

BACHELOROPPGAVE

“Lønner det seg å selge bruktbolig uten bruk av eiendomsmegler?”

Hvor mye kan man spare? Vil en megler oppnå høyere pris? Er risikoen høyere ved privat salg?

av

115 og Helene Sætre
178 og Gaute Silseth
127 og Linn Katrine Fivelsdal

"Do you profit from selling used housing without the use of real estate agents?"

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 (Skriv inn tittel) 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:

115 og Helene Sætre

JA NEI

178 og Gaute Silseth

JA NEI

127 og Linn Katrine Fivelsdal

JA NEI

Forord

Denne Bacheloroppgaven er skrevet som en avsluttende del av vår bachelorgrad i eiendomsmegling ved Høgskulen i Sogn og Fjordane, våren 2016.

Vi har valgt dette temaet ut fra egen interesse og tips fra bekjente som jobber som eiendomsmeglere. Etter å ha lest mye rundt dette temaet og sakene som tidligere har blitt skrevet om i media, syntes vi at dette virket som et interessant tema å undersøke. Gjennom denne oppgaven har vi fått mulighet til å tilegne oss kunnskap vi også kommer til å få bruk for når vi skal ut i arbeidslivet. Prosessen har vært krevende, lærerik og spennende. Gjennom hele oppgaven har vi hatt et utrolig bra samarbeid, der alle tre har bidratt like mye i arbeidet.

Vi vil gjerne takke alle som har hjulpet oss gjennom denne prosessen.

Takk til Sverre Høgheim for viktige, konstruktive tilbakemeldinger og god veiledning, samt Torbjørn Årethun som tok seg tid til å bidra med hjelp til analyse av datamaterialet og gode råd.

Vi vil også takke alle respondentene som tok seg tid til å svare på våre undersøkelser, og venner og familie for tips, hjelp og motivasjon.

Sogndal, 20. mai 2016

Gaute Silseth

Helene Sætre

Linn Katrine Fivelsdal

Sammendrag

I den siste tiden har vi sett at media flere ganger har skrevet om salg av bolig med eller uten megler. Meglers honorar blir stadig kommentert. Det spekuleres i hvorvidt eiendomsmeglere tar seg for godt betalt, og det blir påstått at salg av bolig ikke er en risikosport. Vi har analysert og sett på tidligere forskingsrapporter og bacheloroppgaver, og valgte derfor å fokusere på om det lønner seg å selge privat eller å bruke eiendomsmegler gjennom hele salgsprosessen.

Problemstillingen vår er “Lønner det seg å selge bruktbolig uten bruk av eiendomsmegler?” og oppgaven vår tar utgangspunkt i tre faktorer for å finne ut hva som lønner seg. Disse faktorene er: Hvor mye kan man spare ved å selge privat, vil en megler oppnå høyere pris og er risikoen høyere ved privat salg.

Den teoretiske bakgrunnen for vår studie er sekundære datakilder som fagrapporter, tidligere bacheloroppgave, lærebøker, nettbaserte artikler og lovsamling. Metoden i studien er triangulær, her har vi kombinert kvalitativ og kvantitativ metode. Vi sendte ut intervju på e-post til eiendomsmeglere for at de skulle kunne svare grundig når de selv følte de hadde tid. Vi kontaktet samtlige private selgere på finn.no med en e-post med vedlagt link til spørreskjema omhandlende privat salg. Det generelle spørreskjemaet la vi ut på våre personlige plattformer i sosiale medier.

Vår oppfatning er at våre funn er interessante. Vi har kommet frem til et gjennomsnittlig beløp man kan spare ved å selge privat. Likevel tar vi i betraktning hvilken pris en eiendomsmegler eventuelt vil kunne oppnå for boligen, samt hvilke risikoer som foreligger dersom man velger å gjennomføre salgsprosessen selv.

Summary

In the recent time the media repeatedly have written about the sale of housing, with or without a real estate broker. Broker fees are often commented, and it is speculated whether agencies charge too much. It is also claimed there is very little risk in selling your house privately. We have analyzed and looked at previous research reports and bachelor theses, and therefore chose to focus on whether it pays to sell privately or to use real estate agents throughout the sales process.

Our problem is "Do you profit from selling used housing without the use of real estate agents?" and our task/assignment is based on three factors to determine what pays off. These factors are: How much can you on selling privately, can a broker obtain a higher price and is the risk greater when it comes to private sales.

The theoretical background for this study is secondary data sources such as technical reports, former bachelor thesis, textbooks, online articles and code of laws. The method of the study is triangular. We have combined qualitative and quantitative methods. We sent out an interview by e-mail to real estate agents, so that they would be able to answer thoroughly when they felt they had the time. We contacted all private sellers on finn.no with an e-mail, with an attached link to the questionnaire about private sales. We left the general questionnaire on our personal platforms in social media.

We believe that our findings are interesting. We have arrived at an average amount one can save by selling privately. Nevertheless, we take into consideration if a real estate agent will be able to achieve a higher price for the property, as well as the risks if one chooses to conduct the sale process alone.

Innholdsfortegnelse

1.1 BAKGRUNN FOR PROBLEMSTILLING	8
1.2 PROBLEMSTILLING	9
1.3 AVGRENSING	9
1.4 KATEGORISERING AV RESPONDENTER	10
1.5 FORVENTNINGER	10
<u>KAPITTEL 2 - TEORI</u>	<u>11</u>
2.1 HISTORIKK:	11
2.1.1 TIDLIGERE UNDERSØKELSER:	11
2.1.2 TIDLIGERE BACHELOROPPGAVE	16
2.2 DEFINISJONER	17
2.2.1 KRAV TIL FORETAK OG MELLOMMANN	17
2.2.2 GOD MEGLERSKIKK	17
2.2.3 ”SOLGT SOM HAN ER”	17
2.2.4 MEGLERS VEDERLAG	17
2.3 SALG AV EIENDOM	18
2.3.1 KRAV TIL EIENDOMSMEGLER	18
2.3.2 KRAV TIL PRIVAT SELGER	19
<u>KAPITTEL 3 – METODE</u>	<u>21</u>
3.1 FORSKNINGSDESIGN	21
3.1.1 EKSPERIMENTELT DESIGN	21
3.1.2 DESKRIPTIVT DESIGN	21
3.1.3 KAUSALT DESIGN	22
3.2 VALG AV DESIGN	22
3.3 KVALITATIV OG KVANTITATIV METODE:	22
3.3.1 KVALITATIV METODE	22
3.3.2 KVANTITATIV METODE	22
3.4 PRIMÆR- OG SEKUNDÆRDATA	23
3.4.1 PRIMÆRDATA	23
3.4.2 SEKUNDÆRDATA	23
3.5 VALG AV METODE	23
3.6 VALG AV UTVALG	24
3.7 INNSAMLING OG BEHANDLING AV DATA	25
<u>KAPITTEL 4 – EMPIRI</u>	<u>26</u>
4.1 PRESENTASJON AV FUNNENE I FREKVENSTABELLENE	26
4.1.1 SPØRREUNDERSØKELSE – GENERELT UTVALG	26
4.1.2 SPØRREUNDERSØKELSE – PRIVAT SALG	29
<u>KAPITTEL 5 – ANALYSE OG DRØFTING</u>	<u>32</u>
5.1 VIKTIGE FUNN	32
5.1.1 TIDS- OG RESSURSBRUK SPART VED PRIVAT SALG AV EGEN BOLIG	32

5.1.2 KRYSS-KORRELASJON MED SVAR FRA DET GENERELLE SPØRRESKJEMAET	36
5.1.3 KRYSS-KORRELASJONSANALYSE FOR SPØRRESKJEMA TIL PRIVATE SELGERE	42
5.2 I HVILKEN GRAD SAMSVARER VÅRE FUNN MED TEORI OG TIDLIGERE EMPIRI?	43
5.2.1 ER DET LØNNSOMT Å SELGE UTEN MEGLER?	43
5.2.2 VIL EN MEGLER OPPNÅ BEDRE PRIS?	45
5.2.3 ER RISIKOEN HØYERE VED PRIVAT SALG?	47
5.3 SAMSVAR MED PROBLEMSTILLING OG EMPIRI	50
5.3.1 ER DET LØNNSOMT Å SELGE UTEN MEGLER?	50
5.3.2 VIL EN MEGLER OPPNÅ HØYERE PRIS?	50
5.3.3 ER RISIKOEN HØYERE VED PRIVAT SALG?	51
5.4 KONKLUSJON	53
5.5 FORSLAG TIL VIDERE UNDERSØKELSER	53
<u>REFERANSELISTE</u>	<u>61</u>

Kapittel 1 - Innledning

Eiendomsmegler er per dags dato en beskyttet tittel. Forutsetningen for å kunne bruke tittelen og praktisere som autorisert megler er at man har fullført høyere utdanning, samt hatt en to års praksisperiode som eiendomsmeglerfullmektig. Likevel er det ingenting i veien for at du som privatperson kan velge å selge boligen din selv uten bruk av eiendomsmegler.

1.1 Bakgrunn for problemstilling

I det siste har vi sett en klar tendens til at diverse annonsører tilbyr tjenester på nett som bistand ved privat salg, og oppfordrer til å selge egen bolig uten bruk av eiendomsmegler.

Også Forbrukerrådet har ved flere anledninger gått ut og anbefalt å selge boligen selv (Skogly, 2012). På forbrukerrådets egne sider kan man finne en guide rettet mot privatpersoner som ønsker å selge boligen selv (Forbrukerrådet, *sjekklister selge bolig selv*), samt flere innlegg hvor det blir stilt spørsmål til eiendomsmeglerbransjens prissetting og tryggheten det medfører å bruke megler (Bartholdsen, 2015).

Argumentet for å selge bolig selv ser ut til å være at det er lønnsomt, fordi man ikke trenger å betale vederlag for at en megler skal gjøre arbeidet, og at risikoen er relativt lav.

Media har også plukket opp tråden og har laget flere saker der privatpersoner står frem og forteller hvor mye de har spart på å selge privat (Gjerding, Norman, 2011 (oppdatert: 2015)). Eiendom Norge mener det er en klar fordel å bruke megler ved salg av bruktbolig. Administrerende direktør i Eiendom Norge, Christian Dreyer, har selv skrevet et innlegg på Eiendom Norges hjemmesider, hvor han forsvarer bruk av megler (Dreyer, 2015). Videre påstår Dreyer at Forbrukerrådet har kommet med flere uriktige uttalelser den seneste tiden.

Megleres argumenter for å velge å selge boligen med bruk av mellommann ser ut til å være sikkerheten en megler kan tilby, samt at en megler kan oppnå høyere pris for boligen.

Denne oppgaven vil ta for seg salg av bruktboliger med og uten bruk av eiendomsmegler. Vi ønsker å gå nærmere inn på begrepet "lønnsomt", og forsøke å få klarhet i om det stemmer at man sparer penger på å utføre alt arbeidet selv. For å ha sammenligningsgrunnlag med meglers

vederlag, vil vi forsøke å finne ut hva privatpersoner ville ha hatt i vederlag for tilsvarende jobb. For å komme frem til “vederlaget” for privatpersoner, multipliserer vi gjennomsnittlig timepris på våre respondenters fritid, og gjennomsnittlig tidsbruk ved privat salg. Dessuten diskuterer vi om meglere oppnår en bedre pris enn privatselgere, og om det foreligger en større risiko ved å selge privat.

For ordens skyld har vi i denne oppgaven valgt å bruke titlene megler og eiendomsmegler, og begrepene vederlag og honorar om hverandre. I tillegg blir det å selge egen bolig uten bistand fra eiendomsmegler, referert til som privat salg.

1.2 Problemstilling

Vi skal gå nærmere inn på meglerens vederlag, antatt sparing ved privat salg, aktive arbeidstimer og gjeldende lovverk ved salg av bruktbolig. Samt at vi utforsker eventuelle risikoer ved å selge bruktbolig privat og ved hjelp av megler. Med bakgrunn i dette har vi kommet fram til følgende problemstilling:

Lønner det seg å selge bruktbolig uten bruk av eiendomsmegler?

Med problemstillingen ønsker vi å finne svar på følgende spørsmål:

- **Hvor mye kan man spare?**
- **Vil en megler oppnå høyere pris?**
- **Er risikoen høyere ved privat salg?**

1.3 Avgrensning

I oppgaven fokuserer vi på selgers oppfatning av hvorvidt et privat salg er lønnsomt. Dette i form av hvor lang tid som har blitt brukt, pris man oppnår, eventuell risiko man tar og følelsen selger sitter igjen med etter salget. Vi har dermed ikke direkte sett på hvorvidt salg av bruktbolig uten eiendomsmegler føles lønnsomt eller ikke for kjøper. En stor andel private selgere velger å få bistand fra eiendomsmeglere eller advokater ved oppjøret. Vi bruker begrepet privat salg for både de som har valgt å få bistand til de finansielle sidene ved salget og de som har gjennomført hele salget på egenhånd.

Vi forsøker i deler av oppgaven å avgrense datamaterialet geografisk, og ser da i hovedsak på Bergen og Sogndal. Dette er særlig når vi henter inn informasjon om prisantydning og oppnådd salgssum. Når vi bruker ordet lønnsomt innebærer dette om man sparer penger på å ikke bruke megler, men vi ønsker også å se på de mulige konsekvensene ved privat salg; som om megler ville oppnå bedre pris og om det kan oppstå problemer i ettertid.

1.4 Kategorisering av respondenter

Vi har tre ulike grupperinger for respondentene på våre undersøkelser. Meglere, private selgere og et ikke-tilfeldig utvalg av befolkningen, vi kaller disse den generelle befolkningen.

1.5 Forventninger

Vi forventer at vi gjennom våre undersøkelser og utregninger vil kunne vise at det ikke er mer lønnsomt å selge privat kontra med hjelp fra eiendomsmegler. Vi har en forventning om at ved å finne ut hva privatpersoner vil prissette fritiden sin til, vil vi komme frem til en “vederlagpris” som er noenlunde forenelig med meglers vederlag. Vi tror at risikoen man tar ved privat salg vil vise seg å være langt større enn ved salg med megler, og derfor forventer vi å kunne vise at det på dette punktet vil være mer lønnsomt å bruke megler. Vi forventer at det foreligger en generell holdning om at eiendomsmegler vil oppnå bedre pris for brukbolig enn en privat person. Hvorvidt dette er tilfellet er vi ikke overbevist om.

Kapittel 2 - Teori

2.1 Historikk:

Her presenterer vi tidligere teorier og undersøkelser som har vært relevante for bacheloroppgaven vår. Undersøkelsene tar for seg flere av våre spørsmål knyttet til problemstillingen.

2.1.1 Tidligere undersøkelser:

Tidligere undersøkelser fra SIFO, Statens Institutt for forbruksforskning, har forsket på holdninger til eiendomsmeglere og grunner til å selge selv, boligsalg og salgsmetoder, kjøp og salg av bolig: eiendomsmeglerens rolle. Forbrukerrådet har i samarbeid med TNS Gallup gjennomført en undersøkelse om erfaringer med boligkjøp i perioden 2009 til 2014.

Forskningsrapport: Boligsalg og salgsmetoder

Kjøp og salg av bolig er en stor kostnad. Det er kanskje den største økonomiske transaksjonen mennesker i vårt samfunn gjennomfører i løpet av livet. I fagrapporten til SIFO om boligsalg og salgsmetoder kommer det tydelig frem hva som er tendensen i Norge når det gjelder boligsalg. Under er det referert fra Stamsø, M.A. (2012) *Boligsalg og salgsmetoder* (Fagrapport, Statens Institutt for forbruksforskning).

