i en hendelse kaller vi gjerne respondenter. I vårt tilfelle vil de intervju-kildene som selv bistår i salgsprosessen av et tvangssalgobjekt være våre respondenter. Informanter er personer som ikke selv representerer gruppen vi undersøker, men som har god kunnskap om gruppen eller fenomenet vi undersøker. I denne oppgaven vil de ulike intervju-kildene fra domstolen være våre informanter (Jacobsen, 2005).

Et moment som vil være interessant er hvordan tvangssalgsprosessen oppleves på tvers av fagpersonene. Vi har intervjuet både en eiendomsmegler og to advokater som tar på seg tvangssalgoppdrag. Vi har valgt å gjøre det på denne måten da de kan ha ulike meninger om vesentlige sider ved gjennomføringen av sine oppgaver som medhjelper. De kan også ha tolket situasjoner og tilbakemeldinger ulikt, noe som kan være interessant og få et innblikk på. Vi har også vært i kontakt med to tingrettsdommere og en saksbehandler for tvangssalg hos tingretten. Ved å utføre intervju hos to forskjellige tingretter kan vi sammenligne svarene og opplevelsene fagpersonene har hatt i de ulike feltene. Vi har ikke satt noen geografisk målgruppe, men har valgt disse på grunn av tilgjengelighet. Vi kan med grunnlag i dette se nærmere på om det er forskjeller i meningene fra de ulike stedene, og finne ut om deres svar er typisk for de relevante jobboppgavene.

Vi vil nå introdusere de ulike fagpersonene vi har intervjuet i våre undersøkelser. Våre intervju er foretatt hovedsakelig i to byer, hvor alle har tilknytning til en av de to tingrettene vi har vært i kontakt med, Fredrikstad i Østfold og Førde i Sogn og Fjordane. Vi har snakket med eiendomsmegler MNEF Line Pettersen fra Eie Fredrikstad som har drevet med eiendomsmegling i over ti år, og som i løpet av det siste halvannet år har tatt på seg medhjelperoppdrag fra Fredrikstad tingrett. Videre har vi intervjuet advokat Carl-Henrik Lyngås som også jobber for Eie Fredrikstad. Han har jobbet som advokat i femten år og har opparbeidet seg solid erfaring, spesielt innenfor bolig og eiendom. I samme område intervjuet vi en tingrettsdommer fra Fredrikstad tingrett. Denne informanten ønsket dog å være anonym og vil derfor bli referert til som informant fra Fredrikstad tingrett. Videre hadde vi en tilsvarende intervjurunde i Førde hvor vi snakket med advokat Ole Rune Døskeland som er spesialist på bolighandel og som jobber mye med både frivillig boligsalg og tvangssalg. Døskeland jobber i Fjordane Advokatkontor og mottar sine oppdrag fra Fjordane tingrett. Hos Fjordane tingrett fikk vi snakke med tingrettsdommer Walter Høyvik, som også tidligere jobbet lenge med tvangssalg som advokat. Vi fikk også høre fra førstekonsulent Geir Helge Sundal som jobber med saksbehandling av tvangssalg for Fjordane tingrett.

Vi mener å ha dekket mye gjennom de gjennomførte intervjuene og har fått snakket med flinke, rutinerte fagfolk som har kommet med viktig innspill for oppgaven vår. Det kunne likevel vært fordelaktig å fått snakket med andre berørte som kjøper eller selger, men mangel på tid og ressurser begrenser derfor denne oppgaven til å handle om fag -og kompetansekunnskap.

3.4 Etikk i metode

Etiske vurderinger er en viktig del av undersøkelsesprosessen. Det er viktig å danne seg en mening om hvordan etikk skal prege prosessen og dermed det endelige resultatet på undersøkelsen. I Norge i dag består utgangspunktet for forskningsetikken av tre prinsipper. Disse prinsippene setter krav til forholdet mellom undersøkeren og den som intervjues. Prinsippene omhandler krav til informert samtykke, krav på privatliv og krav på å bli korrekt gjengitt (Jacobsen, 2005).

Disse prinsippene er hensyntatt i vår oppgave. Innledende til alle intervjuene informerte vi om oppgavens formål og spurte om tillatelse til å bruke deres navn og forklaringer i undersøkelsen. Vi informerte også om at oppgaven kunne bli publisert og vi fikk samtykke til at dette var greit for nesten alle intervjuobjektene, med unntak av en informant som ikke ønsket å bli navngitt. Når det gjelder krav på privatliv omhandler vår undersøkelse deltakernes profesjonelle erfaringer og meninger, vi mener derfor ikke vi har handlet i strid med dette etiske prinsippet. Vi er ønske å poengtere at fagpersonenes meninger er subjektive, de kan derfor ikke generaliseres for alle i samme yrkesposisjon.

Vi la stor vekt på at intervjuobjektene skulle få utrykke seg fritt i forbindelse med undersøkelsen. På forhånd av intervjuet hadde vi likevel gjort klart spørsmål slik at vi fikk innhentet informasjon om de temaene vi ønsket å drøfte gjennom oppgaven. Store deler av intervjuene våre foregikk gjennom åpne spørsmål. På denne måten ønsket vi å få den enkeltes meninger og erfaringer uten å for mye innblanding fra vår side som intervjuere. Mot slutten av hvert intervju spurte vi også om det var noe vedkommende ønsket å tilføye som de synes var vesentlig i forbindelse med temaet. Intervjuobjektene ble i forkant av samtalen informert om at vi brukte lydopptak og at vi ville ta i bruk alt av relevant materiale vi satt igjen med i oppgaven. I to av intervjuene hadde vi dessverre ikke tilgang til lydopptaker, intervjuene ble derfor nedskrevet underveis. Vi valgte å gjøre det på denne måten for at vi selv skulle påvirke svarene i minst mulig grad. Selvfølgelig er det faktorer som kan ha spilt inn slik at vi har påvirket i større grad enn det vi ønsket. Dette er noe vi har tatt for oss videre i den kritiske refleksjonen avslutningsvis i undersøkelsen.

3.5 Kritikk til metode

Et spørsmål vi kan stille oss er om undersøkelsesmetoden kan ha påvirket selve resultatet. Kan undersøkeren ha påvirket de som er intervjuet i? Selv om undersøkelsens intensjon har blitt tydeliggjort for intervjuobjektene kan ofte måten spørsmål stilles på og hvilke spørsmål som stilles være med på å bestemme hvilken informasjon som vil komme frem. Kanskje hadde det kommet frem annen informasjon om intervjuobjektet hadde snakket fritt om emnet, eller om det ble stilt andre spørsmål.

Vi kan også kritisere metoden hva angår respondenter og informanter. Det hadde, som nevnt tidligere, kanskje vært fordelaktig å intervjuet andre som blir berørt ved tvangssalg som selger, kjøper eller kanskje også kreditor. Kanskje ville tvangssalgprosessen blitt beskrevet veldig annerledes av en privatperson som har kjøpt et slikt objekt. I en oppgave som denne vil det likevel være begrensinger når det kommer til tid og ressurser og det er derfor viktig å avgrense oppgaven slik at den blir både representativ og gjennomførbar.

4.0 Drøftelse

I dette kapittelet vil vi ta for oss ulike aspekter ved tvangssalg som viser seg å være annerledes enn ved frivillige salg. Vi mener gjennom våre undersøkelser at disse er de viktigste forskjellene å legge seg merke til ved et tvangssalg. Temaene vi skal drøfte er regulert i lovverk, samt forklart og drøftet i faglitteraturen vi har gjennomgått og de vi har intervjuet.

4.1 Medhjelpers lovgitte rolle

I situasjoner hvor hjemmelshaver ikke har vilje eller mulighet til å betjene pantegjelden sin begjæres det tvangssalg av eiendommen. Kreditor sender da en begjæring om tvangssalg til tingretten. Deretter er det tingretten som må ta stilling til om vilkårene for å stadfeste begjæringen er oppfylt. Det er også retten som avgjør hva de mener er mest hensiktsmessig for salget, da om det skal gjennomføres ved tvangssalg ved bruk av medhjelper eller på tvangsauksjon, jf. tvangsl. § 11-12. Det er som nevnt tidligere svært sjeldent at retten i dag velger noe annet enn tvangssalg ved bruk av medhjelper. Dette innebærer da at tingretten oppnevner et eiendomsmeglerforetak eller en advokat som rettens medhjelper (Bråthen & Solli, 2011).

I motsetning til den eldre loven fra 1915 legger den nye loven fra 1992 til rette for at et tvangssalg skal gjennomføres mest mulig likt et frivillig salg ved bruk av medhjelper, altså ved bruk av advokat eller eiendomsmegler. Dette er både for å kunne oppnå en høyere pris og dermed kunne dekke så mye av gjelden som mulig, men også for å vise hensyn ovenfor den saksøkte og dens familie i en slik situasjon (Bråthen & Solli, 2011).

Når en medhjelper mottar et oppdrag fra tingretten skal han da gå i gang med forberedelser til salget, som han ville gjort ved et frivillig salg. Regelverket rundt tvangssalg er likevel svært omfattende og det er viktig at megler setter seg nøye inn i de aktuelle bestemmelsene før en går i gang med oppdraget. Til tross for at det er en egen lov for gjennomføring av tvangssalg skal medhjelper likevel følge bestemmelsene i eiendomsmeglingsloven så langt de ikke strider med tvangsfullbyrdelsesloven.

Så snart oppdraget er kommet inn er det meglers oppgave å da kontakte den saksøkte og eventuelt dens ektefelle og informere om at det nå er satt i gang forberedelser mot salg.

Nødvendige opplysninger som gjerne bare den saksøkte kjenner til skal dermed megler uthente, ofte er dette vanskelig da den saksøkte ikke alltid er like behjelpelig.

Eiendommen skal deretter befares, noe som igjen kan være en krevende prosess for megler da saksøkte ofte ikke er interessert i at megleren skal komme på besøk. I tilfeller hvor megler kommer på befaring til låst hus må det i verste fall begjæres fravikelse gjennom kreditor og tingretten. Det er viktig for megler å få sett boligen så snart det lar seg gjøre for å kunne vurdere verdien på boligen og dermed se til at dekningsprinsippet oppfylles.

Som nevnt møter ofte medhjelper på en lite samarbeidsvillig selger, likevel er det medhjelper sin oppgave å innhente alt av opplysninger tilgjengelig fra forskjellige etater som kommune og Statens Kartverk. Skulle medhjelper ikke lykkes i å innhente alt av informasjon som kjøper har rett til å få før bindende avtale inngås må det sendes et skriftlig brev med årsaken til dette. Underveis i hele prosessen skal megler holde saksøker og tingretten underrettet om prosessens gang (Sundal, 2016).

