



BACHELOROPPGAVE

Hvilke faktorer bidrar til at eiendommer blir solgt over prisantydning?

What factors contribute to properties being sold above asking price?

Fredrik Gjendemsjø
Ingrid Kristina Ringen Rognaas
Malin Låksrud Øyre

Eiendomsmegling

BO6-2011

FØS/IØA/Eiendomsmegling

18.05.2021

Jeg bekrefter at arbeidet er selvstendig utarbeidet, og at referanser/kildehenvisninger til alle kilder som er brukt i arbeidet er oppgitt, jf. Forskrift om studium og eksamen ved Høgskulen på Vestlandet, § 12-1.

Forord

Denne bacheloroppgaven er skrevet som en avsluttende del av studiet Eiendomsmegling ved Høgskulen på Vestlandet, campus Sogndal. For oss var dette en omfattende oppgave som det var vanskelig å komme i gang med. Etter hvert som vi kom i gang med arbeidet gikk det relativt fort da tema og problemstilling er interessant for oss som snart skal ut i arbeidslivet. Vi har hatt et godt samarbeid, og utfordret hverandre i oppgaveskriving og prosessen ellers.

Vår interesse for faget er stor, og vi har alle fått oss jobb etter endt studie. Prissetting vil etter hvert bli en stor del av hverdagen vår, og vi ønsker at kundene vil stole på at vi har god nok kompetanse til å prise deres objekt riktig. Eiendomsmegling er ikke bare en jobb, men en tjeneste man yter for å sørge for at mennesker blir blide og fornøyde. I et salg vil dette gjelde både kunder og interessenter, noe som er særs viktig å ha fokus på som megler. Vi er veldig spent på hva som forventes av oss når vi snart entrer arbeidslivet, og hvordan hverdagen som megler vil bli.

Vi har derfor valgt å fokusere på et dagsaktuelt tema, og noe vi kan ta med oss videre inn i arbeidshverdagen som megler.

Vi vil takke vår veileder Willy Myhre som har guidet oss inn på rett vei og vært til stor hjelp gjennom hele prosessen. Vi retter også en stor takk til alle som har bidratt i spørreundersøkelsen vår, og Norges Eiendomsmeglingsforbund som stilte opp til intervju.

Sammendrag

Prissetting av eiendom er i all hovedsak eiendomsmeglers ansvar. Selger ønsker alltid best mulig pris for boligen sin, og det er eiendomsmeglerens profesjonelle mening som skal veilede kunden inn mot hva som er en oppnåelig salgspris for deres bolig.

I løpet av det siste året har man kunne lese flere avisartikler om boliger som blir solgt langt over prisantydning. Media belyser dette stadig vekk, og spesielt det siste året har vi sett store tendenser til avvik mellom salgspris og prisantydning. Befolkningen i Norge har det siste året vært preget av koronapandemien som har ført til at styringsrenta ble satt til 0. Dette ga enkelte større likviditet og vi så at etterspørselen etter bolig økte.

Problemstillingen vår er: “Hvilke faktorer bidrar til at eiendommer blir solgt over prisantydning?” Vi vil belyse avviket mellom salgspris og prisantydning på Vestlandet, Østlandet, Sør-Vest Norge og Midt-Norge. Vi vil bruke de faktorene vi har undersøkt til å belyse dette gjennom teorigrunnet vi har innhentet og spørreundersøkelsen vi har utført, i tillegg til intervju som vi har gjennomført.

Gjennom undersøkelsene som ble utført i denne oppgaven kom vi frem til at nedgangen i rentenivået er den største bidragsyteren til at avvik mellom prisantydning og salgspris har oppstått. Etterspørselen etter bolig har økt i takt med rentenedsettelsen og det har derfor vært en stor boligprisoppgang som følger av dette. Når markedet er i endring og boligprisene øker har vi også konkludert med at det er vanskelig for eiendomsmeglere å prise eiendom korrekt ut ifra etterspørsel og betalingsvillighet hos boligkjøpere.

Teorien vår er basert på sekundærkilder som lærebøker, artikler, rapporter, lover, forskrifter og tidligere forskning.