I hovedsak indikerer denne fagrapporten at de fleste velger å bruke fagfolk til å gjennomføre hele salgsprosessen. I veldig sentraliserte områder viser rapporten at tilbøyeligheten for bruk av megler i salgsprosessen øker. I de mindre sentraliserte områdene er det mindre sannsynlig at megler blir benyttet. Det er altså tydelige forskjeller geografisk.

Alder hadde en signifikant betydning for sannsynligheten for bruk av megler. For den eldste aldersgruppen (60 år og oppover) avtar sannsynligheten med 40 % for bruk av megler sammenlignet med den yngste aldersgruppen (18-29 år). En annen betydelig årsak er utdanningsnivå. Er man på et høyt utdanningsnivå, vil man lettere bruke megler i hele salgsprosessen. Sannsynligheten øker med 30 % for høyskole og universitetsutdanning sammenlignet med de andre utdanningsgruppene.

Eiendomsbransjen har utviklet seg i takt med stigende boligpriser i markedet. Vederlaget har økt som følge av at kjøpesummene er betraktelige høyere enn for 30 år siden. I 2010 var gjennomsnittet på 2% av boligprisen, men her også finnes det geografiske variasjoner.

I Norge er det boligselgerne som betaler for vederlaget til megleren under oppgjøret. Før loven om eiendomsmegling ble vedtatt i 1989, var det boligkjøperne som betalte meglers vederlag. Selv om vederlaget kan gi høy fortjeneste, vil bruken av provisjon skape usikkerhet for meglerne på grunn av høy risiko. Økende vederlag til megler, mulighet til annonsering på nett og tilgjengelige tjenester som selvhjelpverktøy kan være en faktor til at flere velger å selge bolig selv.

Teknologien utvikler seg hele tiden, og kanskje særlig i denne bransjen har det en stor betydning for fremtiden til megleren. Det har utviklet seg hjelpemidler som gjør at det blir lettere for private selgere å selge alene, selv om det er tid- og ressurskrevende. Fra 1. januar i 2010 fikk privatpersoner tilgang til nettportaler som annonserer salg av bolig, som finn.no. Dette blir betraktet som et gjennombrudd for privat salg, og ga privatpersoner muligheter for å gjennomføre salgsprosessen alene. Likevel benytter de fleste profesjonell mellommann med oppgjøret. For privatselgere dukket det etterhvert også opp flere "selvhjelpsverktøy" på nett. Her kan privatpersoner kjøpe ulike pakkeløsninger for forskjellige deler av salgsprosessen.

I følge forskningsrapporten til Stamsø scorer eiendomsmeglerne lavt på forbrukertilfredshetsundersøkelser. Tilfredsheten til forbrukerne blir målt i tillit, transparens og klageforhold i ulike bransjer. Her rangerer meglerbransjen blant de laveste. Tiltaket staten gjorde var å endre på lovverket i 2008 for å øke kvaliteten på tjenesten. I 2008 stilte staten krav om at de som jobber aktivt som eiendomsmeglere må ha utdanning som eiendomsmegler eller advokat. I tillegg kom det krav om fagansvarlig på hvert kontor og ansvarlig megler for hvert oppdrag.

Forskningsrapport: Holdninger til eiendomsmeglere og grunner til å selge bolig selv

Hensikten med studien er å undersøke hva respondentene mener om de ulike salgsmetodene, og hvorvidt de velger å selge selv og hvorfor. Befolkningens holdninger til salgsmetoder med eller uten megler blir avdekket i denne studien. Det kommer frem at holdningene varierer etter hvor i landet man bor, i forbindelse med en rekke sosioøkonomiske forskjeller. Under er det referert fra Stamsø, M.A. (2012) *Holdninger til eiendomsmeglere og grunner til å selge bolig selv* (Fagrapport, Statens Institutt for forbruksforskning).

Undersøkelsen viser at 71% av respondentene ønsker å selge ved hjelp av eiendomsmegler, 15 % ønsker å benytte seg av advokat/megler kun til oppgjøret, og bare 7% vil gjøre alt selv. Den viser også at holdningene varierer geografisk. I Hordaland er det 70% som ville benyttet megler, mens i Sogn og Fjordane er det kun 57% som benyttet megler.

Når det gjelder holdninger til å selge selv, sier 46% at det er for dyrt med megler. Noen respondenter mener de kunne ha gjort en like god jobb selv, og at det ville være enkelt å selge selv. Undersøkelsen viser at en av årsakene til at selgere velger megler, er at det er for mye arbeid å selge selv. Det mener 34% av respondentene. Her oppgir også respondentene at en viktig årsak til at de velger å bruke eiendomsmegler er at de er redde for å ta ansvar for så store beløp, dernest at de er redd for å gjøre feil. Kun 1 % er redd for å bli lurt, men i fagrapportene slås alle de ulike årsakene som har med redsel å gjøre sammen, og dette fremtrer som en hovedgrunn for å velge megler totalt sett.

Ved holdninger til kjøp av bolig mener halvparten av respondentene at det er viktig at megler er med i hele salgsprosessen. Noen mener det ikke spiller noen rolle, og noen er villige til å kjøpe bolig privat så lenge en megler har ansvaret for oppgjøret. I studien er det i større grad de som ønsker å benytte megler ved salg av bolig som også ønsker det når de skal kjøpe bolig.

Forskningsrapport: Kjøp og salg av bolig: eiendomsmeglerens rolle

Studien er gjennomført for å se på sammenhengen mellom forbrukerens interesse og markedet for eiendomsmegling i Norge. I tillegg ser studien nærmere på kjøper og selger i boligsalgsprosessen. Formålet med undersøkelsen er å bidra til en mer velfungerende prosess for kjøp og salg av bolig. Under er det referert fra Stamsø, M.A. (2011) *kjøp og salg av bolig: Eiendomsmeglerens rolle* (Fagrapport, Statens Institutt for forbruksforskning).

Meglerne som har blitt intervjuet mener at de ivaretar begge parters interesse ved et boligsalg, og oppfordrer flere boligkjøpere til å ta med seg takstmenn eller håndverkere på visning for å få fagkyndige råd.

De meglerne som er med i undersøkelsen, erfarer at de ofte får ansvar for forhold de etter loven ikke har ansvar for. Disse problemene gjelder oftest selgers opplysningsplikt og kjøpers undersøkelsesplikt. I 2008 ble meglerne pålagt å gjøre flere av arbeidsoppgaven selv, noe meglerne mener de gjør. Tidligere benyttet de seg av assistenter.

Meglerne fra undersøkelsen er positive til endringen i loven om budprosessen og mener at dette har ført til en tryggere handel. Akseptfrist kan tidligst settes til kl.12:00 første virkedag etter siste visning. Dette gjør at megleren får tid til å sjekke finansiering av interessentene. Meglerne mener at åpen budrunde gir større mulighet for å oppnå markedspris på boligen. De fører budjournaler skriftlig for å følge lovendringen. Dette er for at kjøper skal få se at budrunden gikk riktig for seg.

Meglerene stiller seg kritiske til privat salg på grunn av manglende lovbeskyttelse, særlig i forhold til budrunden.

Når meglerene får et oppdrag, benytter de som oftest provisjon med et tilretteleggingsgebyr. Dette dekker som regel utarbeidelse av prospekt og visningsmateriell, samt oppgjør. Oppdragsgiver kan velge mellom timepris og provisjon, og det er mulig å forhandle om prisen. Provisjonsraten ligger i gjennomsnitt på ca. 2 % for meglerne i utvalget. For oppdrag på dyrere bolig settes provisjonen som oftest ned. Likevel er vederlaget til megler, hvor det er høyere boligpriser, signifikant høyere. Hordaland har høyest vederlag per solgte bolig, mens Sogn og Fjordane ligger på bunn. Undersøkelsen viser store geografiske variasjoner på vederlaget. Variasjonsbredden for arbeidstimer anslås å være mellom 10 og 100 timer, hvorav gjennomsnittet er 30-40 timer på et boligsalg.

Tidligere solgte de fleste boligen selv i Norge. Dette hadde sammenheng med prisregulering og flere innbyggere i distriktene med mer gjennomsiktighet. Det finnes i dag ikke noen eksakte tall på hvor mange som selger bolig selv, men da undersøkelsen ble gjennomført i 2011 utgjorde privat salg ca. 3% av alle boliger på finn.no (2011).

For en bolig til 2,5 millioner kroner vil kostnadene for å selge med eiendomsmegler ligge på 45 000 - 65 000 kroner. Ved et privat salg vil kostnadene være ca. 13 000 – 20 000 kroner, i tillegg til arbeidet man gjør selv.

Forbrukerrådet: Erfaring med boligkjøp i perioden 2009 til 2014

Forbrukerrådet fikk i 2015 gjennomført en omfattende undersøkelse om boligkjøpernes egne erfaringer for årene 2009 til 2014, med hjelp fra TNS Gallup (TNS Gallup, 2015). Undersøkelsen viser at nær halvparten av boligkjøperne har opplevd problemer knyttet til kjøp av brukt bolig (Andersson, 2015). Hovedproblemet er boligens tilstand, liten tid til å undersøke og for positiv

markedsføring. Det kommer også frem at mer enn hver femte boligkjøper har klaget, eller vurderte å klage, etter kjøpet. 3 av 5 boligkjøpere skulle gjerne hatt mer tid i bolighandelen.

“Tallene er dramatiske og viser klart at eiendomsmeglerbransjen har mislyktes i å skape en trygg bolighandel for norske forbrukere”

- Forbrukerrådets direktør, Randi Flesland (2015)

Forbrukerrådet har ved flere anledninger stilt seg kritisk til eiendomsmeglingsbransjen, og kommet med utsagn om at bruk av eiendomsmegler ikke gjør bolighandelen tryggere. De skriver selv at de mener takstmannen er mye viktigere for en trygg bolighandel for både kjøper og selger enn hva eiendomsmegleren er (Bartholdsen, 2015).

Forbrukerrådet mener at kun på et område er norsk bolighandel utmerket – nemlig systemet med tinglysing gjennom Statens Kartverk og overføring av kjøpesum via advokat eller megler (Bartholdsen, 2015). Med denne ordningen sier forbrukerrådet at alle parter kan være sikker på hvem som eier, og trygge når eiendommen bytter eier. Dette forutsetter at det blir brukt advokat eller megler i samband med transaksjonen av penger og hjemmel til eiendommen. Forbrukerrådet mener eiendomsmeglerne selv forteller at norsk bolighandel er utrygg ved at de anbefaler forsikringer mot all risiko som følger med et boligsalg.

“Eiendomsmegling gir åpenbart penger i kassen. Men jo større andel av boliger som selges via eiendomsmegler, desto oftere ender sakene i rettssalen. Det er med andre ord fiasko for en meglerbransje som påberoper seg trygg bolighandel som begrunnelse for sin eksistens, høye honorarer og juridisk beskyttelse av sitt fagområde”

- Fagdirektør i Forbrukerrådet, Thomas Bartholdsen (2015)

Videre forteller Bartholdsen at det er uklarhet om tilstanden på boligen som skaper utrygghet. Grunnen er at det her ligger store utgifter, frustrasjoner og dyp fortvilelse. Han mener det er meglerbransjen som er problemet. De eneste som bolighandelen er trygg for, er jo faktisk eiendomsmeglerforetakene selv (Bartholdsen, 2015).

2.1.2 Tidligere bacheloroppgave

Salg av eiendom - med eller uten eiendomsmegler

I 2011 ble det skrevet en bacheloroppgave om salg av eiendom med eller uten eiendomsmegler. Utgangspunktet for oppgaven var medias fokus på privat salg. Oppgaven tar opp skillet mellom privat salg og salg gjennom eiendomsmegler, og konsentrerer seg om salg etter avhendingsloven. Kostnadmessig kan man si at det er bedre å selge selv ved hjelp av “selvhjelpsverktøy” man kan finne på internett. Under er det referert til Brenden, M.N.G. Larsen, S. (2011) *Salg av eiendom – med eller uten eiendomsmegler* (Bacheloroppgave). BI, Bergen.

Markedsføringen av boligsalg er forskjellig for megler og private selgere. Megleren har tilgang til potensielle kjøpere i markedet, men også tilgang til de interessentene som ikke offisielt er i markedet. For private selgere vil det være vanskelig å komme i kontakt med disse interessentene. En god eiendomsmegler har kjennskap til hvilke eiendommer som finnes i markedet og vet hva som kommer for salg noe som vil være utfordrende for private selgere å ha oversikt over. Megler har derfor en fordel når det gjelder kunnskap om markedet.

Når det kommer til opplysningsplikten ved privat salg, kan selger bli ansvarlig dersom det kommer fram mangler etter salget og selger ikke er forsikret gjennom en eierskifteforsikring. Ved bruk av megler har selger redegjort under egenerklæring om feil og mangler ved boligen. I etterkant av boligkjøp har hver femte boligselger fått et erstatningskrav som følge av skjulte feil og mangler.

Kjøp og salg av eiendom er ofte den største handelen mennesker foretar seg. Det er derfor viktig at oppgjøret blir gjort på en forsvarlig måte. En av de viktigste oppgavene til mellommann er å overdra en eiendom til nye eiere fri for heftelser. De private selgerne har selv ansvar for å få eiendommen fri for heftelser. Travle dager kan være en viktig faktor til å benytte megler, slik at man ikke forhaster seg og gjør feil. Det er en økende trend at folk oftere flytter på grunn av jobbsituasjon, skilsmisse eller andre endringer i livssituasjonen. Dette fører til stadig kontinuerlig utskiftning i boligmarkedet.

Ved spesielle tilfeller hvor private selgere har god oversikt over lover og regler, kan de lykkes godt i salg av eiendom. Likevel burde tjenester som “selvhjelpsverktøy” bli satt på dagsorden og

undersøkt. Det bør stilles strengere krav for å unngå at forbrukerne blir lurt til å velge utrygge og “billige” løsninger.

Sannsynligheten for å oppnå en bedre pris øker ved valg av en god mellommann. Med den fagkompetansen en eiendomsmegler har, i tillegg til nettverket og markedsføringsstrategi et foretaket har tilgang til, kan det vise seg å bli mer lønnsomt å benytte en god eiendomsmegler.

2.2 Definisjoner

2.2.1 Krav til foretak og mellommann

Eiendomsmeglere, advokater og jurister har krav de må følge for å drive med eiendomsmegling. Tillatelse for å drive et foretak får du fra Finanstilsynet. (emgll., 2007, §2-1)

2.2.2 God meglerskikk

Eiendomsmeglere, jurister og advokater skal i et oppdrag som mellommann opptre i samsvar med god meglerskikk og med omsorg for begge parter. God meglerskikk innebærer å ikke opptre på en måte som svekker tilliten til meglerens integritet og uavhengighet. Megler er pliktig til å gi kjøper og selger råd og opplysninger som er av betydning for handel og gjennomføringen av denne. Oppdraget skal ikke inneholde en avtale som er resultatet av koblingshandel. Koblingshandel vil si en tilleggsytelse som ikke er i en naturlig sammenheng med produktet eller tjenesten som kjøperen etterspør. (Bech & Hasfjord, 1990, s.223)

2.2.3 ”Solgt som han er”


En eiendom blir ofte “solgt som han er” ved brukt bolig. Denne paragrafen i avhendingsloven gir generell ansvarsfraskrivelse når slitasje må regnes med på en brukt bolig. Eiendommen har en mangel dersom den er i vesentlig dårligere stand enn det kjøperen hadde grunn til å regne med ut fra kjøpssummen og omstendighetene ellers (Anderssen, 2008, s. 176).