Ved annonsering av boligen fremgår det ikke alltid at det er tvangssalg det gjelder. Dette kan ofte interessenter reagere på, men dette er ofte for å verne den saksøkte og dens familie. Medhjelper må derimot sørge for at det er informert om det i salgsoppgaven, og bør også ta seg tid til å svare på interessenters spørsmål og bekymringer rundt et slikt objekt.

Noe av det som skiller seg mest ut fra et frivillig salg er budgivningsprosessen. Dette er tidskrevende for alle parter involvert. Et bud på et tvangssalgobjekt må ha tidsfrist på seks uker, jf. tvangsl. §11-26 første ledd første punktum. Dette kan være utfordrende for en kjøper som er på jakt etter bolig, da han blir bundet til det eventuelle budet i seks uker. Ønsker budgiver en kortere tidsfrist enn dette må det være med tingrettens samtykke, likevel er minimumstiden 15 dager, jf. tvangsl. §11-26 første ledd annet punktum.

Kjøper av et tvangssalgobjekt får heller ingen kjøpekontrakt. Blir budet akseptert, er det selve akseptbrevet som er kjøpekontrakten. På grunn av dette er det ekstra viktig at kjøper har fått alt av informasjon han har rett på om boligen før et eventuelt bud blir videreformidlet. Av bevisshensyn anbefales det at budgiver signerer på salgsoppgaven som er benyttet i salgsarbeidet, og at den signerte salgsoppgaven beholdes av medhjelper sammen med budet på eiendommen (Bråthen & Solli, 2011).

Det er gjennom tingretten at saksøker begjærer et bud for stadfestet, altså akseptert. Da må medhjelper skriftlig oversende alt av viktige opplysninger til tingretten, parter og budgiver. Når fristen for innvendinger mot stadfestelsen er gått ut kan tingretten avgjøre om bud skal stadfestes eller ikke. Så snart budet er stadfestet av tingretten er det inngått en bindende avtale mellom partene. I motsetning til ordinære salg er det ikke noe offisiell overtakelse med megler til stedet ved tvangssalg. Kjøper henter selv nøkkel på medhjelpers kontor og sørger for å lese av strøm. Etter at nøkkelen er hentet og boligen er overtatt er medhjelper oppgave ferdigstilt.

4.2 Etikk og holdninger

Fra det tidspunkt et tvangssalg blir begjært og til eiendommen overtas av ny eier er det som nevnt ovenfor en omfattende prosess de involverte partene skal gjennom. Ikke bare skal partene gjennom en rettslig prosess, men det er også en følelsesladet prosess som preger de berørte. På bakgrunn av dette ønsker vi å presisere at gjennomføringen av denne typen salg kan være sårbar for de berørte, spesielt den saksøkte selv og nær familie. Å vise hensyn ovenfor de berørte parter i en slik situasjon stiller store krav til medhjelper ved gjennomføringen av salget.

”I min verden må man tenke på at dette kan skje hvem som helst, alle fortjener derfor å bli behandlet med samme type respekt” (Pettersen, 2016).

Til tross for at bransjen har etiske retningslinjer og i stor grad er styrt av lov, kan personlige holdninger og syn på etikk ha mye å si for hvordan den enkelte medhjelper utfører sitt arbeid. Eiendomsmegler Line Pettersen mener det er viktig å behandle den saksøkte med respekt og verdighet. Hun mener medhjelpers holdninger har mye å si for hvordan den saksøkte og hans eller hennes familie opplever prosessen. Pettersen forklarer at saksøkte ofte setter opp en fasade om at de ikke bryr seg så mye, og at det de gjennomgår ikke er så viktig. Hun tror at grunnen til dette kan være at den saksøkte har gitt opp og dermed føler seg litt maktesløs. Som medhjelper mener hun det er viktig å bistå som profesjonell, men også som støttende ovenfor den som har kommet i finansiell knipe. Hun forklarer videre at det er viktig å bistå på best mulig måte i prosessen, slik at den saksøkte har best mulige forutsetninger for å ordne opp med kreditorene i ettertid. Dette gjøres ved at vi som medhjelpere ønsker å bidra til å

oppnå mest mulig rettferdig salgspris på boligen, på denne måten får den saksøkte slettet så mye som mulig av gjelden sin forteller hun (Pettersen, 2016).

Etikk og holdninger er essensielt for at partene i prosessen skal føle seg ivaretatt. Dette gjelder kanskje spesielt med tanke på den saksøkte og dens familie da de kan betraktes som de mest utsatte partene. Det er viktig at medhjelper har et reflektert og bevisst forhold til etikk, samt hvilke holdninger som vises utad.

4.3 Annonsering

Det er gjennom ulike markedsføringskanaler at de aller fleste som er på boligjakt blir oppmerksom på et objekt. Det kan være alt fra annonser på sosiale medier, lokalavisen eller gjennom bransjens hovedkanaler som FINN. Likevel er det ikke alltid at disse korte annonsene informerer om alle forhold rundt salget, herunder at det er et tvangssalgobjekt.

I henhold til tvangsl. §11-25 skal medhjelper avvertere formuesgodet på samme måte som megler ville gjort ved et frivillig salg. Det kreves ikke at annonsen skal opplyse om at eiendommen selges for tvangssalg. Dersom medhjelper mener det vil være prismessig fordelaktig å opplyse om dette i annonseringen er dette opp til den enkelte medhjelper. Medhjelper står derfor i en posisjon til å velge om denne informasjonen skal fremkomme i annonsen eller ikke. Det viktigste hensynet som må tas i forbindelse med annonseringen er til den saksøkte og dens familie. Annonsen skal derfor lages og vises på den måten som best hensynstar saksøktes interesser og ønsker (Næssvik, 2002).

Slik vi har oppfattet det gjennom våre intervjuer er det spesielt to medhjelpere som har sterke meninger angående annonseringen. De er uenige i hvorvidt det skal fremgå at det gjelder et tvangssalgobjekt eller ikke. Begge respondentene vektlegger saksøktes hensyn sterkt, men har noe ulike meninger om hvor tilgjengelig og når denne informasjonen skal fremkomme for kjøper.

Advokat Ole Rune Døskeland mener at det skal fremkomme av annonsen som legges ut på finn at eiendommen selges på tvangssalg. I de annonsene han legger ut av tvangssalgseiendommer på FINN står det nederst i annonsen informasjon om at objektet er et tvangssalg og at det oppfordres til å bemerke seg dette. Døskeland mener det er riktig å gjøre

det på denne måten. Ved at det opplyses slik får interessenten klar og tydelig beskjed om hva slags type eiendom det dreier seg om, de har da muligheten til å gjøre seg opp en mening tidlig i prosessen. I meglersystemet Døskeland bruker for å opprette salgsoppgave og annonser så fremkommer denne informasjonen automatisk. Det vil si at når han legger inn i sitt system på dataen at eiendommen selges på tvangssalg, så legges dette direkte inn nederst i annonsen på FINN. Han er derimot veldig klar på at denne informasjonen ikke skal fremkomme i en avisannonse, da dette vil være lite hensynsfullt ovenfor den saksøkte og hans familie. Døskeland antyder til at det vil være feilaktig å legge ut en annonse som opplyser om tidspunkt for visning uten at det fremkommer at eiendommen selges under disse spesielle omstendighetene. At denne informasjonen medfølger i annonsen på Finn.no er forholdsvis nytt, forklarer Døskeland. Han mener det er viktig at en interessenten får greie på dette, og etter hans erfaring er det sjeldent at noen stiller på visning uten å være klar over at man befarer en tvangssalgseiendom (Døskeland, 2016).

Eiendomsmegler Line Pettersen har derimot et annet syn på dette med annonsering. Hun er enig med Døskeland om at enkelte kan reagere på at det ikke er informert om hvilken type salg det gjelder, men hun mener at i dette tilfellet så veier den saksøktes hensyn tyngre enn potensielle interessenters hensyn. På lik linje med en avisannonse mener hun selv at det ikke er riktig ovenfor saksøkte at det skal opplyses om at eiendommen selges på tvangssalg på internett. Da samfunnet i dag er såpass medierettet vil informasjonen om dette på internett kunne eksponere saksøkte i stor grad. Pettersen forklarer at informasjonen om hva slags type eiendom salget gjelder fremkommer på en klar og fornuftig måte i salgsoppgaven. En interessent som undersøker den aktuelle boligen på FINN har muligheten til å laste ned salgsoppgaven der. Hun mener derfor ikke at eiendommen skal fremmes som et tvangssalg noe tidligere. Potensielle interessenter har all mulighet til å gjøre seg kjent med denne informasjonen før de stiller på visning. Hvorvidt alle laster ned salgsoppgaven og undersøker denne på forhånd, det er en annen sak supplerer hun (Pettersen, 2016).

Etikk handler først og fremst om å rettferdiggjøre de valgene vi tar. Hvordan vi velger å handle i ulike situasjoner varierer ut fra personens egne syn på etikk. Når det gjelder dette med annonsering på nett har to av respondentene to ulike syn på saken. Som utenforstående i saken, eller en tredjepart er det til vanskelig å si hva som er rett eller galt. Dilemmaet må derfor drøftes utfra egne etiske holdninger. At Advokat Døskeland mener det er etisk riktig å opplyse om at eiendommen selges for tvangssalg i finnannonsen, men at det ikke er riktig å

annonsere dette i en avis reflekterer hvor vanskelig etikk er å ta stilling til. Da Døskeland i sitt intervju forklarte at denne informasjonen ble automatisk lagt ut via hans meglersystem sier dette også noe om hvordan teknologien utvikles. Det kan stilles spørsmål til hvorvidt teknologien skal være med på å forme våre etiske beslutninger. Eiendomsmegler Line Pettersen mente derimot at eiendommens salgsmetode først skal fremkomme i salgsoppgaven. Da loven åpner for tolkning er avgjørelsen opp til den enkelte medhjelper. Det kan også tenkes at praksisen også endres ut fra hvor tvangssalgene gjennomføres. Noe som virker etisk hensiktsmessig på Vestlandet der Døskeland driver sin virksomhet, kan bli tolket annerledes på Østlandet der Pettersen jobber.