Summary

Pricing property is ultimately the responsibility of the real estate agent. The sellers usually want as much as possible for their home, and it is the real estate agent's professional opinion that will guide the customer towards what is an achievable selling price for the listed property.

The past year, it has been possible to read several newspaper articles about homes that are sold far above asking price. Media is constantly shedding light on this matter, and especially in the last year we have seen a greater deviation between sales price and price suggestion. The Norwegian population has over the past year been affected by the corona pandemic, which has led to the key interest rate being set to 0. As a result, more people saw an increase in their liquidity and the demand for housing grew larger.

Our topic question is: "What factors contribute to properties being sold above asking price?" We will shed light on the discrepancy between sales price and price suggestion in Western Norway, Eastern Norway, South-West Norway and Central-Norway. We will use the factors we have investigated to shed light on our topic question through the theoretical basis, that we have obtained, and the questionnaire in addition to the interview that we have conducted.

Through the investigations carried out in this thesis, we concluded that the decline in interest rates is the largest contributor to the discrepancy between the price suggestions and the selling prices. Demand/interest in housing has increased in line with the interest rate cuts and there has therefore been a large rise in house prices as a result of that. When the market is changing and house prices increase, we have also concluded that it is difficult for real estate agents to price the properties correctly, based on demand and willingness to pay from buyers.

Our theory is based on secondary sources, such as textbooks, articles, reports, laws and regulations and previous research.

Innhold

Kapittel 1- Innledning	6
1.1 Bakgrunn for oppgaven	7
1.2 Problemstilling	8
1.3 Avgrensning og presisering for oppgaven	8
1.4 Gjennomføring	9
Kapittel 2- Teori	9
2.1 Faktorer som bidrar til avvik.....	10
2.2 Prisutvikling	10
2.3 Verdivurdering/prissetting	14
2.4 Indirekte metoder	15
2.4.1 Sammenligningsmetoden	15
2.4.2 Investeringsmetoden.....	18
2.4.3 Kostnadsmetoden	19
2.4.4 Råd om prissetting av eiendommer	19
2.5 Lokkepris.....	21
2.6 God meglerskikk	23
2.7 Renter	26
Kapittel 3- Metode	28
3.1 Kvalitativ og kvantitativ metode.....	29
3.2 Valg av metode	29
3.3 Primær- og sekundærdata.....	30
3.4 Forskningsdesign	31
3.5 Validitet	32
3.6 Reliabilitet.....	32
3.7 Respondenter	33
3.7.1 Organisasjoner.....	34
3.7.2 Meglere	35
Kapittel 4- Analyse.....	35
4.1 Kvantitativ analyse	36
4.2 Kvalitativ analyse	45
Kapittel 5 Resultat	51
5.1 Renten	51
5.2 Prissetting og prisavvik.....	52
5.3 Konklusjon	53

Figurliste

Figur 1: Prisindeks for brukte boliger i Norge. (Statistisk Sentralbyrå, 2021)	11
Figur 2: Prisutvikling for Norge siste 5 år. Mars 2016 - Mars 2021 i kvadratmeterpris (Hentet fra Krogsvæn).....	12
Figur 3: Inntekt for husholdninger, etter region, husholdningens samlede inntekt, median (kr) (Hentet fra SSB).	13
Figur 4: Figur 1: Styringsrentens utvikling mellom 2006-2021 (hentet fra Norges Bank).....	26
Figur 5: Renter på nye og utestående utlån med pant i bolig (Statistisk Sentralbyrå, 2021)	27
Figur 6: Primærdata i stolpediagram, Spørsmål 1 (primærdata-surveyxact, 2021).....	37
Figur 7: Antall eiendomsomsetninger mellom 2016-2020 (Eiendomsverdi, 2021).	38
Figur 8: Primærdata i stolpediagram, Spørsmål 2 (primærdata-surveyxact, 2021).....	38
Figur 9: Primærdata i stolpediagram, Spørsmål 3 (primærdata-surveyxact, 2021).....	39
Figur 10: Primærdata i stolpediagram, Spørsmål 4 (primærdata-surveyxact, 2021).....	40
Figur 11: Primærdata i stolpediagram, Spørsmål 5 (primærdata-surveyxact, 2021).....	41
Figur 12: Primærdata i stolpediagram, Spørsmål 6 (primærdata-surveyxact, 2021).....	42
Figur 13: Primærdata i stolpediagram, Spørsmål 7 (primærdata-surveyxact, 2021).....	43
Figur 14: Primærdata i stolpediagram, Spørsmål 8 (primærdata-surveyxact, 2021).....	44
Figur 15: Primærdata i stolpediagram, Spørsmål 9 (primærdata-surveyxact, 2021).....	45
Figur 16: Avvik mellom prisantydning og salgpris i 2021 (Eiendomsverdi, 2021).	46
Figur 17: Avvik mellom prisantydning og salgpris fra 2016-2020 (Eiendomsverdi, 2021).	47