2.2.4 Meglers vederlag

For utført arbeid av et oppdrag får megler godtgjørelse som kalles vederlag. Vederlaget beregnes stort sett som provisjon (prosentsats av kjøpesum), men kan avtales som fastpris og timepris. Det kan også avtales en kombinasjon mellom disse. (Brynjulfsen, 1994)

2.3 Salg av eiendom

KJØP AV EIENDOM MED ELLER UTEN EIENDOMSMEGLER?



Viktig informasjon du som forbruker bør kjenne til ved kjøp av bolig og fritidsbolig:

Skal du kjøpe eller selge bolig ønsker du at alt skal gå rett for seg. Dette varetas best gjennom eiendomsmegler. Under finner du en skjematisk oversikt over noen av forskjellene på å kjøpe gjennom megler og direkte fra selger.

SALG AV BOLIG/FRITIDSBOLIG	Handel uten bruk av megler	Handel gjennom megler
Gjeldende regelverk	Selger må følge Avhendingsloven	Megler må følge ett regelverk, herunder: <ul style="list-style-type: none"> • Avhendingsloven • Eiendomsmeglerloven • Rundskriv fra Finansstilsynet • Markedsføringsloven • Bransjenormen
Krav til uahildet/uavhengighet	Ingen	Krav til uavhengighet gjelder både for foretaket og den enkelte ansatte
Krav til sikkerhetsstillelse og forsikring	Ingen	Foretaket må ha sikkerhetsstillelse på minst 30 millioner kroner
Krav til kompetanse	Ingen	<ul style="list-style-type: none"> • Ansvarlig megler må ha 3 årig bachelor utdanning og minst 2 års praksis • Krav til at foretaket har tillatelse fra Finansstilsynet • Krav til at foretaket har en fagansvarlig
Krav til politifattest	Ingen	• Krav til politifattest
Krav til innhenting, kontroll og videreføring av opplysninger som er relevante for handelen	Selger er ansvarlig for utrikke eller mangelfull informasjon, avhendingsloven.	<ul style="list-style-type: none"> • Megler skal ivareta kravet til god meglerskikk (mf. Eiendomsmeglerloven) og ivareta begge parter interesser • Megler har et selvstendig ansvar for å innhente, kontrollere og videreføre opplysninger til interessertene • Megler må sørge for at kjøper får alle opplysninger kjøper har grunn til å regne med å få, og som har betydning for handelen • Megler har omsorgsplikt for begge parter
Krav til innhold i salgsoppgave og annonser	Ingen	<ul style="list-style-type: none"> • Plikt til å utarbeide salgsoppgave, og minstekrav til innhold i denne • Markedsføringsloven • Bransjenormen • Rundskriv fra Finansstilsynet
Taushetsplikt	Ingen	Taushetsplikt
Krav til forvarlig gjennomføring av budrunden	Ingen	Hvisnytt bok regelverket er et kjøper, selger og budgivers skal ha sikret seg for at eiendomsmegler har svekket budrunden på en forvarlig måte, og at bud ikke er drovet opp av fiktive bud.
Krav til budets akseptfrist	Ingen regulering	• Regulerer i Eiendomsmeglingsregelverket slik at partene får tilstrekkelig tid i budrunden til å gjøre gode beslutninger
Retten til innsyn i budjournal for kjøper og interessenter	Ingen	• Retten for kjøper til å få utlevert kopi av budjournalen, rett for interessenter til å få kopi av anonymisert budjournal

Megler sørger for:

- 01 Innhenting og kontroll av opplysninger, utarbeidelse av salgsoppgave
- 02 Kjøpekontrakten ivaretar begge parter interesser
- 03 Eventuelle heftelser blir kartlagt
- 04 Oppgjør og tinglysning gjennomføres korrekt

En detaljert oversikt over gjeldende regelverk ved kjøp av bolig og fritidsbolig finnes hos Norges Eiendomsmeglerforbund på nettsidene www.nef.no, fane Forbrukerhjernen.

Norges Eiendomsmeglerforbund (NEF) ble stiftet 1932 og er profesjonsforbundet for meglere i Norge. NEF har 2600 medlemmer. 80 % av all boligformidling skjer gjennom et medlem i NEF. NEF jobber aktivt «på begge» side for en trygg og god bolighandel.

Norges Eiendomsmeglerforbund - Parkveien 55 - 0258 Oslo - Telefon 22 54 20 80 - www.nef.no - firmapost@nef.no

Dokumentet/bilde er hentet ut fra NEF sine sider¹

2.3.1 Krav til eiendomsmegler

Det gjeldende regelverket som eiendomsmeglere må forholde seg til er avhendingsloven, eiendomsmeglerloven, rundskriv fra finansstilsynet, markedsloven og bransjenormen. Loven om eiendomsmegling har som formål at eiendomshandelen skal skje på en ordnet, sikker og effektiv måte når man benytter av megler (emgll., 2007 § 1-1). Det stilles krav om at eiendomsmeglere, andre ansatte og foretaket er uahildet og uavhengig. For å drive et eiendomsmeglingsforetak er det et krav om å ha en sikkerhetsstillelse på minst 30 millioner kroner. Etter endring av eiendomsmeglingsloven i 2009 er det krav om at ansvarlig megler må ha 3 årig bachelor-

¹ http://www.nef.no/xp/pub/mx/filer/vedlegg/Med-eller-uten-megler_634781.pdf (Lest: 14.03.16)

utdannelse og minst 2 års praksis. Finanstilsynet skal ha gitt tillatelse til foretak som skal drive med eiendomsmegling, og foretaket må ha en fagansvarlig. Det er krav om politiattest for de ansatte.

Etter eiendomsmeglingsloven (heretter emgll.) skal megler holde taushetsplikten og ha god meglerskikk, og ivareta begge parters interesse (emgll., 2007 §§ 3-6 og 6-3). Videre gir loven strenge retningslinjer for blant annet hvilke opplysninger det kreves at megler innhenter, kontrollerer og videreformidler til interessentene (emgll., 2007 §§ 6-4 og 6-7). Megler må også vite hvordan budrunden og forvaltningen av klientens midler håndteres (emgll., 2007 §§3-2 og 6-10). Megler må sørge for at kjøper får alle opplysninger kjøper har grunn til å regne med å få, og som har betydning for handelen. Det er også tatt forbehold i loven om at megler ikke får ha egeninteresse i et oppdrag, og at om dette er tilfellet skal det opplyses om (emgll., 2007 § 5-3).

For å legge ut et boligsalg har eiendomsmegleren plikt til å utarbeide salgsoppgaven, og har etter emgll. § 3-7 (2) et minstekrav til innholdet i denne. Finanstilsynet fører kontroll og tilsyn med eiendomsmeglingsbransjen, og skal passe på at de som bedriver eiendomsmegling følger bestemmelsene i loven.

Kravet til gjennomføringen av budrunden er for at kjøper, selger og andre budgivere skal ha sikkerhet for at eiendomsmegler har avviklet budrunden på en forsvarlig måte, og at bud ikke er drevet opp av fiktive bud. Eiendomsmegleren må også ta i vei at kjøper må sette akseptfrist til tidligst klokken 12:00 dagen etter siste annonserte visning, jf. forskrift om eiendomsmegling §6-3 (3). Dette er for at partene i budrunden skal få tilstrekkelig tid til å gjøre gode beslutninger. Etter at budet er akseptert av selger, har kjøper rett til å få kopi av budjournal. I tillegg har andre interessenter rett til å få kopi av anonymisert budjournal.

2.3.2 Krav til privat selger

Personer som velger å selge boligen sin uten hjelp fra eiendomsmegler må forholde seg til avhendingsloven. Etter loven er muntlig avtale mellom partene bindende (avhl., 1992, § 1-3). Det betyr at det ikke er noe krav om at en avtale må være skriftlig for å være gjeldende, dersom ingen av partene i handelen krever det. Det er ikke krav om at privatselgere må stille sikkerhet, ha tegnet forsikring eller tilfredsstillende kompetansekrav. Selgeren er etter avhendingsloven ansvarlig for at det ikke blir gitt uriktig eller mangelfull informasjon om boligen og dens tilstand (avhl.,

1992, §§ 3-7 og 3-8). En mangel kan føre til at selger må rette feilen (avhl., 1992, §§ 3-1, 3-2) og 4-10), at kjøper må få et avslag i prisen (avhl., 1992, § 4-12) eller at kjøper kan holde tilbake deler av kjøpesummen (avhl., 1992, § 4-15). I verste fall kan det medføre at kjøper kan heve kjøpet (avhl., 1992, § 4-13). Ofte blir forbeholdet *"solgt som den er"* benyttet ved salg av bruktbolig (avhl., 1992, § 3-9). Det er likevel ikke umulig å komme i ansvar senere, dersom det foreligger klare mangler ved boligen. Det skal ofte mye til for at kjøper skal få heve kjøpet av en bolig, særlig fordi kjøper etter loven er pliktig å undersøke om det foreligger feil og mangler etter overtakelse (avhl., 1992, § 4-9). Det man likevel ser er at uenighet forbundet med eiendommens tilstand kan havne i retten, og dermed bli en kostbar affære. For selger kan det være greit å vite at man kan bli holdt ansvarlig for mangler ved eiendommen frem til 5 år etter overtakelse (avhl., 1992, §4-19 andre ledd). I salgsoppgaven og annonsen foreligger det ikke krav innehold. Det foreligger ikke krav til forsvarlig gjennomføring av budrunden og budets akseptfrist. Det er ingen krav om at private selgere må føre budjournal.

Kapittel 3 – Metode

I metodekapittelet blir metoden for innsamlingsprosessen beskrevet. Forskningsdesignet blir presentert og det blir gjennomført en evaluering av datamaterialet som er innsamlet for oppgaven. Kapittelet vil også ta for seg generelt om metode, drøftelser av analyseteknikker og forutsetninger for metodeprosessen, og videre hva som ligger bak beslutningene vi har tatt og hvordan undersøkelsen er gjennomført.

”Utgangspunktet for all forskning er nysgjerrighet”

-Johannessen, Tufte og Kristoffersen, 2006

3.1 Forskningsdesign

Det skilles mellom tre hovedtyper design: eksperimentelt design (utforskende) (Jacobsen, 2005, s. 111), deskriptivt design (beskrivende) (Jacobsen, 2005, s. 101) og kausalt design (årsak-virkning) (Jacobsen, 2005, s. 108). Hvilket design som velges, blir basert på hva som passer best til undersøkelsen. Er det designet vi velger, egnet til å belyse den problemstillingen vi ønsker å undersøke? (Jacobsen, 2005, s. 87)

3.1.1 Eksperimentelt design

Dette er et design som det er ønskelig å bruke når man har manglende kunnskap om området man ønsker å forske på. Hvordan skal man gå frem for å innhente datamaterialet man ønsker for problemstillingen man har som utgangspunkt? Denne type design brukes som oftest i sammenheng med at man ønsker å finne hva årsaken til problemet er.

3.1.2 Deskriptivt design

Dette er et design som det er ønskelig å bruke når man har god oversikt over området man ønsker å forske på. Designet er beskrivende og kan gi oss svar på spørsmål som ”hvilke, hvorfor, hvem og hva”. Dette et design som ofte benyttes innen meningsmålinger og som ofte blir tallfestet. Denne type forskingsdesign benyttes i hovedsak når man ønsker å finne sammenhenger mellom flere variabler eller begrep. Hvilke grunner er mest sannsynlig og hvem kan vi utelukke.

3.1.3 Kausalt design

Dette er et design som det er ønskelig å bruke når man skal innhente datamaterial som skal hjelpe oss til å bevise en statistisk årsakssammenheng mellom to variabler. Dette designet benyttes når man ønsker å finne hvilke årsaker som har skapt problemet.

3.2 Valg av design

Ved valg av design har vi kommet frem til at det er eksperimentelt design (utforskende)(Jacobsen, 2005, s. 111) som er mest fordelaktig for problemstillingen i denne oppgaven. Vi har manglende kunnskap og ufullstendig informasjon på det området vi ønsker å forske på. Vi vil bruke spørreskjema, intervju og en kombinasjon av disse to, for å innhente det datamaterialet vi trenger for å løse utfordringen vi står overfor. Denne typen design gir oss mulighet til å bruke det primære datamaterialet som vi har samlet inn med det formål å løse vår problemstilling. Dermed håper vi å finne ut om våre forventninger stemmer eller ikke.

3.3 Kvalitativ og kvantitativ metode:

Det er to måter å innhente primærdata på; kvalitativ og kvantitativ.

3.3.1 Kvalitativ metode

”Kvalitative data er datamaterial som sier noe om kvalitative, altså ikke tallfestede egenskaper hos undersøkelsespersonene” (Larsen, 2007, s. 22). Et kvalitativt resultat gjengir personers opplevelse og tolkning av en situasjon i ord. De vanligste brukte metodene for datainnsamling ved bruk av denne metoden er dybdeintervju, fokusgruppe og observasjon (Jacobsen, 2005, s. 141). Metoden er i stor grad åpen, som gjør at forskeren på forhånd har lite styring over informasjonsinnsamlingen (Jacobsen, 2005, s. 235).

3.3.2 Kvantitativ metode

Kvantitativ metode er en form for datainnsamling der forskeren prøver å få en størst mulig andel av populasjonen til å svare på undersøkelser for å oppnå en så presis forskning som mulig. *”I mange tilfeller kalles disse for ekstensive metoder (tar for seg mange enheter), men de er relativt lukkede (informasjonen som skal samles inn, er predefinert av forskeren). Hensikten med slike metoder er å få inn lett systematiser bar informasjon som kan legges inn på datamaskiner i standardisert form, slik at vi kan analysere mange enheter samlet. Når vi har bestemt oss for en*

kvantitativ tilnærming, må vi altså standardisere informasjonsinnsamlingen. Vi kan ikke behandle hver enkelt på en unik måte” (Jacobsen, D.I, 2005, s.235) Det som er hovedpoenget med kvantitativ tilnærming er at informasjonen blir kategorisert, og besvart av flest mulig. Spørreskjema med lukkede svaralternativer er den metoden som oftest blir benyttet for innsamling av primærdata (Jacobsen, 2005, s.235).

3.4 Primær- og sekundærdata

Det er to hovedtyper av datamaterial; primær- og sekundærdata.

3.4.1 Primærdata

Dette er den type data som forskeren har innhentet selv, altså data som brukes for første gang. *”Grovt skissert kan vi operere med tre forskjellige fremgangsmåter for innhenting av data, informasjon eller empiri: Observasjon, intervju og enquête*” (Befring, E. 2007, side.119). Det er denne typen datamaterial som vil fungere best for den forskningen den er innhentet for. Den er innhentet for å utfordre og løse problemstillingen som ble brukt i forskningen informasjonen er innhentet til.