Som nevnt innledningsvis, er det opp til den enkelte medhjelper å avgjøre om annonsen skal oppgi at eiendommen selges på tvangssalg eller ikke. Det viktigste hensynet skal som sagt tas i forholdt til den saksøkte. At den ene medhjelperen vi snakket har valgt å annonsere på FINN, mens den andre velger å ikke gjøre det kan tyde på at praksisen ikke er lik blant medhjelperne. Det kan være mange grunner til at praksisen rundt annonsering er ulik, dette skal ikke drøftes her. Det viktigste momentet er at annonsering blir gjort på ulike måter, noe som både påvirker medhjelperen i sitt fag, samt interessentenes tilgang på informasjon og når den skal gis.

Saksøkte påvirkes også av disse avgjørelsene, men da begge respondentene tydelig vektlegger saksøktes hensyn i sin utarbeidelse av annonseringen kan toleransen blant de saksøkte også være ulik. Dette er et resultat av at en prøver å unngå den såkalte “gapestokkfaktoren” ved å bli hengt ut offentlig. Samtidig er det ønskelig både for kreditor og for den saksøkte at de oppnår høyest mulig pris for eiendommen for å kunne dekke gjelden.

4.4 Salgsoppgave

En salgsoppgave skal tjene flere formål. I tillegg til å gjøre eiendommen attraktiv for kjøpergruppe er dette hvor alt av nødvendig informasjon skal komme frem. Salgsoppgaven ved en tvangssalgseiendom skal i størst mulig grad utformes på samme måte som ved et ordinært salg. Til tross for at denne salgsformen krever en del tilleggsinformasjon, kan enkelte opplysninger være vanskelig å innhente (Bråthen & Solli, 2011).

Det er gjennom salgsoppgaven at selger gir de opplysningene han er pålagt å gi i henhold til avhendingsloven. Salgsoppgaven kan derfor beskrives som grunnlaget kjøper har for å legge

inn bud. Feil eller mangler i salgsoppgaven kan i verste fall medføre erstatningsansvar for både selger og megler (Bråthen og Solli, 2013). Sistnevnte punkt er likevel svakere når det gjelder tvangssalgobjekt. Ved salg av en tvangssalgseiendom vil det ofte ikke være umulig å innhente de samme opplysningene som det kreves ved omsetning av et frivillig salg. Etter tvangsfullbyrdelsesloven gjelder derfor bare opplysningsplikten så langt det er mulig (Næssvik, 2002).

Eiendomsmegler Line Pettersen forklarer at et av forholdene hun mener skiller seg mest ut ved tvangssalg er mangel på informasjon. Situasjonen kan i realiteten være slik at selger enten kan være fraflyttet eller ikke villig til å samarbeide. Det vil derfor kunne vise seg vanskelig å formidle like god og omfattende informasjon ved denne typen salg, forteller hun (Pettersen, 2016). Hun forteller videre at kjøper skal ha samme informasjonsgrunnlag ved denne typen salg. Salgsoppgaven skal inneholde alle opplysninger som er vanligvis skal medfølge i salgsoppgaven. Hvilke opplysninger som skal tas med fremkommer av eiendomsmeglingsloven. Som nevnt ovenfor kan enkelte opplysninger være problematiske eller til og med umulige å innhente, man skal likevel strekke seg langt mulig for å oppfylle opplysningsplikten på best mulig måte. Her kommer så klart problemstillingen om hvor vidt hjemmelshaver ønsker eller er i en posisjon til å gi denne informasjonen supplerer hun. I emgl. §6-7 finner vi de generelle kravene til informasjon. Det er megler sin oppgave å se til at disse kravene blir oppfylt. Det som vanligvis er standard i prospektet, som takstrappert og kommunale opplysninger skal fremkomme (Pettersen, 2016).

Informasjonen om boligen innhentes på samme måte som ved ordinære salg, nemlig gjennom en takstrappert. Etter at den aktuelle takstrapperten er bestilt gjennomfører takstmannen en befaring av eiendommen. Rapporten som lages av takstmannen blir flittig brukt i salgsoppgaven og kan betegnes som medhjelpers største kilde til informasjon om eiendommen. Forskjellen ved denne typen salg med tanke på gjennomføring av takstrappert er hvorvidt hjemmelshaver er til stede og bidrar eller ikke. Ofte er det selger selv som sitter på mest informasjon om boligen, spesielt knyttet til boligens tilstand og når eventuelle endringer eller oppgraderinger er gjort. Dette er viktige ting å få med i salgsoppgaven, men ved denne typen salg kan det være vanskelig å vite (Pettersen, 2016).

Det er også andre momenter salgsoppgaven skal inneholde som kan vise seg vanskelig å innhente. Eiendomsmegler Line Pettersen har selv erfart hvor tidkrevende enkelte momenter

kan være. Hun forteller at hun ved en eiendom forsøkte å innhente foto hele fire ganger. Hun forklarer at det kan være vanskelig å samarbeide med hjemmelshaver til tross for at han er noenlunde til stede gjennom salgsprosessen. Hun poengterer hvor viktig tålmodighet er ved denne typen salg, og at hun som medhjelper alltid strekker seg lengst mulig for å bistå saksøkte til å få best mulig pris. I vårt intervju med advokat Ole Rune Døskeland tok han opp et interessant tema i forbindelse med salgsoppgaven, nemlig bildebruk, som Pettersen også var inne på. Han legger stor vekt på hvordan bruk av bilder i salgsoppgaven må tenkes nøye gjennom. Det er ulike faktorer som spiller inn når det kommer til boligens tilstand, realiteten er ofte at situasjonen for saksøkte er vanskelig. For å verne om saksøkte ved annonsering er det viktig å bruke bilder med omhu.

”Ser ikke huset ut innvendig, så tar man heller ikke bilder innvendig” (Døskeland, 2016).

Hva kjøper angår mener Line Pettersen at det ikke alltid er like stor klarhet i hva kjøpet innebærer. All informasjon medhjelper innehar fremkommer i salgsoppgaven, i tillegg så opplyses dette muntlig så godt det lar seg gjøre. Av hensyn til den saksøkte og dens familie er det likevel et moment hun ønsket å peke ut. Selv om eiers navn opplyses i salgsoppgaven pleier hun ikke å legge ved grunnboken. Hun mener at grunnboken kan oppleves som ubehagelig for selger da alle oppførte heftelsene vil stå i dette dokumentet. Hun mener ikke disse heftelsene er noe en potensiell kjøper trenger å se da de ikke vil følge eiendommen videre. Hun påpeker at kjøperen har rett til å se den hvis det er ønskelig, men at hun da heller viser de grunnboken personlig. Pettersen forklarer at hensynet til den saksøkte veier tungt i slike situasjoner, og mener dette er riktig måte å gjøre det på for å skåne den saksøkte best mulig. Et moment hun mener kan være problematisk er at det kan være vanskelig å føle seg trygg på at interessentene egentlig har forstått de forholdene man har informert om. Her er det viktig at man ikke lurer seg selv som kjøper og nikker forstående til informasjon man ikke selv forstår omstendighetene til. Til syvende og sist er det jo kjøper som sitter som eier av eiendommen (Pettersen, 2016).

Advokat Carl-Henrik Lyngås støtter opp under Pettersens forklaring av hvilken informasjon salgsoppgaven skal inneholde. Han forklarer videre at det skal ligge med orientering om lover regler, samt forhold omkring overtakelse. Denne orienteringen skal medfølge slik at kjøper skal ha mulighet til å gjøre seg kjent med skal være kjent med alle opplysninger før han eventuelt legger inn et bud. Han mener også at dette er riktig nivå for kjøper å få opplysninger

på. Lyngås mener at kjøper ikke har behov for å vite at det er en tvangssalgseiendom før han eller hun velger å lese prospektet. Personlig opplever han at de fleste forstår forholdene salgsoppgaven opplyser om, så sant de faktisk har lest den. Dette er et moment som kanskje kan være overaskende. Han forklarer nemlig at det hender at noen ikke alltid har lest salgsoppgaven før de kommer på visning. Dersom salgsoppgaven ikke blir lest er det vel ikke så overaskende at informasjonen ikke er forstått på forhånd, og dette setter både medhjelper og interessent i en vanskelig situasjon, forklarer han (Lyngås, 2016).

4.4.1 Andelsleiligheter

Tvangssalg av andelsleiligheter ved medhjelper skal foregå på samme måte som ved tvangssalg av eiet bolig (Bråthen & Solli, 2011). Likevel stilles det ytterligere krav til hva som skal informeres om i salgsoppgaven av emgl. §6-7 (3). Her er det vilkår for nedbetaling av fellesgjeld og beregning av felleskostnader som skiller seg fra selveierboliger. Spesielt viktig er det å ta hensyn til om en kan tåle renteendringer eller hvor lenge det er igjen av en eventuelt avdragsfri periode. Ofte har borettslag en avdragsfri periode hvor andelseierne kun betaler renter av fellesgjelden. Når denne perioden er over stiger naturligvis de månedlige kostnadene. Har man som kjøper ikke tatt høyde for dette kan man sitte igjen uten muligheten til å betjene de månedlige kostnadene som følger med leiligheten. Ofte er det nettopp mislighold av fellesutgifter som resulterer i tvangssalgsbegjæring av andelsleiligheter (Døskeland, 2016). Utover disse bestemmelsene skal en salgsoppgave for denne type tvangssalg inneholde det samme som ved selveide boliger (Bråthen & Solli, 2011).

Vi har valgt å ikke ta for oss tvangssalg av aksjeleiligheter da det ikke er særlig relevant for dagens boligmarked. Kun én av hundre nordmenn ville kjøpt aksjeleilighet i følge en undersøkelse gjort i 2014 (Hartwig, 2014). Regelverket rundt et eventuelt tvangssalg av aksjeleilighet ville dog være regulert av de samme bestemmelsene som ved en andelsleilighet.

4.5 Visning

Visning er interessentens første virkelige møte med den potensielle drømmeboligen. Det er på visning at eiendommen virkelig kan vurderes opp mot informasjonen som står i prospektet. Megleren har en viktig rolle når det kommer til visning. En imøtekommende og godt forberedt megler kan ha mye og si for hvordan interessentens opplevelse av visningen blir. Det er vanlig at selgeren rådføres av megler til å gjøre en hel rekke forberedelser av

eiendommen før visning skal holdes. Visning av et tvangssalgobjekt kan derimot ha en rekke andre forhold som vil gjøre opplevelsen annerledes både for potensielle kjøpere, men også for medhjelper selv. For at visningen skal holdes på mest mulig samme måte som ved frivillig salg kreves det at saksøker medvirker til dette, så sant han eller hun ikke allerede er fraflyttet eiendommen (Næssvik, 2002).