Kapittel 1 - Innledning

1.1 Bakgrunn for oppgaven

Eiendomsmeglere har prissetting som en del av oppgavene sine under et boligsalg. Målet med prissettingen skal være å treffe markedsprisen som kjøperne er villige til å betale for boligen, men vi har stadig kunnet lese avisartikler om boliger som blir solgt langt over prisantydning.

Prisene på eiendommer i Norge har vært i sterk vekst over lengre tid, med unntak av finanskrisen i årene 2008- 2009, som ga et forbigående fall. Boligprisindekser ble etter finanskrisen en av indikatorene som skal varsle om ubalanse i de europeiske landene. Indekser som dette er viktige indikatorer for økonomiske analyser. Månedlig utarbeider Eiendomsverdi prisstatistikk for Eiendom Norge basert på datagrunnlag fra nettstedet Finn.no.

Stor utvikling i prisendringer kan gjøre det vanskelig når man skal anslå en markedsverdi for en eiendom og dette vil gi utslag med et stort avvik mellom prisantydningen og salgspris. Finansleksikonet definerer markedsverdi slik:

“Markedsverdien defineres som den faktiske verdien markedet er villig til å betale. Markedsverdien kan igjen deles inn etter følgende kriterier. Markedsverdien er gjennomsnittlig pris pr. kvadratmeter i markedet multiplisert med antall kvadratmeter for bolig. Avvik må påregnes ut fra boligens stand og beliggenhet i forhold til det markedet som brukes som grunnlag”, (Finansleksikonet, 2021).

Denne kraftige prisveksten vil bidra til en økning av selgerens forventninger om pris og eiendomsmeglernes bonus fra salget. Noe som kan føre til at eiendomsmeglere ser potensialet med å utvide kjøpegruppen for eiendommen ved å benytte seg av lokkepriser der prisantydningen settes under forventet markedspris. Store muligheter for at lav pris vil trekke til seg flere interessenter som vil komme på visning. Utvikling som dette vil skape et marked som består av systematisk feilprising. Naturlig vil systematisk feilprising gi et inntrykk av at eiendomsmarkedet er preget av lokkeprising.

Ofta hører man om eiendommer som selges med avvik fra prisantydningen. Noe som kan gi en indikasjon på at prisantydningen som er satt er feil eller at det er andre faktorer som påvirker hva salgsprisen for eiendommen blir. Koronapandemien som det siste året har vært rundt oss har bidratt til et høyt press i markedet. Noe som er helt motsatt av det de fleste så for

seg et år tilbake i tid. Naturlig vil det være flere faktorer som bidrar til et slikt eiendomsmarked. Prisutviklingen har vært over lengre tid og det ser ut til at den fortsatt øker.

Det finnes lite teori om hvordan eiendomsmeglere prissetter boliger og hvilken kompetanse det er på dette området i bransjen. Dette er ikke noe man finner i pensumbøkene på eiendomsmeglerstudiet.

Avviket mellom prisantydning og salgsprisen har skapt mye oppmerksomhet opp gjennom årene. Ofte får eiendomsmeglerne mye kritikk for feilprising og det blir strengere krav knyttet til hvilke rutiner som gjelder for prising av eiendommer som skal ut for salg. Ved eiendomshandel har eiendomsmegleren ansvar for at dette gjennomføres på en trygg måte. Dette omfatter rådgivning om verdsetting av eiendommen. Strengt rutiner kan redusere behovet for å undersøke dette problemet da det blir regnet med at rutinene blir fulgt. Med bakgrunn i at det er så lite undersøkelser og svar rundt dette problemet, ønsker vi å undersøke hvilke faktorer som kan forklare hvorfor enkelte eiendommen blir solgt så høyt over prisantydning.