3.4.2 Sekundærdata

Dette er en type data som brukes for andre gang. Dette omfatter data som alt eksisterer (Befring, 2007, side.119), der formålet kan være alt fra å skrive en artikkel til skriving av en doktorgrad. Ulempen med sekundærdata er at den ikke er skreddersydd for forskningen den blir brukt til. Med det kan det være vanskelig å finne sekundærdata som passer inn på en måte som er ønskelig for at problemstillingen skal løses. *”I en konkret kontekst kan det være snakk om å innhente informasjon fra klasseprotokoller, spesialpedagogiske eller skolepsykologiske journaler, protokoller og aktiv innenfor den institusjonen eller etaten som forvalter vårt forskingsområdet*” (Befring, 2007).

3.5 Valg av metode

I forkant av denne oppgaven var vi interessert i å finne ut hva de som solgte uten eiendomsmegler sparte på å gjøre dette. I tillegg ville vi ha svar på hvilken risiko private selgere, og de som kjøper av dem, tar. Vi har valgt å bruke både kvalitativ og kvantitativ metode. Grunnen er at vi har så mange variabler i form av forskjellige grupper innenfor vårt undersøkelsesområde. Det vi ønsker

å oppnå er å finne tendenser innad i de forskjellige gruppene og på tvers av gruppene. De gruppene vi snakker om er; et generelt utvalg, eiendomsめglere og private selgere. Vi vil også få en kombinasjon mellom beskrivende svar (intervju) og svar fra mange respondenter (spørreskjema), som gjør at vi kan finne noen interessante sammenhenger mellom de forskjellige gruppene. På denne måten vil vi få vite tankene bak en gruppes svar, og finne ut hva flertallet mener i gruppen. Da vi bruker begge metodene må vi ta stilling til om vi skal gå for individuelle og åpne intervjuer, gruppeintervju, observasjon, eller dokumentundersøkelse med hensyn til kvalitativ datainnsamling. Videre må vi finne ut hvordan vi skal utforme spørreundersøkelsen og gjennomføre den.

I den kvalitative innsamlingsmetoden har vi valgt å bruke intervju via epost. Det ble gjort på grunn av at vi ønsket å se om det var geografiske avvik, og vi hadde ikke midler til å reise for å gjennomføre personlige intervju med alle intervjuobjektene. Den kvantitative datainnsamlingen ble gjort via spørreskjema som ble besvart av et ikke-tilfeldig, selvselektivt utvalg av populasjonen. Dette betyr at respondentene selv velger om de vil svare på spørreundersøkelsen. Vi sendte også ut et spørreskjema som var en kombinasjon av kvalitativ og kvantitativ datainnsamling, der vi hadde spørsmål med flervalgsalternativ og spørsmål der deltakeren selv kunne svare på spørsmål med egne ord. Ved at vi innhentet data med spørreskjema, intervju og et spørreskjema som er en kombinasjon av de to førstnevnte, har vi noe som kalles triangulær metode. Denne metoden egner seg best til vår undersøkelse. Vi valgte å bruke denne metoden siden den vil legge det beste grunnlaget for vår videre analyse av det innsamlede datamaterialet.

3.6 Valg av utvalg

Ved utvelgelse av respondenter til spørreundersøkelser og intervjuer, bestemmer man utvelgingsteknikk på forhånd. Man velger enten et tilfeldig utvalg eller et ikke-tilfeldig utvalg. Med de geografiske utfordringene vi har med tanke på at vi ønsker respondenter fra hele landet, har vi et ikke-tilfeldig utvalg av populasjonen på samtlige undersøkelser. Det er et ikke-tilfeldig utvalg på spørreskjema, intervjuene og kombinasjonsintervjuer som vi har brukt i våre datainnsamlinger. Utvalget er også selvselektivt, noe som vil si at respondentene selv har valgt å respondere på undersøkelsen. For å skape et mest realistisk bilde av landet under ett har vi forsøkt å få respondenter fra hele landet, fra Tromsø i nord til Kristiansand i sør. Ved å gjennomføre undersøkelsene på denne måten har vi fått dekket store deler av det geografiske og i tillegg det

demografiske landskapet i landet. Våre undersøkelser har blitt gjennomført på denne måten, fordi vi ønsker å skape et bilde som viser landet under ett og hvorvidt holdningene i landet stemmer med våre forventninger.

3.7 Innsamling og behandling av data

Før intervjuene brukte vi mye tid på å utforme spørsmålene. På denne måten håpte vi å få innhentet den informasjonen som var nødvendig for problemstillingen vi hadde utformet på forhånd. Vi bestemte oss tidlig for at det var tre grupper vi ønsket å ha fokus på; eiendomsmeglere, privatselgere og den generelle befolkningen. Vi benyttet trianguler metode; det gjorde vi siden vi ønsket forskjellig informasjon og informasjonsdybde fra de ulike gruppene. Til eiendomsmeglerne sendte vi ut et intervju via e-post. Til private selgere sendte vi ut et spørreskjema bestående av spørsmål med flervalgsalternativ og spørsmål der de kunne svare med egne ord. Til den generelle befolkningen laget vi et spørreskjema som kun bestod av flervalgsspørsmål. Spørsmålene vi stilte i våre undersøkelser var sentrert rundt salg av bruktbolig og hvordan de forskjellige gruppene stilte seg til det. Dette var for å få informasjon fra de forskjellige gruppene slik at vi kunne sammenligne og analysere datamaterialet. Vi ønsket å se om det var sammenheng mellom de forskjellige svarene og respondentene i våre tester.

Kapittel 4 – Empiri

4.1 Presentasjon av funnene i frekvenstabellene

Vi har gjort to ulike undersøkelser. En for den et generelt utvalg og en for private selgere som vi har funnet på finn.no. Her presenterer vi frekvenstabellene for hvert spørsmål i undersøkelsene. Tabellene er laget i SPSS med det innhentede datamaterialet vårt.

4.1.1 Spørreundersøkelse – generelt utvalg

Hva er din alder?		
Alternativ	Hyppighet	i prosent
15-20	23	8,1
20-30	185	65,4
30-40	28	9,9
40-60	36	12,7
60+	11	3,9
Total	283	100,0

Tabell 4.1: Alderen til respondentene

Av 283 respondenter var 65,4 % mellom 20 og 30 år gamle. Trolig har dette en sammenheng med utvalget vårt, som er et ikke-tilfeldig utvalg og består av mange bekjente i samme årsklasse som oss.

Har du solgt bolig tidligere?		
Alternativ	Hyppighet	i prosent
Ja	72	25,4
Nei	209	73,9
Ikke besvart	2	,7
Total	283	100,0

Tabell 4.2: Salg av bolig tidligere

25,4 % av respondentene hadde solgt bolig tidligere. Her var det 73,9 % som svarte nei.

Hva vil du si er prisen på din fritid? (kr. Pr. time)

Alternativ	Hyppighet	i prosent
100-300	109	38,5
300-500	86	30,4
500-700	46	16,3
700-1000	17	6,0
1000 <	22	7,8
Ikke besvart	3	1,1
Total	283	100,0

Tabell 4.3: Verdi på fritid

Her ligger de fleste respondentene på en timespris på 100-300 kr. 38,5 % har svart dette. Bare 7,8 % mener fritiden deres er verdt 1000 kr eller mer.

Tror du man sparer penger ved å ikke bruke megler ved salg av bruktbolig?

Alternativ	Hyppighet	I prosent
Ja	101	35,7
Nei	87	30,7
Usikker	94	33,2
Ikke besvart	1	,4
Total	283	100,0

Tabell 4.4: Sparing ved salg av bolig

Her ser vi en ganske jevn fordeling. Av respondentene tror 35,7 % at de vil spare penger ved å ikke bruke megler. 30,7 % mener de ikke vil spare penger, mens 33,2% er usikre på hva de tror utfallet vil bli med eller uten megler.

Ville du solgt huset ditt uten bruk av megler?

Alternativ	Hyppighet	I prosent
Ja	51	18,0
Nei	163	57,6
Usikker	68	24,0
Ikke besvart	1	,4
Total	283	100,0

Tabell 4.5: Salg av bolig uten megler

57,6 % av respondentene ønsker ikke å selge bolig uten eiendomsmegler. 18 % mener de kunne solgt bolig uten eiendomsmegler, og 24 % er usikre på om de ville prøvd å selge selv, eller ved hjelp av megler.

Hva mener du om eiendomsmeplerens honorar?

Alternativ	Hyppighet	I prosent
For lavt	17	6,0
Ligger på et passe nivå	146	51,6
For høyt	116	41,0
Ikke besvart	4	1,4
Total	283	100,0

Tabell 4.6: Meglerens honorar

Vi stiller spørsmål om meglerens honorar for å senere finne ut om dette har noen sammenheng med om respondentene ønsker å selge bolig selv. 41 % av respondentene mener honoraret til megleren er for høyt. 51,6 % tenker at honoraret ligger på et passende nivå. 6% mener at det er for lavt.

Hadde du kjøpt bolig ved privat salg, om du ikke kjente selger?

Alternativ	hyppighet	I prosent
Ja	56	19,8
Nei	132	46,6
Usikker	92	32,5
Ikke besvart	3	1,1
Total	283	100,0

Tabell 4.7: Kjøp ved privat salg, dersom du ikke kjente til selger

Her er 32,5 % usikre på hva de hadde gjort i denne situasjonen. Vi ser at de fleste søker trygghet ved at 46,6% sier nei. Vi antar at disse tallene ville sett annerledes ut dersom forbeholdet om at selger er en ukjent ikke var tatt med.

Tror du antall interessenter hadde økt eller falt ved bruk av megler?

Alternativ	Hyppighet	I prosent
Økt	207	73,1
Falt	31	11,0
Uendret	45	15,9
Total	283	100,0

Tabell 4.8: Økning eller nedgang ved antall interessenter ved bruk av megler

73,1 % mener antall interessenter hadde økt ved bruk av megler. 11 % mener det ville resultert i fall i antall interessenter, mens 15,9 % mener det ikke ville ha vært noen forskjell.

4.1.2 Spørreundersøkelse – privat salg

Er du fornøyd med salget?

Alternativ	Hyppighet	I prosent
Fornøyd	50	64,9
Misfornøyd	20	26,0
Ikke besvart	7	9,1
Total	77	100,0

Tabell 4.9: Fornøyd med privat salg

Som det kommer frem av tabellen, har 26,0 % svart at de er misfornøyd med salget av bruktboligen, mens det er 64,9 % som er fornøyd med salget.

Ville du solgt privat igjen?

Alternativ	Hyppighet	I prosent
Ja	66	85,7
Nei	4	5,2
Ikke besvart	7	9,1
Total	77	100,0

Tabell 4.10: Gjentakelse av privat salg

I denne tabellen ser vi at det er 85,7 % som ville ha solgt privat igjen, mens det bare er 5,2 % som ikke ville gjort det. Dette viser at det er en enighet i utvalget om de kunne tenkt seg å selge privat igjen. Vi antar at de som svarer at de ikke ville solgt privat igjen, også har svart at de var misfornøyd med salget.

Ville du anbefale andre å gjøre det samme?

Alternativ	Hyppighet	I prosent
Ja	38	49,4
Nei	3	3,9
Ja, med forbehold om at de har en grunnleggende kunnskap om eiendom og salg	27	35,1
Ikke besvart	9	11,7
Total	77	100,0

Tabell 4.11 Anbefale privat salg

Denne tabellen viser tall over de som ville anbefale andre å selge privat. Den viser at 49,4 % vil anbefale andre å gjøre det samme uten forbehold. Det er 35,1 % som ville anbefale privat salg

med forbehold om at selger har en grunnleggende kunnskap ved eiendom og salg. Totalt blir det 84,5 %, som vil anbefale andre å selge privat. Det var 3,9 % av respondentene som ikke ville anbefalt til andre å selge privat, mens det var 11,7 % som ikke besvarte dette spørsmålet i vår undersøkelse.

Har du solgt bolig før?		
Alternativ	Hypighet	I prosent
Ja, privat	18	23,4
Ja, ved hjelp av megler	16	20,8
Ja, flere ganger	14	18,2
Nei	26	33,8
Ikke besvart	3	3,9
Total	77	100,0

Tabell 4.12: Solgt bolig tidligere

Disse tallene forteller oss hvor mange av respondentene som har solgt bolig tidligere, enten privat, ved hjelp av megler eller flere ganger. Det er 23,4 % som har solgt bolig privat før, 20,8 % som har solgt før ved hjelp av megler og 18,2 % har solgt bolig flere ganger. Dette betyr at totalt har 62,4 % av respondentene solgt bolig tidligere.

Ca. hvor lang tid anslår du at du aktivt har brukt på salgsprosessen?		
Alternativ	Hypighet	I prosent
1 dag(8 timer)	14	18,2
2-3 dager (16-24 timer)	24	31,2
3-7 dager (24-56 timer)	18	23,4
Over 1 arbeidsuke	10	13,0
Usikker	6	7,8
Ikke besvart	5	6,5
Total	77	100,0

Tabell 4.13: Tid på salgsprosess

Vi ser at 18,2 % av respondentene i denne tabellen mener de bruker en 8 timer på salgsprosessen. Til sammenligning sier eiendomsmeglerne vi har intervjuet at de bruker fra 30 til 70 timer på salgsprosessen. Det vil si at at 36,4 % anslår at de bruker rundt omkring like lang tid som eiendomsmeglerne, mens 49,4 % mener de bruker mindre tid.

Har du fått bistand til oppgjøret/de formelle sidene av transaksjonen fra en profesjonell tredjepart?		
Alternativ	Hypighet	I prosent
Ja	60	77,9
Nei	12	15,6
Ikke besvart	5	6,5
Total	77	100,0

Tabell 4.14: Bistand ved oppgjør

Disse tallene forteller oss om selger har fått bistand ved de formelle sidene av transaksjonen fra en tredjepart. Med en tredjepart mener vi eiendomsmegler, advokat eller andre fagfolk som kan bistå ved salg av eiendom. Hele 77,9 % har fått bistand av en profesjonell part i sammenheng med salget, mens bare 15,6 % har gjennomført hele salgsprosessen egenhendig. 6,5 % av respondentene har ikke besvart spørsmålet.

Føler du at det var like stor interesse for boligen når du solgte privat som du antar det hadde vært om du solgte ved hjelp av megler?		
Alternativ	Hyppighet	I prosent
Ja	56	72,7
Nei	14	18,2
Ikke besvart	7	9,1
Total	77	100,0

Tabell 4.15: Interesse ved privat salg

Disse tallene forteller oss hva de som selger privat føler om interessen rundt salget, og om det er forskjell mellom privat salg og salg ved bruk av megler. Det er 72,7 % som mener at det var like stor interesse ved privat salg som ved salg gjennom megler, mens det er 18,2 % som føler at det ikke var like stor interesse ved privat salg som ved salg gjennom megler.

Sparte du penger på å selge privat?		
Alternativ	hyppighet	I prosent
Ja	59	76,6
Nei	3	3,9
Usikker	9	11,7
Ikke besvart	6	7,8
Total	77	100,0

Tabell 4.16: Sparing ved privat salg

Tallene fra denne tabellen forteller oss om respondentene tenker at de sparer penger ved å selge privat. 76,6 % av respondentene har svart at de sparer penger på å selge privat. Trolig velger flesteparten å selge privat nettopp fordi de er av den oppfatningen. Det er bare 3,9 % som mener at de ikke sparer penger ved å selge privat; det understreker vår påstand ovenfor. Det er 11,7 % som er usikre på om de sparer penger eller ikke.