”Interessenter til eiendommen som skal tvangsselges, skal gis anledning til besiktigelse i samsvar med vanlig praksis ved frivillig omsetning, jf. Tvangsl. § 11-25 første ledd annet pkt” (Næssvik, 2002).

Eiendommens tilstand ved visningstidspunktet vil variere, forklarer Advokat Carl-Henrik Lyngås. Da saksøkte ofte er i en svært vanskelig situasjon bærer ofte eiendommene stort preg av dette. Han forklarer videre at han som medhjelper alltid er klar på de ulike forholdene han kjenner til, slik at dette blir gjort kjent for en potensiell kjøper på best mulig måte (Lyngås, 2016).

”Hovedregelen er at det står dårlig til” (Lyngås, 2016).

Interessentene bør sette seg inn i regelverket rundt tvangssalg og lese vedleggene til salgsoppgaven godt før visning. Samtlige av respondentene påpekte viktigheten av å ha med seg en fagkyndig på visning for å kunne få et reelt bilde av boligens tilstand og eventuelle kostnader som må regnes med. Dette er noe en medhjelper gjerne bør oppfordre til hvis en har kontakt med interessentene før visning. Som medhjelper har du begrenset kunnskap om eiendommen, ikke annet enn hva som fremgår av takstrappporten. Det er derfor enighet om at det er i kjøperens interesse å ha fått gjennomgått og vurdert eiendommen grundig med en fagperson før en legger inn bud.

4.6 Budfrist

Når det kommer til budgivning og budfrist er den mest fremtredende forskjellen mellom ordinært salg og tvangssalg den forlengede budfristen. Informasjon om budgivning og forholdene rundt dette må avklares for budgiver før budet legges inn. Det kan tenkes at budets omstendigheter ved tvangssalg er mindre kjent for de potensielle interessentene enn ved

vanlig bruksalg. Det kan derfor stilles spørsmål ved om medhjelpers opplysningsplikt krever mer ved denne typen salg.

Å legge inn et bud på en eiendom kan beskrives som det mest avgjørende trinnet i boligkjøpsprosessen. Når man er kommet så langt i boligjakten at man ønsker å legge inn det endelige budet skal man være sikker på at valget man har tatt er rett, men hvordan vet man egentlig det? Avgjørelsen om kjøp og budets størrelse avhenger av mange faktorer. Slike faktorene kan blant annet være antall interessenter, økonomiske forutsetninger samt informasjonen man har mottatt om boligen. Det er derfor essensielt at megler har vært grundig og nøyaktig i sin innhenting og formidling av nødvendig informasjon om eiendommen. Dette skal også ha kommet uttrykkelig frem til budgiver. Budgiver er bundet av sitt bud fra det er kommet til mottagers kunnskap, jf. Avtalelovens §7. Når en interessent legger inn et bud skjer dette ofte på bakgrunn av en oppfordring fra megler. Megler skal derfor være sikker på at interessenten har fått kunnskap om alle relevante forhold før budet gis (Bråthen & Solli, 2011).

”Megleren bør også gjøre budgiver uttrykkelig oppmerksom på at det avgitte budet er bindende for han eller henne. Det er ikke angrerett for den som inngir bud om kjøp av fast eiendom” (Bråthen & Solli, 2011).

I tvangsl. §11-26 (1) står det at det bare kan tas hensyn til bud som er bindende i minst 6 uker. Dette er en vesentlig krav til budgivers forståelse. Interessenter som ønsker å legge inn bud på eiendommen må derfor være klar over at budet vil være bindende inntil 6 uker, slik loven krever. Her har både interessentene og medhjelper er stort ansvar. Line Pettersen forklarer at det er meglers jobb å sørge for at budgiver har fått all nødvendig informasjon før budet legges inn, men budgiver må samtidig gjøre det klart dersom det er forhold han eller hun er usikker på. For en potensiell kjøper mener hun at det viktigste er at budgiver vet hva han eller hun egentlig har bundet seg til (Pettersen, 2016).

Ved et ordinært boligsalg stiller saken seg helt annerledes. Loven lyder som følger:

”I forbrukerforhold skal ikke megler formidle bud med kortere akseptfrist enn til kl. 12.00 første virkedag etter siste annonserte visning. Etter denne fristen bør ansvarlig megler forsøke å få budgivere til ikke å sette kortere akseptfrist enn at megler har

mulighet til, så langt det er nødvendig, å orientere oppdragsgiver, budgivere og øvrige interessenter om bud og forbehold” (Bråthen & Solli, 2011, s. 140).

Kravet til budets bindingstid er derfor mye mindre omfattende for kjøper ved ordinært salg sammenlignet med kjøp av et tvangssalgobjekt. Men er det bare negative sider ved den lange bindingstiden tvangsfullbyrdelsesloven krever, og hvorfor er denne bindingstiden så lang? Informanten ansatt i Fredrikstad tingrett forklarer at hovedgrunnen til den forlengede budfristen er at domstolene skal ha tilgjengelig saksbehandlingstid. Fra det tidspunkt budgiver har lagt inn bud og til budet skal stadfestes er det en rekke momenter som skal ferdigstilles. Informanten forklarer så at budet må være bindende når stadfestelse skal skje. Først så mottar megler budet fra budgiver som skal sendes til uttalelse. Denne uttalelsen skal ha to ukers frist for innvendinger. Dersom det ikke er kommet noen innvendinger etter de to ukene så har tingretten anledning til å stadfeste budet (Tingrett, 2016).

”Når budet er stadfestet av tingretten, er bindende avtale inngått mellom partene” (Bråthen & Solli, 2013, s. 183).

Bindingstiden er kanskje lang, og advokat Karl-Henrik Lyngås presiserer at det tar lang tid fra oppdraget mottas til salget er avsluttet. Han oppfatter den likevel ikke som problematisk. Han forklarer at han som tingrettens medhjelper får bedre tid per oppdrag, noe som gjør arbeidsoppgavene mindre hektiske (Lyngås, 2016).

Noen ganger kan disse seks ukene kortes ned til 15 dager etter tvangsl §11-26. Loven er godt gjennomarbeidet og detaljregulert. I følge informanten i Fredrikstad Tingrett kan den lange budfristen føre til usikkerhet. Det begrenser boliginteressentens muligheter til å eventuelt legge inn bud ved andre aktuelle eiendommer. Når man er på boligjakt kan denne tidsfristen gjøre det problematisk for interessenter som ønsker å være klare for å legge inn bud på andre eiendommer også. Når man er bundet av et bud kan man ikke legge inn et bud på en annen eiendom samtidig, man må da enten vente til budet er akseptert og man har kjøpt eiendommen, eller man må vente til budet blir avslått. Grunnen til at man ikke kan legge inn bud på to eiendommer samtidig er faren for økonomiske mislighold ved å sitte på to potensielle løfter om boligkjøp. Fredrikstad Tingrett forklarer også om et annet moment som gjør den lange bindingstiden tvilsom for en potensiell kjøper. Kjøper risikerer gjennom hele budets bindingstid at selger skal refinansiere, slik at så fort kreditor får gjelden sin så trekker

kreditor kravet sitt. Kravet kan trekkes helt fram til stadfestelse. Vår informant fra Fredrikstad Tingrett forklarer at man som kjøper kan bli sittende med skjegget i postkassa, og at man har ventet i 6 uker på en eiendom han ikke får (Tingrett, 2016).

Et viktig moment ved tvangssalg er dekningsprinsippet. Dette prinsippet går ut på at et tvangssalg bare kan gjennomføres dersom høyeste bud dekker alle pengeheftelser som har bedre prioritet enn saksøkers krav, jf. tvangsl. §11-20 første ledd. Medhjelper vil ofte kunne vite med det samme oppdraget er mottatt om dekningsprinsippet oppfylles. I tilfeller hvor dette ikke er like klart er det viktig at medhjelper er ekstra oppmerksom. Det må alltid kontrolleres at dekningsprinsipper et oppfylt (Bråthen & Solli, 2011).

4.7 Mangel på kjøpekontrakt

En korrekt kjøpekontrakt er en viktig del av eiendomshandelen. Det er i kjøpekontrakten den endelige avtalen utformes for å avklare eventuelle uenigheter eller misforståelse mellom kjøper og selger. Ved tvangssalg faller kjøpekontrakten bort. Kjøper får kun et brev der det står at budet er stadfestet (Pettersen, 2016).

Til tross for at kjøpekontrakten er en viktig del av eiendomshandelen ved ordinære salg, er ikke kontrakten en del av praksisen når det gjelder tvangssalg. Selv om kjøpekontrakten faller bort ved denne typen salg er ikke avtalen noe mindre bindende av den grunn. Som nevnt tidligere gjennom drøftelse av budfasen inngås den bindende avtalen mellom partene allerede ved aksept av bud. Når budet gis og aksepteres er det gitt at partene er innforstått med opplysningene som er gitt i salgsoppgaven. Muntlig informasjon fra medhjelper vil også medfølge som en del av informasjon som aksepteres (Bråthen & Solli, 2011).

Selv om det ikke er pålagt at partene ved et ordinært salg må utforme en kjøpekontrakt kan det vise seg særdeles nyttig. Kontrakten kan virke betryggende for partene i handelen da alle forbehold og avtaler avklares og utformes skriftlig. Med grunnlag i dette er det lite rom for tvister eller uenigheter i ettertid av handelen. Kjøper av et tvangssalgobjekt har derimot ikke samme muligheten til å sikre seg når det gjelder feil og mangler. Som våre respondenter tidligere i oppgaven har lagt stor vekt på, så kan denne salgsformen bære et stort preg av manglende opplysninger. Advokat Carl-Henrik Lyngås vektlegger kommunikasjon som en stor del i denne salgsprosessen. Da kontrakten mangler ved denne type salg er det viktig at

medhjelper kommuniserer denne informasjonen på en klar og forståelig måte. Selv bruker han mye tid på å forklare hvordan prosessen gjennomføres, og det er noe han synes det er viktig å bruke tid på (Lyngås, 2016).