Kapittel 5 – Analyse og drøfting

5.1 Viktige funn

Under dette punktet ønsker vi å analysere og drøfte datamaterialet vi har hentet ut fra spørreskjemaer og dybdeintervju, samt kryss-korrelasjonsanalysene fra SPSS². Vi vil se på om våre funn er i samsvar med tidligere empiri, og hvordan funnene svarer på vår problemstilling.

5.1.1 Tids- og ressursbruk spart ved privat salg av egen bolig

For å finne ut om det er mer lønnsomt med privatsalg enn salg gjennom profesjonell tredjepart ser vi på tre faktorer: 1. Utgifter ved salg, 2. Pris på privatpersoners fritid sammenlignet med meglerhonorar, og 3. Oppgjørskostnad.

”Det ligger vel et sted mellom 50.000 og 100.000 kroner som kan spares, og det er store penger å spare”

- Randi Flesland, forbrukerrådet

Randi Flesland fra forbrukerrådet anslår at man kan spare mellom 50 000 og 100 000kr med å selge bolig uten bruk av eiendomsmegler (Wolasmal, Kirkerud, 2015). Vi skal se på om dette stemmer. Vi vil i tillegg forsøke å finne ut hva den faktiske kostnaden ved bruk av megler er, og hva det koster å selge privat. Først går vi gjennom sekundærdataen og finner ut hva dette datamaterialet forteller oss. Deretter skal vi analysere og tolke datamaterialet som vi har samlet inn.

Respondentenes gjennomsnittlige timepris

Vi setter gjennomsnittspris på hvert av alternativene fra tabell 4.3 til: 200, 400, 600, 850 og 1200 kr.

² Statistical Package for the Social Sciences

Hva er den gjennomsnittlige timeprisen til respondentene?

Timepris	Respondenter		
200 kr	109	$200 * 109 =$	21 800 kr
400 kr	86	$400 * 86 =$	34 400 kr
600 kr	46	$600 * 46 =$	27 600 kr
850 kr	17	$850 * 17 =$	14 450 kr
1 200 kr	22	$1\,200 * 22 =$	26 400 kr

SUM		124 650 kr
	\div Respondenter	283
	= Gjennomsnittlig timepris	445 kr

Tabell 5.1 Gjennomsnittlig timepris

Vi finner at den gjennomsnittlige timeprisen for respondentenes fritid er 445 kr.

Hvor lang tid brukte gjennomsnittlig respondentene på salgsprosessen da de solgte privat?

Timer	Gjennomsnittlig	Respondenter		
8 t	8 t	14	$8 * 14 =$	112 t
16 - 24 t	20 t	24	$20 * 24 =$	480 t
24 - 56 t	40 t	18	$40 * 18 =$	720 t
56 - 70 t	63 t	10	$63 * 10 =$	630 t

SUM		1 942 t
	\div Respondenter	66
	Gjennomsnittlig tidsbruk =	29,5 t

Tabell 5.2 Gjennomsnittlig tidsbruk ved privat salg

Vi ser at gjennomsnittlig tidsbruk ligger på 29,5 timer for de som har solgt privat.

Privatpersoners vederlag

Vi bruker gjennomsnittresultatene for å skape et mest mulig riktig bilde på hva som er respondentenes timepris. Vi ønsker å finne ut hva våre respondenter på den generelle undersøkelsen skulle hatt i "lønn" for å selge boligen privat. Fra resultatene i "hva er folks timepris på fritiden" har vi fått en gjennomsnittlig timepris på 445 kr. Ut fra resultatene vi har fått i tabell 5.2 har vi fått en gjennomsnittlig tidsbruk på salgsprosessen på 29,5 timer. For å finne ut hva totalsummen blir, må vi multipliserer $29,5 \text{ t} * 445 \text{ kr} = 13\,127,5 \text{ kr}$ i betaling for sin bruk av fritiden sin. Det vi må huske, er at dette tallet kun er betaling for bruken av fritid. Det inneholder ikke takst, boligsalgsrapport, oppgjør, fotograf, markedsføring osv.

Meglere vederlag

I våre intervjuer med eiendomsmeglere opplyser to respondenter at de tar fra 35 000- 45 000 i vederlag for et oppdrag. Dette er minsteprisen for å gjennomføre salget av en bruktbolig, og inneholder kun meglers honorar.

Vi har fått tallene 35 000 - 45 000 kr som er minimum for meglers honorar, og kommet frem til et gjennomsnitt på kr 13 127,5 for bruk av fritid ved privat salg. Dette viser at ved å kun se på vederlaget er det klart mer lønnsomt å selge uten eiendomsmegler.

Meglere utgifter uten om vederlag

Fra kapittel 2.1.1 kan vi hente ut informasjon om hva det koster å bruke eiendomsmegler ved et bruktboligsalg. Det kommer frem at for en bolig til 2,5 millioner kroner vil kostnadene for å selge med eiendomsmegler ligge på 45 000 - 65 000 kroner.

Privatpersoners utgifter uten om vederlag

Ved et privat salg vil kostnadene være ca. 13 000 – 20 000 kroner. I tillegg kommer privatselgers bruk av fritid og oppgjørskostnader. Stamsøs rapport viser altså klart at det er lønnsomt å selge uten eiendomsmegler. Vi vil se nærmere på om tallene stemmer overens med våre funn.

Oppgjør

Når man bruker eiendomsmegler gjennom hele salgsprosessen ligger oppgjørsgebyret mellom 3000 - 4000 kr.³ Når private selgere får bistand bare til oppgjørsdelen av salgsprosessen vil oppgjørsgebyret være fra kr. 12.500 inklusiv mva⁴. I tillegg dekker selger innhenting av kommunal informasjon ca. kr. 2.400, tinglysning av sikring kr. 525 og grunnbok kr. 172.

Totalt blir dette ca; 15 600kr.⁵ I noen foretak vil totalpris ligge mellom 20 000 - 25 000 kr i oppgjørsgebyr, avhengig av hvilke oppdrag det er snakk om.⁶

Kostnader ved privat salg

Bruk av fritid tilknyttet salgsprosessen utregnet av oss:	13 127,5 kr
Utgifter tilknyttet salgsprosessen hentet fra Stamsøs fagrapport:	13 000 - 20 000 kr
Oppgjørsgebyr, tall innhentet fra eiendomsmeglerforetak:	15 600 - 25 000 kr

Vi legger sammen tallene over og finner at minste kostnad man kan ha tilknyttet salgsprosessen ved privat salg er: 41 727,5 kr

Høyeste kostnad man kan ha tilknyttet salgsprosessen ved privat salg er i følge våre tall:
58 127,5 kr

Kostnader ved salg gjennom eiendomsmegler:

Vederlag tilknyttet salgsprosessen, etter svar fra meglerne:	35 000 - 45 000 kr
Utgifter tilknyttet salgsprosessen hentet fra Stamsøs fagrapport:	45 000 - 65 000 kr
Oppgjør tilknyttet salgsprosessen ifølge mail fra meglerforetak:	3 000 kr

Minste kostnad man kan ha tilknyttet salgsprosessen ved et salg gjennom eiendomsmegler i følge våre tall: 83 000 kr

³ E-post av Vis Eiendom og <http://krogsveen.no/Selge-bolig/Prisliste-salgoppdrag>

⁴ E-post av Vis Eiendom og <http://krogsveen.no/Selge-bolig/Prisliste-salgoppdrag>

⁵ E-post av Vis Eiendom og <http://krogsveen.no/Selge-bolig/Prisliste-salgoppdrag>

⁶ E-post av DNB Eiendom

Høyeste kostnad man kan ha tilknyttet salgsprosessen ved et salg gjennom eiendomsmegler i følge våre tall: 113 000 kr

Det minste man kan spare ved et privat salg er: 83 000 kr - 58 127,5 kr = 24 872,5 kr.

Det meste man kan spare ved et privat salg er: 113 000 kr - 41 727,5 kr = 71 272,5 kr.

Den gjennomsnittlige besparelsen er dermed kr 48 072,5 kr

5.1.2 Kryss-korrelasjon med svar fra det generelle spørreskjemaet

			Ville du solgt huset ditt uten bruk av megler?				Total
			Ja	Nei	Usikker	Ikke besvart	
Har du solgt bolig tidligere?	Ja	Antall	20	38	13	1	72
			39,2%	23,3%	19,1%	100,0%	25,4%
	Nei	Antall	31	124	54	0	209
			60,8%	76,1%	79,4%	0,0%	73,9%
	Ikke besvart	Antall	0	1	1	0	2
			0,0%	0,6%	1,5%	0,0%	0,7%
Total		Antall	51	163	68	1	283
			100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tabell 5.3 Kryss-korrelasjonsanalyse – Mellom solgt tidligere og salg uten bruk av megler

I denne tabellen ser vi signifikante forskjeller, og vi ser på om det er samsvar mellom å ha solgt bolig tidligere og å kunne tenke seg å selge bolig uten megler. Denne tabellen gir oss et innblikk i om de som tidligere har solgt bolig i større grad er tilbøyelige til å ville selge bolig uten bruk av megler. Vi ser at de fleste som har svart at de har solgt tidligere, også ville selge bolig uten bruk av eiendomsmegler. For de respondentene som ikke har solgt bolig tidligere, ville flestparten ikke ha solgt bolig privat. Resultatet kan komme av at respondentene som har solgt bolig tidligere føler seg tryggere på salgsprosessen.

Tror du man sparer penger ved å ikke bruke megler, ved salg av bruktbolig? * Ville du solgt huset ditt uten bruk av megler Crosstabulation							
			Ville du solgt huset ditt uten bruk av megler				Total
			Ja	Nei	Usikker	Ikke besvart	
Tror du man sparer penger ved å ikke bruke megler, ved salg av bruktbolig?	Ja	Antall	35	40	26	0	101
			68,6%	24,5%	38,2%	0,0%	35,7%
	Nei	Antall	6	75	6	0	87
			11,8%	46,0%	8,8%	0,0%	30,7%
	Usikker	Antall	10	47	36	1	94
			19,6%	28,8%	52,9%	100,0%	33,2%
	Ikke besvart	Antall	0	1	0	0	1
			0,0%	0,6%	0,0%	0,0%	0,4%
Total		Antall	51	163	68	1	283
			100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tabell 5.4 Kryss-korrelasjonsanalyse – Mellom Ville du solgt huset ditt uten bruk av megler og tror du man sparer penger ved å ikke bruke megler, ved salg av bruktbolig

I denne tabellen ser vi signifikante forskjeller. Denne tabellen skal gi oss et innblikk i om forventningen om at man sparer penger ved boligsalget har noe å si for om man velger å gjennomføre det privat eller ved hjelp av megler.

Vi ser klare sammenhenger mellom hvorvidt de respondentene som tror de sparer ved å ikke bruke megler også ville solgt huset uten bruk av megler. Av dem som tror de sparer ved å ikke bruke megler har 68,6% svart at de ville solgt huset sitt privat, mot 24,5% som ikke ville solgt bolig privat. Av dem som svarte nei på om de trodde de sparte ved å ikke bruke megler svarte 46 % også at de ikke ville solgt huset sitt uten megler, mot 11,8% som likevel ville ha solgt via megler. Dette er signifikante funn som viser oss at de som tror de sparer er mer villige til å selge privat enn de som ikke tror de sparer penger på å selge privat.

			Vil du solgt huset ditt uten bruk av megler				Total
			Ja	Nei	Usikker	Ikke besvart	
Hva mener du om eiendomsmeglers honorar?	For lavt	Antall	3	11	3	0	17
			5,9%	6,7%	4,4%	0,0%	6,0%
	Ligger på et passende nivå	Antall	16	98	32	0	146
			31,4%	60,1%	47,1%	0,0%	51,6%
	For høyt	Antall	32	53	31	0	116
			62,7%	32,5%	45,6%	0,0%	41,0%
	Ikke besvart	Antall	0	1	2	1	4
			0,0%	0,6%	2,9%	100,0%	1,4%
Total		Antall	51	163	68	1	283
			100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tabell 5.5 Kryss-korrelasjonsanalyse – Mellom hva mener du om eiendomsmeglers honorar og vil du solgt huset ditt uten bruk av megler

Denne tabellen forteller oss om oppfatningen rundt meglers honorar har noe å si for om man velger å selge bolig med eller uten bruk av megler. For respondentene som mener meglers honorar er for høyt er det en signifikant forskjell mellom hvor mange som sier de ville ha solgt bolig med og uten megler. Vi ser at størst andel av dem som mener honoraret er for høyt ville ha solgt privat, henholdsvis 62,7 %, mot 32,5 % som ikke ville ha ønsket å selge privat.

Videre ser vi at det også er signifikante forskjeller mellom de respondentene som mener meglers honorar ligger på et passende nivå, og om respondentene ville ha solgt privat eller med megler. Her er det 60,1 % som sier de ville ha brukt megler, og 31,4 % som sier de ville solgt privat.

Funnene i tabellen viser en klar tendens. De fleste som mener meglers honorar ligger på et passende nivå, ville også brukt megler. De som mener meglers honorar er for høyt ville derimot helst selge boligen privat.

			Ville du solgt huset ditt uten bruk av megler?				Total
			Ja	Nei	Usikker	Ikke besvart	
Tror du antall interessenter hadde økt eller falt ved bruk av megler?	Økt	Antall	30	129	47	1	207
			58,8%	79,1%	69,1%	100,0%	73,1%
	Falt	Antall	5	21	5	0	31
			9,8%	12,9%	7,4%	0,0%	11,0%
	Uendret	Antall	16	13	16	0	45
			31,4%	8,0%	23,5%	0,0%	15,9%
Total		Antall	51	163	68	1	283
			100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tabell 5.6 Kryss-korrelasjonsanalyse – Mellom tror du antall interessenter hadde økt eller falt ved bruk av megler og ville du solgt huset ditt uten bruk av megler

Denne tabellen viser oss om respondentene tror interessen for boligen hadde økt eller ikke ved bruk av megler, og om de på grunnlag av, eller til tross for dette ville valgt å selge boligen privat.

Vi ser en signifikant forskjell i datamaterialet. Vi kan derfor si at de fleste som har svart at de tror antall interessenter hadde økt ved bruk av megler, ikke kunne tenke seg å selge bolig uten bruk av megler. Av de respondentene som tror antall interessenter hadde økt med megler, sier 79,1 % at de ikke ville ha solgt privat, mens 58,8 % sier de ville ha solgt privat. Av dem som mener antall interessenter hadde forblitt uendret ved bruk av megler hadde 31,4 % solgt huset sitt uten bruk av megler, kontra bare 8 % som ikke ville gjort det.

Vi ser at 58,8 % av dem som ville ha solgt boligen sin uten megler, også sier de tror interessen for boligen hadde økt med megler. Bare 31,45 % av respondentene som ville ha solgt bolig privat, tror at interessen for boligen er den samme ved bruk av megler og ved privatsalg. Flestparten av disse respondentene ville altså helst selge privat, til tross for at de tror antallet interessenter hadde økt dersom de benyttet megler. Vi kan spekulere i om dette er knyttet til meglers vederlag, og at respondentene har et større ønske om å spare penger enn å ha mange interessenter. Noe som igjen kan tyde på at denne gruppen respondenter ikke nødvendigvis mener antall interessenter og pris man får for boligen trenger å henge sammen. Videre kan man spekulere i om denne gruppen heller ikke tror at megler kan oppnå en høyere pris enn de selv vil klare.

Gammel og ung * Ville du solgt huset ditt uten bruk av megler						
		Ville du solgt huset ditt uten bruk av megler?				Total
		Ja	Nei	Usikker	Ikke besvart	
Gammel og ung	Ung	33	127	48	0	208
		64,7%	77,9%	70,6%	0,0%	73,5%
	Gammel	18	36	20	1	75
		35,3%	22,1%	29,4%	100,0%	26,5%
Total		51	163	68	1	283
		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tabell 5.7: kryss-korrelasjonsanalyse mellom alder og om man ville solgt huset privat

Her er utvalget delt opp i kategoriene ung og gammel. De som blir referert til som unge er alle som har svart at de er under 30 år. De som er over 30 år har dermed blitt kategorisert som gamle.

Vi finner fra denne tabellen at det er en signifikant forskjell mellom de unge som ville ha solgt bolig privat, og de unge som ikke ville ha solgt bolig privat. 77,9 % av de som er kategorisert som unge ville ikke velge å selge bolig uten eiendomsmegler. Også mellom de gamle som har svart at de ikke ville-, og de gamle som har svart at de ville selge bolig privat, ser vi en signifikant forskjell.

Vi ser at for gruppen respondenter som har svart at de er over 30 år, er det 35,3 % som også har svart at de ville ha solgt bolig uten bruk av megler. Bare 22,1 % av de gamle har svart at de ikke ville ha solgt bolig privat. Vi kan altså si at prosentmessig er det flere av de under 30 år som også har svart at de ville selge bolig via megler. Samtidig svarer en større prosentandel av de over 30 år at de ønsket å selge bolig privat. Utvalget vårt besto i stor grad av personer under 30 år, det kan derfor tenkes at utfallet i denne tabellen hadde blitt et annet dersom vi hadde et utvalg med et bredere aldersspenn.

			Gammel og ung		Total	
			Ung	Gammel		
Hva vil du si er prisen på din fritid? (kr pr time)	100-300	Antall	88	21	109	
			42,3%	28,0%	38,5%	
	300-500	Antall	70	16	86	
			33,7%	21,3%	30,4%	
	500-700	Antall	28	18	46	
			13,5%	24,0%	16,3%	
	700-1000	Antall	8	9	17	
			3,8%	12,0%	6,0%	
	1000 <	Antall	12	10	22	
			5,8%	13,3%	7,8%	
	Ikke besvart	Antall	2	1	3	
			1,0%	1,3%	1,1%	
	Total		Antall	208	75	283
				100,0%	100,0%	100,0%

Tabell 5.8 Kryss-korrelasjonsanalyse – Mellom hva vil du si er prisen på din fritid (kr pr time) og gammel og ung.

Vi slår sammen de timepriskategoriene som er under 500 kr og de som er over 500 kr. Da får vi kategoriene 100 til 500 og 500 til 1 000 <. Med å gjøre dette får vi et klarere bilde av hvordan fordelingen er mellom de ulike kategoriene.

76 % av de under 30 år har svart at de har en timepris som ligger mellom 100 og 500, til sammenligning har 49,3 % av de over 30 år svart det samme. Vi ser at forskjellen er signifikant. 23,1 % av de under 30 år har svart at de har en timepris mellom 500 og 1000 kr. 49,3% av de over 30 år har svart at de har en timepris mellom 500 og 1000 kr. Også her er forskjellen signifikant.

Vi ser at de vi klassifiserer som unge verdsetter timeprisen sin lavere enn de eldre. Dette resultatet kan komme av at de som går under kategorien ung er i en annen økonomisk situasjon enn de som faller inn under kategorien gammel.

5.1.3 Kryss-korrelasjonsanalyse for spørreskjema til private selgere

			Er du fornøyd med salget?			Total
			Fornøyd	Misfornøyd	Ikke besvart	
Har du fått bistand til oppgjøret/de formelle sidene av transaksjonen fra en profesjonell tredjepart?	Ja	Antall	46	12	2	60
			92,0%	60,0%	28,6%	77,9%
	Nei	Antall	4	7	1	12
			8,0%	35,0%	14,3%	15,6%
	Ikke besvart	Antall	0	1	4	5
			0,0%	5,0%	57,1%	6,5%
Total		Antall	50	20	7	77
			100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tabell 5.9 Kryss-korrelasjonsanalyse – Mellom har du fått bistand til oppgjøret/de formelle sidene av transaksjonen fra en profesjonell tredjepart og er du fornøyd med salget.

I denne tabellen ser vi signifikante forskjeller, og vi ser på om det er samsvar mellom å ha fått bistand til oppgjøret fra en profesjonell tredjepart og om selgerne er fornøyd med salget.

Av de som har svart at de er fornøyde med salget, ser vi at hele 92 % også har fått bistand til oppgjøret. Til sammenligning har bare 60 % av de som er misfornøyde mottatt bistand fra profesjonell tredjepart. Tallene viser at respondentene som har mottatt bistand til oppgjøret også er de som i størst grad er fornøyde. Dette resultatet kan tolkes dit hen at det er en sammenheng mellom bistand fra profesjonell part og om respondentene er fornøyde med salget. Kanskje kan dette henge sammen med at det er oppgjøret ved et boligsalg det er knyttet størst usikkerhet opp mot.

			Er du fornøyd med salget?			Total
			Fornøyd	Misfornøyd	Ikke besvart	
Føler du at det var like stor interesse for boligen når du solgte privat som du antar det hadde vært om du solgte ved hjelp av megler?	Ja	Antall	42	13	1	56
			84,0%	65,0%	14,3%	72,7%
	Nei	Antall	7	6	1	14
			14,0%	30,0%	14,3%	18,2%
	Ikke besvart	Antall	1	1	5	7
			2,0%	5,0%	71,4%	9,1%
Total		Antall	50	20	7	77
			100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tabell 5.10 Kryss-korrelasjonsanalyse – Mellom føler du at det var like stor interesse for boligen når du solgte privat som du antar det hadde vært om du solgte ved hjelp av megler og er du fornøyd med salget.

Vi ser at de fleste som har respondert at de følte det var like stor interesse ved privat salg som ved salg gjennom megler, var fornøyd med salget. Flesteparten som ikke følte det var like stor interesse ved privat salg, var misfornøyd med salget. Verdiene lyder som følger; blant de som følte det var like stor interesse, var 84 % av respondentene fornøyd mot 65 % som var misfornøyd. Dette er en signifikant forskjell. For de som ikke fikk bistand, var det bare 14 % som også svarte at de var fornøyd, mot 30 % som var misfornøyd. Dette er også en signifikant forskjell.

Vi ser altså at de fleste som er fornøyde mente de hadde like mange interessenter som en megler ville ha klart å oppdrive. Ut fra dette kan vi spekulere i om antall interessenter kan ha innvirkning på selgers følelse av tilfredshet etter salget. Samtidig ser vi at av respondentene som svarte at de ikke var fornøyd med salget, svarte størstedelen at de følte de hadde oppnådd like mange interessenter som en megler ville ha klart. Dermed kan vi ikke si at interessenter nødvendigvis er den avgjørende faktoren for om selger føler seg fornøyd med salget.

5.2 I hvilken grad samsvarer våre funn med teori og tidligere empiri?

5.2.1 Er det lønnsomt å selge uten megler?

Om vi undersøker tabell 4.4: *“Tror du man sparer penger ved å ikke bruke megler ved salg av bruktbolig?”*, ser vi at utvalget fra det generelle spørreskjemaet er fordelt jevnt utover svarene. 35,7 % mente man sparer penger ved å selge privat, 30,7 % trodde ikke man sparer penger, og 33,2% var usikre. Dette forteller oss at den allmenne oppfatningen er splittet når det kommer til spørsmålet om sparing. Vi ser likevel at det er en litt større prosentandel som har svart at de tror man sparer penger, kanskje hadde vi sett større forskjeller i meningene dersom utvalget vårt var større.

Vi ser fra tabell 5.4 at de fleste som har en oppfatning om at man sparer penger ved å ikke bruke megler, også ville solgt bolig uten bruk av megler. De fleste som ikke tror man sparer penger på å selge uten megler, ville heller ikke solgt bolig privat. Dette resultatet er ikke overraskende. Man må anta at de fleste velger det alternativet som virker rimeligst.

Datamaterialet vi har fått inn om meglerhonorar i tabell 4.6 viser oss at bare 6 %, altså svært få, av respondentene fra det generelle utvalget, mener meglers honorar er for lavt. 51,6 % synes

meglernes honorar ligger på et passende nivå og 41 % mener meglernes honorar er for høyt. Vi ser ut fra fordelingen at de fleste respondentene enten mener honoraret er for høyt eller ligger på et passende nivå. Det er en litt større prosentandel som svarer at honoraret ligger på et passende nivå, kanskje ville vi på dette spørsmålet sett større prosentmessige forskjeller dersom vi hadde flere respondenter i utvalget vårt. Likevel kan vi ikke ut fra vårt innhentede datamateriale si at det foreligger en klar generell oppfatning om at meglernes honorar er for høyt.

Ved å se i tabell 5.5 ser vi at de som mener meglerhonoraret er for høyt har en større tilbøyelighet til å selge huset privat. Motsetningen er de som synes meglerhonoraret ligger på et passende nivå, og som heller ville bruke megler ved boligsalg.

I tabell 4.16: "*Sparte du penger på å selge privat?*", hvor boligselgere som har solgt privat har svart, fordeler svarene seg på denne måten: 76,6 % mener de sparte penger og 3,9 % synes ikke de sparte penger. Tallene viser klart at privatselegernes oppfatning er at de sparte penger ved å selge privat.

Vi kan ikke fra våre tabeller konkludere med at det foreligger en generell oppfatning om at man sparer penger på å selge bolig privat, heller ikke at den generelle befolkningen mener eiendomsmeglernes honorar er for høyt. Vi ser at en litt større prosentandel mener man sparer penger på å ikke bruke megler, i tillegg ser vi at en litt større andel svarer at de mener meglernes honorar ligger på et passende nivå. Det vi likevel kan si, er at vi ser en klar sammenheng hvor de som mener at man sparer penger på privat salg i stor grad er de samme som de som ønsker å selge boligen sin privat. Videre kommer vi frem til at det er de som mener meglernes honorar er for høyt som også velger å selge boligen privat. På samme måte finner vi at det er de som ikke tror man sparer penger på private salg, som i størst grad ville velge å selge via eiendomsmegler. Det samme gjelder for de som har svart at meglernes honorar ligger på et passende nivå. Våre tall viser klart at de private selgerne mener de har spart penger på å ikke velge å selge via megler.

Fra fagrapporten vi har sett på i kapittel 2; "*holdninger til eiendomsmeglere og grunner til å selge bolig selv*" kommer det frem at 46 % av respondentene svarer at det er for dyrt med eiendomsmegler, og at dette kan være en årsak til å selge bolig selv. Vi ser at prosentandelen stemmer godt overens med at 41 % av vårt generelle utvalg har svart at de mener meglernes honorar er for høyt, og at flestparten av disse respondentene ville velge å selge bolig privat. I

Bacheloroppgaven, som også er nevnt i kapittel 2, kommer forfatteren frem til at kostnadmessig kan man si at det er bedre selge selv. Ut fra utregningene vi har gjort kommer også vi frem til at man sparer penger ved å selge bolig privat.

5.2.2 Vil en megler oppnå bedre pris?

Carsten Pihl, forbrukerrådgiver i NEF, mener det ved overflaten kan se ut som man sparer penger på å ikke bruke eiendomsmegler, men likevel tror han at de færreste vil spare penger. Ved at megleren oppnår høyere pris kan man si de “sparer inn” honoraret. Pihl mener også at egeninnsats er med på å påvirke verdien. Carsten Pihl mener årsaken er at eiendomsmeglere som er utdannet vil kunne få inn høyere bud ved blant annet flere budgivere⁷

I bacheloroppgaven “*salg med eller uten eiendomsmegler*” blir det oppfordret til å bruke god tid på valg av eiendomsmegler. Grunnen er, som Phil påpeker, at en god eiendomsmegler antagelig vil oppnå en bedre pris.

Private selgere har tilgang til samme markedsføringskanaler som meglere, likevel kan megler ha en fordel fordi megleren har tilgang til interessenter som ikke offisielt er i markedet. I tillegg har en eiendomsmegler god kjennskap til boligmarkedet: Hva finnes og hva kommer til salg av eiendom? Med manglende kunnskap vil dette være en utfordring å ha oversikt over for en privat selger.

Tabell 4.8 viser oss at flesteparten av vårt generelle utvalg mener antall interessenter hadde økt ved bruk av megler. Bare 15,9 % mener det ikke har innvirkning på antall interessenter om du selger med eiendomsmegler eller privat. Av de private selgerne var det likevel et tydelig flertall som mente det var like stor interesse for boligen når de solgte privat, som det ville ha vært dersom de solgte via eiendomsmegler. Tabell 4.15 viser at 18,2 % mente det ikke var like stor andel interessenter da de solgte privat.

I intervjuene våre erfarer eiendomsmeglerne at mennesker føler seg tryggere ved salg med eiendomsmegler, og de mener at mindre trygghetsfølelse ved et privat salg kan føre til færre interessenter. De fleste meglere deler den oppfatning at de vil kunne oppnå en bedre pris ved

⁷ E-post fra Carsten Pihl, forbrukerrådgiver NEF, tidligere redaktør i Dine Penger

boligsalg. Noen av dem sier også at det kan forekomme tilfeller hvor privatpersoner kan oppnå lik pris, og tror dette kan variere i forhold til hvor salgsobjektet befinner seg geografisk.

I tabell 5.6 ser vi på om forventningen rundt antall interessenter har noe å si for om man velger å selge privat eller ikke. Flesteparten som tror antall interessenter hadde økt ved salg via megler, hadde ikke valgt å selge boligen privat. Dette underbygger Pihls mening om at en utdannet megler vil kunne få inn høyere bud, blant annet grunnet flere budgivere.

I tabell 5.10 med datamaterial fra privat salg, ser vi om det er samsvar med interesse og tilfredshet ved privat salg. 84% av respondentene som følte at interessen var like stor ved privat salg som ved salg via megler, var også fornøyd med salget. Av dem som mente at det ikke var like mange interessenter ved det private salget, svarte 30 % også at de var misfornøyd med salget. Det er interessant å se at 65 % av dem som var misfornøyd, mente det var like stor interesse for boligen som ved et potensielt salg med eiendomsmegler. Dette viser at antall interessenter ikke er en faktor som alene avgjør i hvor stor grad de private selgerne blir fornøyd med salget eller ikke. Faktorer som tid og pris kan også spille inn. Mange av de private selgerne som var misfornøyd med salget, oppga likevel at det var mangel på interessenter eller dårlig marked som var årsak til misnøyen.

I samarbeid med Eiendom Norge og Finn.no har vi funnet tall på gjennomsnittpris over og under prisantydning i bestemte områder. Vi valgte å se nærmere på salg med eller uten megler i Sogndal og Bergen.

Statistikken som er innhentet er fra perioden 2011 til 2015. Den er inndelt i partnerannonser og privatannonser.⁸ Partnerannonsene har statistikk av gjennomsnittet på prisantydning, salgspris og antall dager den lå ute. Privatannonsene har statistikk på prisantydning, salgspris og antall dager, men her er det ufullstendig informasjon angående endelig salgspris. Dette må vi ta i betraktning videre.