Eiendomsmegler Line Pettersen opplyser om at brevet kjøper mottar fra tingretten nesten kan minne om et akseptbrev. I dette brevet listes det opp en rekke opplysninger. Noe av det som opplyses er ankefrist for kreditorer, utlegg som påløper samt kid og kontonummer for innbetaling (Pettersen, 2016). Selve avtaleinngåelsen derimot skjer på samme måte. Når tingretten stadfester budet er det inngått bindende avtale mellom partene i likhet med et ordinert salg der selger aksepterer budet (Bråthen & Solli, 2011). Med andre ord kan man si det er kjennelsen man får som blir kjøpekontrakten (Døskeland, 2016).

”Kjennelse blir blant annet brukt når en sak blir avvist eller hevet. Også i visse andre tilfeller er det bestemt i lovgivningen at en beslutning skal kalles kjennelse” (Gisle, 2012).

I budfasen er det ofte vanlig med kontraktsforhandlinger. Typiske forhandlingspunkter vil være kjøpesum, tidspunkt for overtakelse og hva som skal medfølge i handelen. Denne informasjonen er viktig å bevare skriftlig og få samlet på et sted slik at begge parter lett kan få tilgang til den inngåtte avtalen. Dette er noen av grunnene til at kjøpekontrakten er så viktig for partene, den fungerer som en oversikt over alle forhold som også avtales gjennom kontraktsforhandlingene (Bråthen & Solli, 2011).

4.8 Oppgjør og overtagelse

Ved ordinært salg er det vanlig at oppjøret er en sentral del av selgers finansiering av ny bolig. For å gjennomføre et tvangssalg salg forutsetter som nevnt tidligere kun at dekningsprinsippet er oppfylt, ikke at det skal være midler til gode som utbetales den saksøkte. Da tvangssalg er en tidkrevende prosess er det naturlig at kravene vokser i perioden, noe som vil være uheldig for saksøkte. Det er også vesentlige forskjeller når det kommer til den praktiske overtakelse av eiendommen (Pettersen, 2016).

En av meglers mange oppgaver er å legge til rette for et effektivt og korrekt oppgjør. I bransjen i dag blir det mer og mer vanlig at foretak har en spesialisert salgsfunksjon og

oppgjøringsfunksjon. Da det tidligere var mer vanlig at samme megler gjennomførte oppjøret etter avtalen var akseptert sender megler som oftest i dag oppjøret over til kontorets oppgjørsmedarbeider. En oppgjørsmedarbeider foretar det økonomiske oppjøret mellom kjøper og selger. Megler bør også se til at overtakelse avtales og gjennomføres på den måten som passer best for partene i handelen. Her kommer begrepet mellommann nok en gang betydelig frem (Bråthen & Solli, 2011).

”Perioden fra kjøpekontraktens inngåelse til eiendommen overtas, og tinglysning og oppgjør skal gjennomføres, må megler benytte til å forberede og tilrettelegge for et smidig og rask oppgjør” (Bråthen & Solli, 2011).

Tvangssalg gjennom medhjelper legger til rette for et mest mulig rettfærdig salg, samt at salget skal gjennomføres mest mulig likt et ordinært boligsalg. Dette kan ha positive ringvirkninger på blant annet prisen. Bruk av medhjelper i slike saker er derimot ikke gratis, og medhjelper skal utbetales vederlag etter fastsatte satser som dekkes av kjøpesummen. Det er ikke merverdiavgift på dette vederlaget. Vederlaget om omstendighetene rundt dekkes av forskrift om tvangssalg ved medhjelper. Forskriften regulerer blant annet størrelsen på meglers vederlag og dekning av utgifter (Bråthen & Solli, 2011).

Hva overtakelse angår så foregår dette på en helt annen måte enn hva det gjør ved et ordinært boligsalg. Line Pettersen forklarer at overtakelse ikke skjer på vanlig måte, og at kjøper ikke får noen formell overtakelse. Som kjøper og ny eier av eiendommen så signeres det på at vedkommende er ansvarlig for å lese av strømmen og levere dette til strømleverandøren, så må de komme til medhjelpers kontor for å hente nøkkelen til eiendommen forteller hun. På denne måten har ny eier overtatt eiendommen (Pettersen, 2016). Eiendommens tilstand er heller ikke alltid heldig forklarer Advokat Carl-Henrik Lyngås. Dette er riktig nok tilstrekkelig forklart for kjøper på forhånd. Før bud mottas forklares det at kjøper selv overtar eiendommen slik den ser ut, det vil ikke bli foretatt noe renhold eller andre tiltak som gjør eiendommen noe videre presentabel før overtakelse forteller han. Det er derfor essensielt at kjøper er gjort kjent med at han eller hun overtar eiendommen med alle feil og mangler, samt det opprydningsarbeidet som måtte behøves (Lyngås, 2016).

4.9 Feil og mangler

Å kunne gjøre feil eller mangler gjeldene er en vesentlig del av boligsalget. Dersom en feil eller mangel skal kunne gjøres gjeldene så må det kunne kontrolleres i forbindelse med salgsoppgaven, kjøpekontrakten eller informasjon som er gitt av megler eller selger at informasjonen ikke stemmer overens med den kjøper har fått. Loven tilsier at kjøper ved slike anledninger skal ha mulighet til å kreve prisavslag, retting eller heving av avtalen. Ved en tvangssalgseiendom vil det vise seg vanskeligere å gjøre slike forhold gjeldene. Den største forskjellen mellom ordinære salg og tvangssalg når det gjelder feil og mangler er den begrensede reklamasjonsmuligheten ved tvangssalg.

I likhet med ordinære salg foreligger det også en mangel ved tvangssalg dersom eiendommen eller formuesgodet ikke svarer til opplysningene som er gitt om vesentlige forhold som kan ha innvirket på kjøpet, jf. tvangsl. §11-39 (1) (a). I Tvangsfullbyrdsloven står det videre at det også foreligger en mangel dersom medhjelperen har forsømt å gi opplysninger om vesentlige forhold som kjøperen hadde grunn til å regne med å få, så fremt dette har innvirkning på kjøpet eller hvis formuesgodet er i vesentlig dårligere stand enn kjøperen hadde grunn til å regne med. Informasjon gitt av medhjelper vektlegges av loven, det er derfor viktig at medhjelper er tydelig på informasjonen som formidles til potensielle kjøpere. Som tidligere drøftet i oppgaven, er mangel på informasjon en vesentlig faktor ved denne typen salg. Advokat Carl-Henrik Lyngås presiserer at medhjelper må være nøye med å gjøre mulige kjøpere oppmerksomme på at informasjonsgrunnlaget ved denne typen salg ofte er dårlig. Lyngås utdyper videre at den begrensede reklamasjonsmuligheten skal tydeliggjøres for kjøperne. Han mener det er viktig å gi tydelig og klar beskjed om dette i møte med potensielle kjøpere (Lyngås, 2016).

Dersom det på bakgrunn av lovens bestemmelser likevel foreligger en mangel kan kjøper gjøre mangelen gjeldende ved å kreve prisavslag forteller Geir Helge Sundal. Gjennom hans erfaring som saksbehandler i Fjordane Tingrett har han ikke opplevd at det har forekommet alvorlige mangelstilfeller. Han forklarer at det kan være svært vanskelig å påberope seg en mangel ved denne typen salg. Han forstår det på den måten at enkelte potensielle kjøpere regner manglende renhold i forbindelse med utflytting eller generelle skader ved eiendommen som de selv ikke var klar over som grunnlag for hevde at eiendommen har en mangel. Hans opplevelse er at de fleste undervurderer kravet til vesentlighet i slike situasjoner, standarden må regnes i forhold til prisantydningen. Selv mener Sundal at det vil være vanskelig å vinne

fram med en relevant mangel, da listen for dette ligger relativt høyt. Kjøperen har heller ikke mulighet til å heve kjøpet, det er derfor viktig at man stiller seg kritisk til denne risikoen ved vurderingen om kjøp av en slik eiendom (Sundal, 2016).

For at en kjøper skal være best mulig sikret i forbindelse med feil og mangler anbefaler Advokat Carl-Henrik Lyngås at vedkommende tar med seg en fagperson ved befaring av eiendommen. Ved å medbringe fagkyndig til visning vil kjøper ha et bedre grunnlag til å vurdere eventuelle utbedringer og kostnader som medfølger. Han spesifiserer at den enkelte som vurderer denne typen boligkjøp må sette deg inn i de spesielle reglene og omstendighetene som kan medfølge av kjøpet. På denne måten mener han kjøper stiller sterkere, og misforståelser angående feil og mangler vil bli lettere å unngå for den enkelte. Forståelse for prosessen og lovverket er særdeles viktig ved omsetning av denne typen eiendom, spesielt med tanke på at feil og mangler ikke kan gjøres gjeldende på samme måte som ved ordinære salg (Lyngås, 2016).

”Opplysningsplikten er såpass stor at man vet hva man må formidle, man må for all del ikke pynte på ting” (Pettersen, 2016).

I vårt intervju med Eiendomsmegler Line Pettersen er hun umåtelig klar på dette med kjøpers undersøkelsesplikt. Som medhjelper ved denne typen salg forklarer hun at det med god grunn er stort press på meglers opplysningsplikt, men at det også stilles større krav til kjøpers undersøkelsesplikt. Ved denne typen salg er det ekstremt viktig at medhjelper uttrykker eiendommens negative sider, opplysningsplikten her er så omfattende at man er fullstendig klar over hva man må presisere av informasjon for selger forteller hun. Noe av det viktigste er at man ikke pynter på ting, ikke bare for at man som medhjelper selv skal unngå å komme i ansvar ved eventuelle feil og mangler, men at kjøperen ikke skal sitte igjen med objekt de ikke klarer å håndtere (Pettersen, 2016).

Medhjelpers viktigste verktøy er takstmannens rapport, Pettersen forteller at det er denne det refereres til ved spørsmål som medhjelper selv ikke har noe videre kjennskap til. Ved denne typen salg faller selgers opplysningsplikt bort da hjemmelshaver selv ikke står som selger, derfor er kjøpers opplysningsplikt desto viktigere ved denne typen salg. Hun mener selv at kjøper helt klart blir pålagt et større ansvar ved kjøp av et tvangssalgobjekt, men at dette ikke er til å unngå. Som tingrettens medhjelper presiserer hun hvor viktig det er å strekke seg

lengst mulig når det gjelder informasjon til kjøper, og viktigst av alt er at informasjonen er korrekt. Som hun selv sier så må man for all del ikke pynte på ting (Pettersen, 2016).