Statistikken viser oss at i Bergen oppnår megleren i gjennomsnitt 102 400 kr mer en prisantydningen i perioden 2011-2015. I Sogndal selger meglerne gjennomsnittlig 77 100 kr under prisantydning i samme periode. Det er i årene 2011 og 2014 at meglerne har solgt såpass

⁸ Partnerannonser tilsvarer eiendomsmeglerannonser.

under prisantydning at det har fått konsekvenser for gjennomsnittet for hele perioden. Årene 2012, 2013 og 2015 har meglerne i gjennomsnitt solgt over prisantydning.

I Bergen er gjennomsnittet på 49 800 kr over prisantydning ved privat salg. Vi ser at det er stor variasjon i om private selgere har solgt til over-, eller under, prisantydning. Vi antar at den store variasjonsbredden har en sammenheng med at private meglere ikke har kunnskap nok om boligmarkedet i Bergen. I Sogndal er gjennomsnittet på 130 800 kr over prisantydning ved privat salg, men der har vi ikke datamaterial på om det har blitt solgt under prisantydning.

5.2.3 Er risikoen høyere ved privat salg?

I vårt spørreskjema til private selgere er oppgjøret noe mange svarer at de har fått bistand til, noe som underbygger ideen om at de fleste er skeptisk til å ta risikoen med de økonomiske sidene av et boligsalg. Vi har likevel ikke direkte spurt private selgere om hva de tenker rundt risiko ved å selge privat, og vi må dermed bare gå ut fra at de fleste som velger å selge privat, ikke mener det foreligger nevneverdig risiko.

I fagrapportene ” *boligsalg og salgsmetoder*” og ” *holdninger til eiendomsmegler og grunner til å selge bolig selv*” indikerer funnene at boligsalg sees på som en komplisert prosess, og selv om den største årsaken til at folk velger å selge bolig med eiendomsmegler er at det er enklere, viser frykt seg å være den største årsaken. Det forteller at mange føler seg usikre i forhold til ulike måter å selge selv på.

I rapporten ” *boligsalg og salgsmetoder*” ser man at de to eldste aldersgruppene i mindre grad er redde for å gjøre feil. Det kan ha sammenheng med at de har mer livserfaring, og at de på dette grunnlag stoler mer på seg selv. Sannsynligheten for å benytte megler avtar for den eldste aldersgruppen. Dermed er det naturlig at flere i kategorien vår ”over 30 år” i tabell 5.7, svarer at de ville ha solgt bolig privat.

Det kommer likevel frem i Stamsø sin fagrapport at det er den eldste og den yngste aldersgruppen som er mest redd for å bli lurt. For de yngste kan det skyldes manglende livserfaring og dermed manglende kunnskap. Mens for de eldste kan det være motsatt; at livserfaring kan føre til en viss

skepsis for å bli lurt av andre. Vi ser i samme tabell som nevnt ovenfor at størstedelen av de yngste heller ville ha benyttet megler enn å selge privat. Kanskje kan redsel for å bli lurt, og mangel på erfaring, være grunnen til at vår tabell viser at de under 30 år heller ønsker å bruke megler ved salg av bolig, enn å selge privat.

I tabell 4.14 "*bistand ved oppgjør*" kommer det fram at 77,9 % av de som har solgt privat, har benyttet seg av en profesjonell tredjepart til de formelle sidene av transaksjonen. Bare 15,6 % oppgir at de ikke har fått hjelp av noen til oppgjøret. I tabellen vår 5.9 ser vi at de selgerne som har solgt privat, men fått bistand av en profesjonell part til oppgjøret, også er mest fornøyd med salget. Dette kan henge sammen med at transaksjonen er den delen av salget det er knyttet størst usikkerhet opp mot. De som har fått hjelp her, har blitt mer fornøyde med salget.

Dette samsvarer også med at meglernes vi har intervjuet og meglernes i "*kjøp og salg av bolig - eiendomsmevlernes rolle*" mener den økonomiske delen av boligsalget er det som medfører størst usikkerhet blant boligselgere.

På spørsmål om hvilke risikoer selger tar ved privat salg, er det i hovedsak den økonomiske risikoen meglernes vi har intervjuet drar frem. En av meglernes vi har fått svar fra drar spesifikt frem at ved privat salg må selger gjerne skjøte over eiendommen til kjøper før oppgjøret kan forestå, noe som betyr at eiendommen står i kjøpers navn før kjøper har betalt. Flere meglere mener det er en risiko for at kjøper rett og slett ikke innbetaler deler av, eller hele kjøpesummen, som avtalt. Meglernes i utvalget til Stamsø sin forskningsrapport stiller seg i hovedsak kritisk til salg uten megler med begrunnelse i manglende lovbeskyttelse, særlig i forhold til budrunden.

Budrunden blir også av meglernes i vårt utvalg nevnt som et usikkert moment ved privat salg, særlig fordi ingen i ettertid kan kreve budjournal. Videre ble budrunden også påstått å være noe av det mest ressurskrevende i salgsprosessen av flere meglere i vårt utvalg, i tillegg til innhenting og videreformidling av all informasjon om salgsobjektet. Sistnevnte er noe meglernes skal sørge for å gjøre for å sikre selger fra å komme i ansvar senere, og man kan forstå at dette ansvaret kan være krevende for eiendomsmevlere.

Meglernes har splittede meninger når det kommer til om privatpersoner klarer å innhente all relevant informasjon som kreves ved et boligsalg. Det ser ut som det likevel er en enighet om at

det ofte skjer at ikke all informasjon om boligen kommer ut. Der noen mener det er en klar tendens til at privatpersoner ikke innhenter nok informasjon, mener likevel noen meglere at enkeltpersoner som vil selge boligen sin selv fint kan klare dette. Flere meglere drar frem at det er en stor risiko dersom vesentlige opplysninger om eiendommen mangler. Dette kan i senere tid føre til klagesaker, som videre kan bli kostbart fordi man som privatperson ofte ikke har forsikret seg mot slike eventualiteter.

Meglerne som har blitt intervjuet i samband med Stamsøs fagrapport ”kjøp og salg av bolig-eiendomsmeglers rolle” mener selv de godt nok ivaretar ansvaret de har for å trygge handelen både for selger og kjøper. Ved å analysere svarene vi har fått fra meglerne vi har intervjuet, der samtlige tror det vil være tryggere å selge bolig med hjelp av eiendomsmegler, mener vi det må være rimelig å anta at også meglerne i vårt utvalg mener de godt nok ivaretar sitt ansvar som mellommann.

“Prisen meglerforetaket tar for den enkle salgsjobben, er høy. Resultatet de påberoper seg, trygg bolighandel i samfunnet, har de ikke klart å skape”

- Thomas Batholdsen, 2015

Forbrukerrådets mener at det ikke er nevneverdig tryggere å bruke eiendomsmegler. I undersøkelsen som er nevnt i kapittel 2.1.1 i denne oppgaven, om boligkjøpernes erfaringer, kommer det frem at mer enn hver femte boligkjøper har klaget, eller vurderte å klage, etter kjøp av bolig. Forbrukerrådet sitter etter denne undersøkelsen igjen med en oppfatning om at eiendomsmeglerbransjen ikke klarer å sikre handel av bolig slik meglerne vi har intervjuet, og meglerne i Stamsøs fagrapport, mener. I undersøkelsen kan vi ikke se at det noe sted er presisert at dette omhandler kjøp av bruktbolig utelukkende gjennom bruk av megler, og vi må derfor anta at respondentene i denne undersøkelsen like gjerne kan ha kjøpt bolig av privatpersoner, som gjennom megler. Dette svekker troverdigheten når forbrukerrådet går hardt ut og hevder at meglerbransjen ikke bare mislykkes i å gjøre bolighandelen trygg, men også antyder at man er tryggere dersom man ikke bruker megler, uten at de ser ut til å ha dokumentasjon som bygger opp under dette.

Carsten Pihl nevner i e-posten vi har mottatt, at ansvar er et viktig moment. Man vil ikke ha en fasit på om man har spart, før fem år etter salget når ansvaret etter avhendingsloven løper ut. Det vil ikke hjelpe å spare penger i salgsfasen om man får klage eller i verste fall erstatningskrav i ettertid.⁹

5.3 Samsvar med problemstilling og empiri

5.3.1 Er det lønnsomt å selge uten megler?

Det er en utbredt oppfatning at man sparer ved å ikke bruke eiendomsmegler, det viser seg å stemme. Vi kommer frem til at man sparer penger på å selge bolig privat. Anslaget fra tv2.no om at man kan spare mellom 50 000 og 100 000 kr ved å selge uten eiendomsmegler, kan virke urealistisk høyt. Om vi ser på tallene vi har innsamlet ser vi at påstanden kan stemme ved enkelte anledninger, men siden vi kommer frem til at man i gjennomsnitt sparer ca 48 000 kr, kan vi likevel ikke se at det er stor sannsynlighet for at *de fleste* ville spare mellom 50 000 og 100 000 kr.

5.3.2 Vil en megler oppnå høyere pris?

Etter vår undersøkelse ser vi at holdningen til vårt generelle utvalg er at megler vil oppnå flere interessenter. Når det gjelder holdningen til private selgere mente de at det ville være like stor interesse med eller uten megler. Likevel erfarer eiendomsmeglerne at kjøper og selger søker trygghet, og de mener lavere trygghetsfølelse fører til færre interessenter. Vi kan ikke være bastante på at antall interessenter og pris henger sammen, men vi antar at flere interessenter ofte fører til høyere pris.

Etter det Pihl sier har meglerne god kunnskap om boligmarkedet. Dette kan vi se sammenlignet med den innsamlede statistikken fra finn.no. Meglerne i Bergen oppnår høyere pris enn prisantydningen fra perioden 2011 til 2015. Dette kan si noe om at meglerne i Bergen har god kunnskap om boligmarkedet og selger “sparer inn” honoraret til megleren. I Sogndal derimot

⁹ E-post fra Carsten Pihl, forbrukerrådgiver NEF, tidligere redaktør i Dine Penger

solgte meglerne i gjennomsnitt under prisantydning i 2011 og 2014. Dette førte til at gjennomsnittet i perioden 2011 til 2015 lå under prisantydning.

For privat salg i Bergen var gjennomsnittet 49 800 kr og i Sogndal var gjennomsnittet på kr 130 800 kr over prisantydning. Ved verdivurdering sammenligner ikke megler bare med andre boliger eller følger takseringen fra takstmann. Meglerne vurderer faktorer som moderne vs. umoderne, garasje vs. carport, utsikt, sentralitet og lignende. Dette er med på å justere prisen opp eller ned. Private selgere med lite kunnskap om boligmarkedet vil ikke vurdere boligen sin etter disse faktorene. Dette kan føre til at meglerne prissetter bolig mer riktig etter markedets tilbud og etterspørsel. En eiendomsmegler setter verdivurderingen nøyaktig som mulig etter hva markedet er villige til å gi. Private selgere setter gjerne verdivurderingen lik takst, og ser ikke på hva som er realistisk å kunne få i markedet.

Flertallet av respondentene i undersøkelsen ville ikke selge uten eiendomsmegler, og har den oppfatning at andelen av interessenter hadde økt ved bruk av eiendomsmegler. Et flertall av de private selgerne som mener at det var like stor interesse da de solgte privat som det hadde vært ved bruk av megler, føler seg også tilfreds med salget. Dette samsvarer med at eiendomsmeglerne i dybdeintervjuet mente at det kan forekomme tilfeller av privatpersoner som kan oppnå lik pris. Dette kan variere i forhold til hvor salgsobjektet befinner seg geografisk.

5.3.3 Er risikoen høyere ved privat salg?

“Det hersker ingen tvil om at norsk bolighandel er utrygg”

- Thomas Batholdsen, 2015

Det er et klart flertall som velger å selge bolig ved hjelp av eiendomsmegler. Mange velger dette fordi de ikke ønsker ansvaret med å selge boligen selv, og det ser ut som at den største usikkerheten er knyttet til den økonomiske delen av salget. Redselen for å gjøre feil og å komme i ansvar i ettertid av salget, er også en grunn til at folk ønsker bistand fra eiendomsmegler.

Forbrukerrådet mener likevel ikke at eiendomsmegler gjør handelen tryggere når det er snakk om salg av bruktbolig.

Våre funn viser en tendens til at den mest utbredte holdningen til vårt generelle utvalg er at det er mer usikkerhet knyttet opp mot salg av bolig uten bruk av megler. I første omgang ser vi at de fleste ønsker å bruke megler når de skal selge boligen sin, videre ser vi at de som har solgt bolig tidligere er mer tilbøyelige til å selge bolig uten megler neste gang. Dette antar vi at kommer av at man føler seg tryggere når man har vært gjennom prosessen tidligere, og at man dermed ikke er like bekymret for å gjøre feil eller bli lurt. Vi ser også at de som ved privat salg, har fått bistand til oppgjørskdelen av salgsprosessen er de mest fornøyde. Noe som kan ha sammenheng med at det er knyttet større usikkerhet særlig mot dette.

Samtlige meglere i vårt utvalg og meglerne i Stamsøs fagrapport "*kjøp og salg av bolig-eiendomsmeleres rolle*" mener at det er usikkert å selge bolig uten megler. Særlig begrunner de dette med at boligsalg kan være en krevende og komplisert prosess, der mange opplysninger skal innhentes og videreformidles. Budrunden kan være uoversiktlig og det er store summer man har ansvar for ved oppjøret. Manglende lovbeskyttelse kan være risikabelt både for kjøper og selger. Selger kan risikere å komme i ansvar hele 5 år etter at boligsalget er gjennomført, dersom det skulle vise seg å være mangler ved boligen.

Som kjøper kan man si at man er tryggere ved salg med megler fordi det er strengere krav til megler enn til privatpersoner som selger bolig. Dersom man antar at det blir flere klagesaker ved private salg nettopp fordi man som kjøper ikke er like godt beskyttet, kan man også si at risikoen for å bli ansvarlig i ettertid av salget er høyere for selger. Dette blir likevel spekulasjon fra vår side, da vi ikke har fått tak i statistikk på klagesaker eller rettssaker og lignende som omhandler boligsalg privat og med megler.

Forbrukerrådet ser likevel ut til å mene at å selge bruktbolig med eiendomsmegler ikke er tryggere enn å gjennomføre selve salgsprosessen selv. Thomas Bartholdsen hevder at det er flere saker som ender i retten der boligen har blitt solgt via eiendomsmegler. Hvorvidt dette stemmer eller ikke kan vi ikke finne svar på da det ikke er vist til konkret statistikk eller datamateriale på siden hvor dette står skrevet. Dersom påstanden stemmer, må man likevel si seg enig i at det ikke foreligger en høyere risiko ved å selge privat enn via eiendomsmegler. Forbrukerrådet oppfordrer

dog til å bruke megler eller advokat til oppgjørskdelen av salget. Her ser alle parter ut til å være enige om at det er mindre risikabelt å motta hjelp fra en profesjonell tredjepart.

Pihl mener man som privat selger ikke er trygg før fem år etter salget når ansvaret etter avhendingsloven løper ut. Det vil ikke hjelpe å spare penger i salgsfasen om man får klage eller i verste fall erstatningskrav i ettertid.

5.4 Konklusjon

Innledningsvis nevnte vi våre forventninger. Vi forventet å finne at man ikke sparte nevneverdig på å selge bolig privat heller enn å bruke eiendomsmegler. Vi finner etter våre undersøkelser at man sparer penger på å selge bolig uten eiendomsmegler, likevel ser det ut til at man, særlig i sentrale strøk, kan oppnå en høyere salgpris for boligen dersom man selger via eiendomsmegler. Dette var noe vi i forkant av våre undersøkelser sa at vi ikke var overbevist om. Vi kan likevel konkludere med at det på spørsmål om megler kan oppnå bedre pris, vil være geografiske forskjeller. Særlig i Sogndal ser vi at salgsprisen ikke konsekvent har vært bedre ved salg via megler. Mens det i Bergensområdet vise seg at megler jevnt over oppnår en bedre salgssum. Uten konkret statistikk på klagesaker og rettssaker er det vanskelig å si om det faktisk foreligger en høyere risiko ved å selge bolig privat enn dersom man bruker megler. Vår forventning var at vi ville se at risikoen ved privat salg var langt større enn ved salg via megler. Vi finner at vårt generelle utvalg, på samme måte som oss, ser ut til å ha en forventning om at det er sikrere å selge bolig via megler. Vi kan også si at det definitivt er sikrere for kjøper å kjøpe via eiendomsmegler, og at listen for å gjøre feil ved et boligsalg ligger lavere når man selger privat.

5.5 Forslag til videre undersøkelser

Vi har sett på faktorene; Lønnsomhet, salgpris og risiko i sammenheng med et bruktboligsalg. Vi har ikke tatt noe vesentlig hensyn til geografiske forskjeller i markedet, i hovedsak har vi sett markedet under ett. Vi har sett på geografiske forskjeller med statistikken vi hentet inn hos Eiendom Norge i samarbeid med Finn.no. Her er det muligheter for forskning som ser på flere av de geografiske forskjellene i markedet.

Vi har satt meglerhonorar opp mot gjennomsnittlig tid respondentene har brukt på det privat salget og gjennomsnittlig pris på fritiden deres, dette er for å finne ut hva som er mest lønnsomt i

forhold til tidsbruk ved salget. Vi har videre sett på oppgjør og markedsføring i forbindelse med privat salg og salg ved bruk av megler. Her er det muligheter for forskning som ser mer detaljert på kostnadsaspektet ved privat salg og ved bruk av megler. Spørsmålet angående timepris man ville ha satt på fritiden sin, ser vi i ettertid at kan være vanskelig å forstå. Ved å stille dette spørsmålet på en mer forståelig måte, samt å få svar fra et bredere utvalg, der fordelingen mellom alder er jevnere, ville man kanskje få et mer representativt tall på faktisk timepris. I tillegg kunne det være interessant å se nærmere på antall timer brukt på privat salg, og om våre tall er representative.

For å se om megler oppnår bedre pris bør man i senere tid sammenligne hvor mye man får med eller uten megler ved like boliger. Når det gjelder verdivurderingen på boligene, bør boligene bli sammenlignet med faktorer som moderne og umoderne, garasje og carport, utsikt og lignende.

Det kunne vært interessant å stille et konkret spørsmål om hvorfor de som ville selge bolig uten megler, ønsket dette. Samt hva de private selgerne som var fornøyd med salget var fornøyd med. Hvor raskt det gikk, prisen på boligen, penger spart? De private selgerene som har svart at de mente det var færre interessenter da de solgte boligen privat enn det ville ha vært dersom de solgte via megler, burde ha fått oppfølgingsspørsmål om hvorfor de mente dette.

For å finne ut om det faktisk foreligger en større risiko ved å selge boligen privat enn ved å selge ved hjelp av megler, bør det samles inn statistikk på klagesaker og rettssaker. Da vil man ha konkrete tall som forteller om det er en større prosentmessig andel av private salg som havner i retten enn salg hvor megler har vært involvert. Videre bør det gjennomføres flere undersøkelser lignende den forbrukerrådet har fått gjennomført, hvor det er spurt om både personer som har solgt bolig og kjøpt bolig har opplevd problemer i ettertid av salget. Her bør det skilles mellom de som har solgt- og kjøpt privat og med megler. Svarene fra en slik undersøkelse bør sees i sammenheng med konkrete tall på klagesaker.

Det kunne også vært interessant å se på ertatningssaker, og hvor store beløp selgere har blitt ansvarlige for i ettertid av salget. Hvor mye selger taper må sees opp mot hvor mye vedkommende sparte på å ikke bruke megler.

Privatsalg av brukt bolig

1 Er du fornøyd med salget? (Pris, prosessen, antall interessenter ect)

- Fornøyd
- Misfornøyd

2 Hva skulle du ønske var annerledes? (Om misfornøyd)

3 Ville du solgt privat igjen?

- Ja
- Nei

4 Ville du anbefale andre å gjøre det samme?

- Ja
- Nei
- Ja (Med forbehold at de har en grunnleggende kunnskap ved eiendom og salg)

5 Har du solgt bolig før?

- Ja- Privat
- Ja- Ved hjelp av megler
- Ja- Flere ganger tidligere
- Nei

6 Ca hvor lang tid anslår du at du aktivt har brukt på salgsprosessen?

- 1 Dag- 8 timer
- 2 til 3 dager- 16-24 timer
- 3 til 7 dager- 24 til 56 timer
- Over 1 arbeidsuke- over 56 timer
- Usikker

7 Har du fått bistand til oppgjøret/ de formelle sidene av transaksjonen fra en profesjonell tredje part?

- Ja
- Nei

8 Føler du at det var like stor interesse for boligen når du solgte privat som du antar det hadde vært om du solgte ved hjelp av megler?

Ja

Nei

9 Sparte du penger på å selge privat?

Ja

Nei

Usikker

10 Opplevde du komplikasjoner ved salget?



Ferdig

Spørreskjema

1 Hva er din alder?

- 15- 20
- 20- 30
- 30- 40
- 40- 60
- 60+

2 Har du solgt bolig tidligere?

- Ja
- Nei

3 Hva vil du si er prisen på din fritid? (Kr pr. time)

- (100- 300kr)
- (300-500kr)
- (500- 700 kr)
- (700- 1000 kr)
- (1000<)

4 Tror du man sparer penger ved å ikke bruke megler, ved salg av bruktbolig?

- Ja
- Nei
- Usikker

5 Ville du solgt huset ditt uten bruk av megler?

- Ja
- Nei
- Usikker

6 Hva mener du om eiendomsmegleres honorar?

- For lavt
- Det ligger på et passende nivå
- For høyt

7 Hadde du kjøpt Bolig ved privatsalg, om du ikke kjente selger?

- Ja
- Nei
- Usikker

8 Tror du antall interessenter hadde økt eller falt ved bruk av megler?

- Økt
- Fallt
- Uendret



-Intervju Eiendomsめglere-

Kontoret

- 1) Hva tilbyr dere kundene ved et bruktbolig salg?(Svar så detaljert som mulig)
(Hva inneholder den pakken dere tilbyr deres kunder(Takst, boligsalgsrapport, annonsetyper, visninger osv))
- 2) Hva er prisen på de forskjellige tjenestene deres? (Fotograf, takstmann, annonse osv) (Er det billigere å annonsere gjennom dere enn privat)?
- 3) Hva er det mest kostbare dere gjør i forhold til en kunde?
- 4) Hva er gjennomsnittlig varighet ved et bruktboligsalg hos dere?
- hvor mange timer anslår du at megler bruker på salgsprosessen? (innhenting av informasjon, visninger, på å finne interessenter ect.
- 5) Hva er gjennomsnittlig kvadratmeterpris på boligene dere er tredjepart for?
- 6) Hva er gjennomsnittlig kvadratmeterpris i det området dere har kontor?

Om privatsalg

- 1) Hadde du personlig solgt ditt hus uten eiendomsめgler? (Grunngi svaret)
- 2) hvilke risikoer tar privatpersoner som selger bolig uten eiendomsめgler? (Grunngi svaret)
-hvilke risikoer tar kjøper ved et privatsalg?
- 3) Hva tror du er de største utfordringene ved privat salg? (Hvorfor)
- 4) Hvor lang tid tror du enkeltpersoner bruker på salgsprosessen?

- 5) Er det din oppfatning at privatpersoner klarer å innhente alt av informasjon osv. som kreves ved et boligsalg
- 6) Hvordan tror du markedet responderer på privatsalg, kontra salg med eiendomsmegler? (Hva tror du er årsaken til det)
- 7) Tror du man vil oppnå samme pris ved privatsalg som ved bruk av megler? (Grunngi svaret)- tror du dette vil være forskjellig i forskjellige deler av landet?
- 8) Hvilke argument har du mot privatsalg?
- 9) Hvorfor tror du så få velger å selge privat?- hvordan tror du dette vil utvikle seg fremover?

Megling i fremtiden

- 1) Hvorfor tror du så mange stiller spørsmål til meglers honorar?
- 2) Hvordan tror du fremtidens megler vil jobbe, i forhold til utgifter og kostnader ovenfor kunden?
- 3) Kan du se for deg en fremtid uten meglere? (Grunngi svaret)

REFERANSELISTE

Bøker:

Anderssen, H. (2008). *Avhendingsloven: Med kommentarer*. Oslo: Gyldendal akademisk.

Bech, S., & Hasfjord, T. (1990). *Eiendomsmeglingsloven med kommentarer: Lov om eiendomsmegling av 6. juni 1989 nr. 5* (Vol. 18, Kommentanutgave-serien). Oslo: Universitetsforlaget.

Brenden, M.N.G., Larsen, S. (2011) *Salg av eiendom – med eller uten eiendomsmegler* (Bacheloroppgave) Handelshøyskolen i BI, Bergen

Brynjulfson, C., & Norges eiendomsmeglerforbund. (1994). *Eiendomsmegling i praksis* (Vol. D. 1). Oslo: Norges eiendomsmeglerforbund.

Edvard Befring (2007) *Forskningsmetode med etikk og statistikk*. utgave 2 av boken *Forskningsmetode, etikk og statistikk* (2002)

Gripsrud, G., Olsson, U.H. & Silkoset, R. (2010) *Metode og dataanalyse*. 2. utg. Kristiansand, Høgskoleforlaget AS.

Jacobsen, D.I (2005) *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. (2. utg.) Kristiansand, Høgskoleforlaget AS.

Johannessen, A., Tufte, Per Arne, & Kristoffersen, Line. (2006). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode* (3. utg. ed.). Oslo: Abstrakt forl.

Johannessen, A. & Tufte, P. A. & Christoffersen, L. (2010) *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. 4. utg. Oslo, Abstrakt forlag AS.

Larsen, A.K. (2007) *En enklere metode*. (1. Opplag) Bergen, Fagbokforlaget.

Stamsø, M. (2011). *Kjøp og salg av bolig: Eiendomsmegleres rolle* (Vol. Nr. 1-2011, Fagrapport (Statens institutt for forbruksforskning: online)). Oslo: Statens institutt for forbruksforskning.

Stamsø, M. (2012). *Holdninger til eiendomsmeglere og grunner til å selge bolig selv* (Vol. Nr. 6-2012, Fagrapport (Statens institutt for forbruksforskning: online)). Oslo: Statens institutt for forbruksforskning.

Stamsø, M. (2012). *Boligsalg og salgsmetoder* (Vol. Nr. 7-2012, Fagrapport (Statens institutt for forbruksforskning: online)). Oslo: Statens institutt for forbruksforskning.

Thagaard, T. (2013) *Systematikk og innlevelse: En innføring i kvalitativ metode*. 4. utg. Bergen, Fagbokforlaget.

Internettkilder:

Skogly, A. (2012). Selge bolig? Sjekk våre sparetips.

<http://www.forbrukerradet.no/pressemelding/selge-bolig-sjekk-vare-sparetips/>

Forbrukerrådet. Sjekkliste selge bolig selv <http://www.forbrukerradet.no/forside/bolig/kjop-og-salg-av-bolig/sjekkliste-selge-selv/>

Bartholdsen. T. (2015). Utrygg bolighandel- kjært hjem. <http://www.forbrukerradet.no/vi-mener/2015/fpa-bolig-2015/utrygg-bolighandel-kjaert-hjem/>

Gjerding, M. Norman, M. (2011, 10. mars) Droppet megler- sparte 80 000 kr. E24.

<http://e24.no/privat/eiendom/bolig/droppet-megler-sparte-80-000-kr/10082563>

Dreyer, C. (2015, 12. mai) Garantisten for en trygg bolighandel. Eiendom Norge. Hentet fra:

<http://eiendommnorge.no/garantisten-for-en-trygg-bolighandel/>

Hartwig K. (2015, 19.juli) Forbrukerrådet angriper megler-priser: - En stor tabbe. *Dagens næringsliv*. Hentet fra: <http://www.dn.no/privat/2015/07/19/1004/Eiendom/forbrukerrdet-angriper-meglerpriser-en-stor-tabbe>

Stamsø, M.A. (2012). *Holdninger til eiendomsmeglere og grunner til å selge boligen selv*. (Rapport nr. 6). Oslo: SIFO. Hentet fra: http://www.sifo.no/files/file78563_fagrappport_nr_6-2012.pdf

Stamsø, M.A. (2012). *Boligsalg og salgsmetoder* (Rapport nr. 7). Oslo: SIFO. Hentet fra: http://www.sifo.no/files/file78578_fagrappport_7-2012.pdf

Stamsø, M.A. (2011). *Kjøp og salg av bolig - eiendomsmegleres rolle* (Rapport nr. 1) Oslo: SIFO. Hentet fra: http://www.sifo.no/files/file77614_fagrappport.1-2011_web.pdf

TNS Gallup. (2015). *Undersøkelse om erfaringer med boligkjøp i perioden 2009-2014*. Hentet fra: <http://www.forbrukerradet.no/wp-content/uploads/2015/10/Undersøkelse-om-erfaringer-med-boligkjop-i-perioden-2009-2014.pdf>

Andersson, J.E. (2015, 26 februar). Kjøpernes erfaringer kartlagt – Utrygg bolighandel. Hentet fra: <http://www.forbrukerradet.no/vi-mener/2015/fpa-bolig-2015/undersokelse-om-bolighandel/>

Bartholdsen, T. (2015, 10. juni). Tar endelig grep mot utrygg bolighandel. Hentet fra: <http://www.forbrukerradet.no/vi-mener/tar-endelig-grep-mot-utrygg-bolighandel/>

Bartholdsen, T. (2015, 15. oktober). Brukte boliger skal som hovedregel selges med teknisk tilstandsrapport. Hentet fra: <http://www.forbrukerradet.no/kjernesak/bolig/brukte-boliger-skal-som-hovedregel-selges-med-teknisk-tilstandsrapport/>

Bartholdsen, T. (2015, 4. mars). Utrygg bolighandel – kjært hjem <http://www.forbrukerradet.no/vi-mener/2015/fpa-bolig-2015/utrygg-bolighandel-kjaert-hjem/>

Denne er ikke tilgjengelig lenger, men lagt ved bacheloroppgaven (s.18) og tatt ut fra:
http://www.nef.no/xp/pub/mx/filer/vedlegg/Med-eller-uten-megler_634781.pdf (Lest:
14.03.2016)

Wolasmal, Y., Kirkerud, K. (2015, 27. april). Du kan spare opp mot 100 000 kroner: – selg boligen uten megler. *TV 2*. Hentet fra: <http://www.tv2.no/a/6854409> (16.05-2016 17.30)

Lover

Eiendomsmeglingsloven. Lov 27. Juni 2007 nr. 73. om eiendomsmegling.

Avhendingsloven. Lov 03. Juli 1992 nr. 93 om avhending av fast eiendom.