Det er enighet blant respondentene når det gjelder temaet om feil og mangler. Vi oppfatter det på den måten at alle uttrykkelig mener medhjelper har et stort ansvar for formidling av informasjon, men at interessentene også må gi det lille ekstra i undersøkelsene rundt formuesgodet. Når reglene for reklamasjon er så strenge ved denne typen salg, kan det tenkes at det gir mening sammenlignet med den utvidede undersøkelsesplikten til kjøper. Alle respondentene anbefaler at interessentene medbringer en fagkyndig ved undersøkelse av eiendommen, spesielt siden medhjelpers kunnskap om eiendommen ofte er begrenset på grunn av manglende informasjon fra selger.

4.10 Øvrige momenter kjøper må tenke på

Det er en rekke øvrige momenter medhjelper må være oppmerksom på ved denne typen salg. Vi har valgt å presentere de mest sentrale momentene respondentene har uttalt seg om i intervjuene vi har gjennomført. I tillegg til alle momentene vi har drøftet ovenfor som er i direkte forbindelse med salgsprosessen er det faktorer som kan ha vesentlig betydning for medhjelpers utførelse og av oppgaver ved denne typen salg.

Først og fremst så må man som medhjelper strekke seg vesentlig lenger ved denne typen salg forteller Advokat Ole Rune Døskeland. Han forteller at det medgår som medhjelpers ansvar å se til at eiendommen ikke forfaller så lenge salgsprosessen pågår. Veldig ofte så er hjemmelshaver fraflyttet og befinner seg ikke lenger på eiendommen. Det er derfor viktig at eiendommen blir vedlikeholdt i den forstand at det ikke skjer noe som drastisk kan påvirke prisen i negativ forstand, dette er noe han ser på som medhjelpers oppgave. En typisk ting han mener det er viktig å se til er at vannet blir stengt av på vinterstid slik at ikke rørene fryser. Han forklarer også at det er viktig at låser blir skiftet slik at ingen uønskede kan invadere eiendommen mens salget pågår. Dersom det skulle være innbrudd er faren for hærverk stor, noe som ville hatt betydelige følger for eiendommen og dermed den saksøkte når det gjelder salgspris. Døskeland uttrykker seg klart på at selv om saksøkte ofte ikke er til stede under salgsprosessen så skal hensynet til denne personen veie tyngst. Han mener derfor at det er viktig at han som medhjelper føler at han har gjort alt i sin profesjonelle makt for å se til at

eiendommen får best mulig pris. Ansvar for at eiendommen ikke forfaller mener han faller naturlig inn under hans ansvar ovenfor den saksøkte (Døskeland, 2016).

Vår informant fra Fredrikstad Tingrett brakte frem et eksempel på hvorfor dette med låsing og ivaretaking av eiendommen er viktig, til tross for at man ikke kan forberede seg på alle mulige utfall. En tvangssalgseiendom beliggende i Fredrikstad hadde blitt rasert mens salgsprosessen pågikk. De opplevde da at alt av innbo i boligen var fjernet, her inngitt altså kjøkkeninnredning, innredning på badrom og til og med boligens belysning (Tingrett, 2016). Slike hendelser kan føre til at boligen synker drastisk i verdi, noe som vil være veldig uheldig for den saksøkte. Døskeland forklarer at man som medhjelper ikke kan forutse slike ting på forhånd, men at man som medhjelper skal gjøre sitt ytterste for å bevare eiendommens verdi på best mulig måte. Selv har han alltid med seg verktøy for å skifte låser om dette skulle vise seg nødvendig (Døskeland, 2016).

Dersom hjemmelshaver ikke ønsker å samarbeide eller gjør salgsprosessen problematisk forklarer Line Pettersen at man har mulighet til å kontakte kreditorene og tingretten for å begjære eiendommen fraveket. Kort forklart sier hun at fravikelse av en tvangssalgseiendom i praksis skjer ved at medhjelper og namsmann drar for å se til at eiendommen ikke er bebodd for så å skifte lås. Dersom eiendommen fremdeles er bebodd vil vedkommende få beskjed om at han eller hun nå må reise fra eiendommen. Den saksøkte vil i forkant av dette ha mottatt flere henvendelser i forbindelse med salgsprosessen, noe som tilsier at dette tiltaket ikke kommer som noen overraskelse for vedkommende forklarer Pettersen. Til tross for at denne typen tiltak er nødvendig for at salgsprosessen skal gjennomføres synes hun det er rart at medhjelper må være en del i dette. Hun mener at en slik hendelse vil kunne svekke saksøktes tillitt til medhjelper. Hun forklarer at selger fort kan oppfatte situasjonen på den måten at det er medhjelper som står for å ta eiendommen deres, at medhjelper må være til stede er noe hun selv mener trigger den uheldige situasjonen ytterligere (Pettersen, 2016).

”Når medhjelper og namsmannen rett og slett står på døra for å kaste deg ut er det ikke rart at vedkommende får en negativ opplevelse av medhjelper, til tross for at medhjelpers oppgave er å se til at eiendommen selges på best mulig måte” (Pettersen, 2016).

Line Pettersen mener ikke selv at hun har noen rolle i forbindelse med utkastelsen, og mener ikke dette er noe medhjelper nødvendigvis må ta del i. Det er pålagt av lov at medhjelper må være til stede når namsmannen gjennomfører fravikelse av eiendommen, dette er noe hun selv synes er særdeles ubehagelig (Pettersen, 2016).

Når salgsprosessen er gjennomført og stadfestelse av bud er satt skal eiendommen videre overtas av kjøperne. I teorien kan kjøper få en uheldig overraskelse når han åpner døra for første gang forteller Carl-Henrik Lyngås. Han utdyper dette med å si at kjøper fortsatt kan være boende på eiendommen når ny eier overtar. Det ville sikkert vært ekstremt ubehagelig for ny eier forklarer han, men det kan altså i teorien skje (Lyngås, 2016). Walter Høivik støtter Lyngås sin forklaring på at tidligere hjemmelshaver fortsatt kan befinne seg på eiendommen når kjøper låser seg inn for første gang (Høivik, 2016).

”Dersom eiendommen fortsatt er bebodd så er dette på kjøper sitt ansvar”
(Høivik, 2016).

Lyngås forklarer likevel at han selv ikke har opplevd noen uheldige opplevelser mellom kjøper og den tidligere eieren av eiendommen. I praksis er det lite konflikter da eier stort sett er ute av bildet forklarer han (Lyngås, 2016).

Tålmodighet er en ekstra viktig del av denne typen salg forteller Eiendomsmegler Line Pettersen, kanskje til og med enda viktigere her enn ved ordinære salg. Med dette mener hun ikke bare at prosessen i seg selv tar betraktelig lenger tid, men at det er mye mer usikkerhet og mangel på kunnskap knyttet til denne typen salg. Til tross for at hun som medhjelper og den profesjonelle aktive parten i prosessen alltid gjør sitt ytterste for å informere interessenter om de spesielle forholdene på best mulig måte så strekker det ikke alltid til. Mange er interessert og setter stor pris på informasjonen vi formidler sier hun, men enkelte tilfeller gjør at tålmodigheten virkelig kan settes på prøve (Pettersen, 2016).

Pettersen forteller om en hendelse der en interessent henvendte seg til henne for å avtale en privatvisning på en eiendom hun hadde for tvangssalg. Vedkommende hadde liten tid, noe som gjorde at hun la til rette for at visningen skulle skje fortrest mulig sånn at det lot seg gjennomføre. Det ble lagt inn et bud som uten tvil ikke ville blitt godkjent for stadfestelse,

noe hun mener er ganske åpenbart da budet var langt under prisantydning. Slike hendelser kan benyttes som et godt eksempel på at enkelte ikke har satt seg inn i forholdene ved denne typen salg. I likhet med Døskeland legger hun stor vekt på at man må strekke seg lengst mulig som medhjelper for å hjelpe den saksøkte med å få best mulig pris for eiendommen, men at dessverre så får man ikke alltid like godt utbytte av innsats man har lagt inn (Pettersen, 2016).

5.0 Kritisk refleksjon

I dette kapittelet skal vi foreta en kritisk vurdering av eget arbeid med oppgaven. Vi skal se på hva som var godt gjennomført, hva som kunne vært gjort bedre og om det er noen faktorer som kan ha virket inn på resultatene av metoden eller bruken av resultatene.

5.1 Hva var godt gjennomført?

Da vi startet det forberedende arbeidet i forbindelse med oppgaven satte vi opp en tidsplan som inneholdt når de ulike fasene i prosessen skulle ferdigstilles. Selv føler vi at vi har klart å rette oss godt etter denne tidsplanen, og den har vist seg nyttig ved flere anledninger.

Innledende til skriveprosessen fokuserte vi først og fremst dokumentundersøkelser, dette var for å danne et overblikk over hvilke studier som har vært gjennomført om temaet tidligere. Selv om vi fant et begrenset antall tidligere relevante studier dannet disse en god plattform for igangsettelse av eget arbeid. Gjennomgående i oppgaven har vi lagt stor vekt på de personlige intervjuene vi gjennomførte, samt pensumlitteratur og lovverk knyttet til temaet. Ved å bruke dette som hovedgrunnlaget for informasjon i oppgaven mener vi selv at vi har fått et solid grunnlag for å vurdere medhjelpers ansvar og oppgaver i forbindelse med tvangssalg. I forbindelse med intervjuene vi har gjennomført så mener vi selv at vi har valgt representanter med solid erfaring og god kunnskap til å belyse oppgaven med sine tolkninger og opplevelser. Det var viktig for oss at utvalget hadde variert og bred kunnskap om de ulike delene av salgsprosessen, og vi mener derfor at respondentene og informantene dannet et godt grunnlag for besvarelsen av vår problemstilling. Alle vi ønsket å intervju i forbindelse med oppgaven hadde mulighet til å bidra, dette er noe vi er veldig fornøyde med.

5.2 Hva kunne vært gjort bedre?

Selv om vi er meget fornøyd med store deler av arbeidet er det viktig å stille seg kritisk til det endelige resultatet. Da vi har benyttet oss av den kvalitative forskningsmetoden har forberedelsene til skriveprosessen vært tidkrevende, noe som har gjort at enkelte momenter har vært nødt til prioriteres. Dette gjelder først og fremst med tanke på gjennomføring av intervjuer. Dersom vi hadde gjennomført flere intervjuer med et enda bredere spekter av fagpersoner kan det tenkes at flere meninger og erfaringer ville blitt belyst gjennom oppgaven. Innledende til oppgaven vurderte vi om det ville være aktuelt å intervju personer som tidligere har kjøpt tvangssalgobjekter. Disse personene ville hatt direkte kjennskap til prosessen og kunne bidratt til en utdypet forståelse av erfaringene som opparbeides gjennom

kjøp av denne typen eiendom. Gjennom intervjuene har fagpersonene vi snakket med drøftet hvordan enkelte momenter kan oppleves fra kjøperens ståsted, men ved å intervju kjøperen direkte kunne vi muligens ha dannet et klarere bilde på hvordan det faktisk er å kjøpe denne typen bolig. Da forberedelse og gjennomføring av intervjuer er så tidkrevende ved den kvalitative metoden valgte vi derfor å prioritere de ønskede fagpersonene fremfor direkte kontakt med tidligere kjøpere. Vi må derfor stole på at de ulike intervjukildene har gitt en mest mulig korrekt forklaring på kjøpers potensielle opplevelser.

5.3 Er det noen faktorer her som kan ha virker inn på resultatene av metoden eller bruken av resultatene?

Utvalget av intervjupersoner vi har vært i kontakt med har bidratt til å danne et godt grunnlag for oppgavens tematikk. Gjennom sine opplevelser og erfaringer har de bidratt med mye god og relevant argumentasjon. Selv om vi har benyttet utvalgets uttalelser og gitt deres synspunkter stort spillerom, har vi foretatt en selvstendig drøftelse av deres meninger og holdninger. Vi har vektlagt utvalgets forklaringer, pensumlitteratur og lovverket i våre vurderinger, og selv drøftet tematikken i oppgaven.

Når det gjelder utførelsen av intervjuene vi har foretatt er det viktig at vi stiller oss kritisk til resultatene. Allerede ved planleggingen av de enkelte intervjuene former vi selv oppgaven i stor grad. Alt fra hvilke intervjuobjekter vi skal forhøre oss med og til hva salgs spørsmål vi skal stille de enkelte er med på å forme resultatet av undersøkelsen. For å skape et mest mulig representativt forskningsgrunnlag, var det viktig for oss at utvalget skulle inneholde ulike fagpersoner knyttet til tvangssalgprosessen. Som tidligere presentert består derfor utvalget vårt av en megler, to advokater, to tingrettsdommere og en saksbehandler. Til tross for vårt nøye vurderte utvalg, er vi bevisste på at andre intervjuobjekter kunne ført til andre resultater. Hvis vi hadde hadde intervjuet en som hadde kjøpt et tvangssalgobjekt ville vedkommende ha forklart hvordan prosessen faktisk oppleves. Det samme gjelder hvis vi hadde forhørt oss med en tidligere saksøkt. Vi mener likevel at vi har foretatt et representativt utvalg i forbindelse med vår problemstilling. Først og fremst så er vi ute etter å se de lovmessige forskjellene mellom tvangssalg og ordinært salg, og hvordan dette påvirker medhjelpers oppgaver. Utvalget gir oss derfor et godt grunnlag til å besvare disse spørsmålene.

Når man selv skal fylle rollen som intervjuer så er faren for å forme dataene stor. Gjennom planlegging og utførelse av intervjuene har vi forsøkt å legge stor vekt på at de enkelte

fagpersonene skal få muligheten til å ytre sine egne opplevelser og erfaringer. Rent praktisk hadde vi laget en liste med spørsmål vi ønsket å få svar på, men vi hadde også med åpne spørsmål slik at respondensene og informantene også fikk noe friere tøyler. Alle vi snakket med var klare i sine meninger og formidler dette på en god måte. Til tider var også enkelte som ble så ivrige med sine besvarelser at de svarte på flere spørsmål innad i samme svar. På denne måten svarte de på spørsmålene før vi fikk stilt dem. Til tross for at vi i stor grad ønsket å gi intervjuobjektene stor frihet i sin respons, så vil vår egen deltakelse i intervjusituasjonen prege svarene. I tillegg til dette så har vi tolket fagpersonenes svar gjennom oppgaven, noe som også fører til at besvarelsen vil bære et stort preg av vårt eget fokus. Resultatet av dette er at ulike momenter kan utebli fra oppgaven. Faren er derfor at vi har oversett eller feiltolket informasjon som som kunne preget oppgaven. Vi har hele veien vært bevisste på metoden vi har valgt og dens begrensinger og utfordringer.

Med bakgrunn i den undersøkelsen vi har gjort mener vi at vi har kommet frem til rimelige resultat. Om noen andre hadde foretatt seg de samme undersøkelser, informanter og respondenter, og samme litteraturgjennomgang ville de kommet frem til samme resultat.

6.0 Konklusjon

Vi har i arbeidet med denne oppgaven forsøkt å bli bedre kjent med medhjelpers rolle ved tvangssalg og hvordan dette skiller seg fra frivillig salg. Samtidig ønsket vi å etablere kunnskap som kunne bidra til en presis oversikt over hvilke råd medhjelper bør gi potensielle kjøpere. Gjennom oppgaven ble vi bedre kjent med krav og regler i lovverket rundt tvangssalg og vi fikk også innsyn i hvordan det kan fungere i praksis.

6.1 Hva betyr dette for vår problemstilling?

Et tvangssalg stiller store krav til medhjelper, og krever i mange tilfeller mer av medhjelper enn ved frivillige salg. Det er vesentlige forskjeller mellom disse to omsetningsmetodene, spesielt hva gjelder eksisterende lovverk og opparbeidede rutiner.

Som medhjelper ved et tvangssalg er det viktig å være bevisst på lovverket da dette er annerledes enn ved frivillige salg. Det er også viktig å tenke på at selv om eiendomsmeglingsloven også gjelder ved denne type salg, vil tvangsfullbyrdelsesloven alltid stå sterkere dersom de to respektive lover kommer i konflikt med hverandre.

Det er også svært viktig at potensielle kjøpere får den informasjonen som medhjelper sitter med. Ofte er det vanskelig å innhente all nødvendig informasjon og da er det viktig at medhjelper opplyser om hvorfor. Det er også viktig at medhjelper sørger for å informere interessenter om forholdene rundt tvangssalg slik at budgiver vet hva han går til. Selv om det naturligvis er viktig for kjøper å få informasjon om alle forhold rundt et frivillig salg, er det enda viktigere at kjøper er kjent med de spesielle reglene rundt nettopp tvangssalg.

I tillegg må medhjelper ved tvangssalg være bevisst på den saksøkte og de spesielle hensyn dette fordrer. Det er viktig i de tilfellene hvor saksøkte velger å samarbeide med medhjelper at han blir møtt med forståelse og føler seg ivaretatt. Medhjelpers rolle er å få en pris for huset som vil gi den saksøkte best mulig utgangspunkt etter salget. Hensyn til den saksøkte går også på hvordan boligen annonseres og at den blir avvertet mest mulig likt et frivillig salg.

Et tvangssalg er en mer tidkrevende og mer omfattende, da er flere parter involvert i salget, enn frivillige salg både for medhjelper og for kjøper. Medhjelperen må forholde seg til både kreditor, tingretten, den saksøkte og potensielle kjøpere. For budgiver er denne prosessen

også tidkrevende på grunn av den lange budfristen og usikkerheten rundt videre forhold frem til stadfestelse.

I arbeidet med oppgaven har vi lært at til tross for det strenge regelverket og de potensielle tvistene som kan oppstå ved denne type salg *så går det som regel fint*. Dette er i hvert fall den generelle oppfatningen blant de vi har intervjuet. Vi håper å kunne bidra til å styrke medhjelpers arbeid og dermed bidra til en profesjonalisering av eiendomsmegleryrket gjennom denne oppgaven. Vi vil ta med oss det vi har lært gjennom arbeidet med denne oppgaven videre i våre egne karrierer som eiendomsmeglere og mener at vi har et godt grunnlag til å nå kunne bistå som medhjelpere ved tvangssalg.

6.2 Hvilke råd bør vi gi potensielle kjøpere?

Vi mener at det å kunne gi interessenter best mulig råd i forkant av en visning og før de eventuelt legger inn bud på eiendommen er en viktig del av medhjelperrollen. Vi ønsker å legge vekt på at en medhjelper bør yte litt ekstra for å sørge for at en eventuell kjøper er trygg på hva han kan forvente og hva han bør være obs på.

Som nevnt tidligere er det enighet om at det bør oppfordres til at interessenter har med seg fagkyndig på visning. Både med tanke på kjøperens begrensede reklamasjonsrett og med tanke på hvor lite informasjon medhjelper kan i enkelte tilfeller sitte med om eiendommen. Her vil det være veldig viktig at interessenter går grundig gjennom boligen for skjulte feil eller mangler, slik at når det kommer tid til å legge inn bud så er man klar over hva man går til. Det er så klart svært varierende hvordan tvangssalgobjekter ser ut, men ofte så er det objekter som er dårlig vedlikeholdt og forsømt.

Det er også svært viktig at medhjelper gjør interessenter oppmerksom på det strenge lovverket rundt tvangssalg. Her kan en vise til vedlegg som er pålagt å legge ved salgsoppgaven, men likevel er det viktig å være tilgjengelig for spørsmål rundt omfanget av loven. Herunder er det viktig å gjøre interessentene oppmerksom på regelverket rundt budgivning og den begrensede reklamasjonsretten. Selv om eiendommen selges gjennom en profesjonell medhjelper betyr ikke dette at kjøper sitter med samme rettighetene som ved et frivillig salg, og dette mener vi kan være viktig å påpeke. Det er naturligvis også viktig å ikke skremme interessentene, men opptre profesjonelt og informerende for å berolige.

6.3 Forslag til utbedring og videre forskning

Som nevnt innledende i kapittel 2 ønsker vi å komme med forslag til utbedringer som vi gjennom våre undersøkelser mener kunne vært hensiktsmessige for gjennomførelsen av tvangssalg.

Et av momentene som skiller seg ut er annonsering. Vi ser at praksisen ved annonsering er ulik mellom medhjelperne. På den ene siden har vi de som mener at det skal fremgå av finnannonsen at det gjelder et tvangssalg, men på den andre siden har vi de som mener det absolutt ikke skal fremgå av finnannonsen. Dette for å verne den saksøkte. I lovens forstand skal ”medhjelper avvertere formuesgodet på den måte som er vanlig ved frivillig omsetning gjennom megler”, jf. tvangsl. §11-25. Det er derfor ikke spesifisert i loven om det skal eller ikke skal fremgå, men at den skal annonseres som ved et frivillig salg. Loven er dermed åpen for tolkning. På bakgrunn av dette ønsker vi ikke å si hva som er beste praksis, men vi mener det er svært viktig med enighet og standard praksis i bransjen med tanke på både saksøkte og potensielle interessenter.

Et annet moment vi mener kunne vært endret på er budfristen. På grunn av den lange budfristen kan enkelte interessenter være mer skeptiske til å legge inn bud, spesielt hvis de er på boligjakt. Det vil ikke være mulig å operere med budfrister som ved frivillig salg på grunn av saksbehandlingstid, men at kravet kunne vært kortet ned mener vi er gjennomførbart. Både med tanke på den saksøkte og budgiver ville en slik endring vært til fordel. For den saksøkte vil gjelden fortsette og vokse helt frem til oppgjørsdagen, noe som gjør at sjansen for at saksøkte kan sitte igjen med litt etter salget blir mindre. Også med tanke på budgiver så ville dette vært til fordel, vi tror at ved en kortere bindingstid vil det være flere som kan være interessert i å legge inn et bud. Som nevnt vil ikke det være mulig å korte den ned til de samme fristene som ved et frivillig salg, men at det burde vurderes å kutte de seks ukene budgiver er bundet til budet ned til tre uker.

Noe som vi vil oppfatte som ubehagelig den dagen vi skal gjennomføre tvangssalg selv er om vi må være med på fravikelse av eiendommen. Det kan tolkes fra den saksøktes side som at medhjelper er der for å ta huset, noe som vil svekke tilliten mellom saksøkte og medhjelper. Dette kan mulig prege i hvilken grad den saksøkte er villig til å samarbeide med medhjelper hva angår informasjon som må innhentes. I henhold til loven har medhjelper møteplikt dersom namsmannen pålegger dette. Etter å ha snakket med Line Pettersen fikk vi inntrykk av

at det er vanlig praksis at namsmannen pålegger medhjelper nettopp dette. Vi mener derfor at det ikke burde være mulighet for namsmannen å pålegge medhjelper dette. Dette på bakgrunn av hensyn til tillit mellom medhjelper og den saksøkte, og for å ikke sette medhjelper i en unødvendig og ukomfortabel situasjon.

Selv om vi mener dette er utbedringer som ville vært til fordel for partene involvert bør det gjøres mer forskning og faglig utredning enn hva vi har foretatt oss her. Vi mener også at det er behov for en generell etisk gjennomgang av lovverket for å bidra til en felles tolkning av loven og de kravene god meglerskikk stiller.

7.0 Presentasjon av hovedfunn

Avslutningsvis vil vi summere opp de viktigste funnene vi har kommet over gjennom arbeid med oppgaven. Vi skal se på de største forskjellene og ulikhetene ved gjennomføringen av et tvangssalg contra et frivillig salg.

Annonsering

Ved annonsering av eiendommen var vi i forkant av våre intervju sikre på at ved avisannonsering og nettannonsering skulle det ikke fremgå at boligen ble tvangssolgt for å verne den saksøkte. Dette på bakgrunn av at det fremkommer av faglitteratur at kravet til god meglerskikk krever at det ikke i noen form for annonsering skal opplyses om at det omhandler tvangssalg. Etter at vi snakket med advokat Døskeland og eiendomsmegler Pettersen kom det frem at det var uenighet i tolkingen av loven og forskjell i praksisen rundt dette. Døskeland mente det skulle fremgå av nettannonsering, mens Pettersen mente det var opp til hver enkelt å lese salgsoppgaven nøye før de kom på visning. Hun drar frem at saksøktes hensyn veier tyngst. Selv om krav til god meglerskikk mener at det ikke skal fremgå, er disse kravene bare normer for gjennomføring av salg. Vi mener derfor at det er behov for en gjennomgang av praksis, for å unngå slike uenigheter.

Salgsoppgaven

Salgsoppgaven ved et tvangssalg skal utarbeides på lik linje som ved et frivillig salg. Likevel ble vi positivt overrasket over vedlegget som er pålagt å ha med i salgsoppgaven ved denne type salg. Her informeres det om regelverk og forhold rundt et slikt salg, og interessenter har god mulighet til å sette seg inn i dette før visning. Til tross for at salgsoppgaven skal være lik som ved frivillig salg er det tydelig at respondentene mener det kan være svært vanskelig å innhente alt av relevant informasjon, dersom den saksøkte ikke vil samarbeide.

Takstrapporten utarbeidet av takstmann vil derfor legges enda mer vekt på enn ved frivillig salg, og medhjelper vil ofte henviser til denne ved mangel på informasjon.

Fagkyndig

Noe det var stor enighet i blant alle vi har snakket med var viktigheten av å ha med seg en fagkyndig på visning. Spesielt hvis objektet er i tydelig dårlig stand. Dette ville de også oppfordre til om de hadde kontakt med interessentene i forkant av visning.

Budfrist

Den forlengede budfristen var noe vi på forhånd hadde gjort oss opp en mening på at ville være en utfordring. Etter samtale med tingrettene ser vi tydeligere hvorfor dette er en lang prosess. Det var likevel uenighet rundt hvorvidt dette er nødvendig, og enkelte mente at denne fristen kunne uten problem vært kortet ned med noen uker. Av de praktiserende vi snakket med var det enighet i at denne forlengede budfristen kunne gjøre potensielle kjøpere usikre og at dette kunne by på utfordringer for medhjelper. Det de drar frem som det viktigste før et bud legges inn er at budgiver er innerforstått med hva det vil si å legge inn denne typen bud.

Kjøpekontrakt

En stor forskjell mellom tvangssalg og frivillig salg er mangelen på kjøpekontrakt. Under utarbeidelsen av kjøpekontrakten har partene muligheten til å forhandle seg i mellom, dette får du ikke muligheten til ved tvangssalg. Særdeles viktig er det derfor at medhjelper formidler alt av tilgjengelig informasjon til kjøperen før budet legges inn.

Overtagelse

Overtagelsen av denne typen bolig skiller seg ut fra hvordan det gjennomføres ved frivillig salg. Her er kommet det frem at kjøper selv har ansvaret for å lese av og rapportere inn strøm. Medhjelper bistår heller ikke med selve overtagelsen da kjøperen må hente nøkkelen selv på meglerkontoret. Ved et vanlig salg ville det blitt gjort en kontroll av nedvask og andre forhold, mens ved et tvangssalg overtar kjøperen boligen som den er. Skulle boligen være fylt av møbler eller søppel fra tidligere eier er det kjøpers oppgave å kvitte seg med dette.

Reklamasjonsrett

Et viktig moment ved denne type salg er den begrensede reklamasjonsretten. Skulle kjøper ha vært svært uheldig og det viser seg mangler ved bolig i etterkant vil det i tillegg være vanskeligere å hevde mangel enn ved frivillig salg. Derfor står kjøperens undersøkelsesplikt ekstra sterkt ved denne type bolig. Kjøperen vil aldri kunne kreve hevelse av kjøpet, men kan ved få anledninger kunne kreve prisavslag. Svært sjeldent ser vi tvister på dette i følge de vi har intervjuet, noe som vi ble overrasket over. Ting går stort sett fint er den generelle oppfatningen.

Intervjuoversikt

Anonym kilde Fredrikstad Tingrett, Fredrikstad, 01.03.2016 (Personlig intervju)
Tingrettsdommer, Fredrikstad Tingrett

Døskeland, Ole Rune Døskeland. Førde, 13.04.2016 (Personlig intervju med lydopptak)
Advokat MNA/NEF, Fjordane Advokatkontor

Høyvik, Walter. Førde, 13.04.2016 (Personlig intervju med lydopptak)
Tingrettsdommer, Fjordane tingrett

Lyngås, Carl-Henrik. Fredrikstad, 25.02.2016 (Personlig intervju)
Advokat, Eie Fredrikstad

Pettersen, Line. Fredrikstad, 25.02.2016 (Personlig intervju)
Eiendomsmegler MNEF, Eie Fredrikstad

Sundal, Geir Helge. Førde, 13.04.2016 (Personlig intervju med lydopptak)
Førstekonsulent, Fjordane tingrett

Bibliografi

Bråthen, T., & Solli, M. (2011). *Lærebok i praktisk eiendomsmegling del 1*. Oslo: Norges Eiendomsmeglerforbund.

Domstoler, N. (2016, 04 12). *Norges Domstoler*. Hentet 04 18, 2016 fra Tvangssalg: <http://www.domstol.no/globalassets/upload/da/internett/domstol.no/domstoladministrasjonen/statistikk/statistikk-2015/arsstatistikk--forsteinstans-2015.pdf>

Gisle, J. (2012, 12 08). *Store norske leksikon*. Hentet 04 15, 2016 fra Kjennelse: <https://snl.no/kjennelse>

Grime, A.-C. (2016, 04 12). *UiO: DUO vitenarkiv*. Hentet fra Eiendomsmeglingsloven vs. Tvangsfullbyrdelsesloven: Hvilken betydning har bestemmelsene i eiendomsmeglingsloven når det er oppnevt medhjelper til tvangssalg etter tvangsfullbyrdelsesloven. En gjennomgang av utvalgte områder.: <https://www.duo.uio.no/bitstream/handle/10852/35343/172724.pdf?sequence=6&isAllowed=y>

Hartwig, K. (2014, 11 29). *Dagens Nærlingsliv*. Hentet 05 02, 2016 fra Kun èn av 100 ville kjøpt aksjeleilighet: <http://www.dn.no/privat/eiendom/2014/11/29/1220/Boligkjop/kun-n-av-100-ville-kjopt-aksjeleilighet>

Jacobsen, D. (2005). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. Kristiansand: Høyskoleforlaget AS - Norwegian Academic Press.

Langfeldt, S. (u.d.). *Lov og rett for næringslivet*. Oslo: Universitetsforlaget i kommisjon for Focus Forlag AS.

Næssvik, B. (2002). *Tvangssalg gjennom eiendomsmegler*. Oslo: Norges Eiendomsmeglerforbund.

Sandmæl, S. (2016, 03 10). *DNB Feed*. Hentet 04 18, 2016 fra Hvor dystert står det egentlig til med økonomien vår?: <https://dnbfeed.no/privatokonomi/hvor-dystert-star-det-egentlig-til-med-okonomien-var/>

Walthinsen, R. B., & Gabrielsen, T. (2010, 05 14). *BIBSYS Brage*. Hentet 03 05, 2016 fra Bacheloroppgave ved Handelshøyskolen BI: <https://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/94449/BachelorEMS2010.pdf?sequence=1&isAllowed=y>