1.2 Problemstilling

Følgende problemstilling er valgt:

“Hvilke faktorer bidrar til at eiendommer blir solgt over prisantydning?”

Flere faktorer vil være aktuelle å undersøke. Faktorene kan man se i sammenheng med hvordan de bidrar i eiendomsmarkedet. Sannsynligvis vil faktorene ha en sammenheng og derfor burde man undersøke de hver for seg og hvordan de er tilknyttet hverandre. Vi ønsker derfor å finne ut av hvilke faktorer som kan bidra til at eiendommer blir solgt over prisantydning. Er det på grunn av lokkepriser eller er salg av eiendommer over prisantydning markedsstyrt.

1.3 Avgrensning og presisering for oppgaven

Vi har satt begrensninger for hvor vi skal hente inn dataene og hva vi bør se bort ifra. Dataene er innhentet fra eiendomsmeglere som jobber på ulike eiendomsmeglerkontor over hele landet fra Vestlandet, Sør- Vestlandet, Østlandet og Midt- Norge og Norges Eiendomsmeglerforbund.

Når problemstillingen skulle utformes var det flere momenter å ta hensyn til. Det var viktig for oss å bestemme hva vi ville oppnå ved å utføre undersøkelsen. Problemstillingen burde inneholde et eller flere spørsmål som man skal finne svar på. Vår problemstilling er formulert som et spørsmål med utgangspunkt i bakgrunnen for oppgaven. Man kan av problemstillingen se at dette er en beskrivende problemstilling som forklarer at det er et dagsaktuelt tema da den indikerer at det kan være et problem at eiendommer selges over prisantydning. En forklarende eller kausal problemstilling forklarer at det kan være en sammenheng med at det er faktorer som kan bidra til at eiendommer selges over prisantydning, (Jacobsen, 2015, s. 61).

En problemstilling formuleres slik at et samfunnsvitenskapelig spørsmål kan si noe om hvordan bestemte forhold skal oppfattes eller forstås. Den burde avgrenses slik at man kan kunne gjennomføre en empirisk undersøkelse. Problemstillinger der det utledes spørsmål som kan gi svar eller føre til en ny empiri vil være forskbar (Jacobsen, 2015, s. 61). En utfordring kan være å ikke innlemme alle sider ved temaet når ikke alle skal innlemmes, og det bør utvikles en gjennomarbeidet og spisset problemstilling som er retningsgivende og styrende.

1.4 Gjennomføring

Med utgangspunkt i bakgrunnen for problemstillingen håper vi å få bedre innsikt i hvilke faktorer som kan bidra til at eiendommer selges over prisantydning. Denne innsikten håper vi å få belyst gjennom datainnsamling i form av spørreundersøkelse og intervju, og videre gjennom en analyse av dataene som er et resultat av spørreundersøkelsen og intervjuene som er gjennomført. Innhenting av kunnskap som kan gi synspunkter for å belyse problemstillingen. Med bakgrunnen kan man se at det er gode holdepunkter for at det kan være flere faktorer som bidrar til at eiendommer selges over prisantydning. Vi vil trekke inn eksisterende litteratur og statistikker på området, og redegjøre for relevante begrep og faktorer som bidrar til at eiendommer selges over prisantydning. I tillegg vil vi se på hvilken rolle eiendomsmeglere har når det gjelder prissetting av eiendommer.

Kapittel 2 - Teori

Dette kapittelet ser på hvilke faktorer som kan bidra til at eiendommer blir solgt over prisantydning og utviklingen i boligprisene ved undersøkelser og litteratur. Regler rundt verdsetting av eiendom og hvilke ansvar eiendomsmeglere har er og sentral.

2.1 Faktorer som bidrar til avvik

Det finnes flere muligheter for at det kan oppstå avvik mellom prisantydning og salgsprisen. Salgsprisen er den prisen eiendommen blir solgt for og prisantydningen er den prisen eiendommen blir lagt ut for på markedet.

“En prisantydning kan gi en indikasjon på hva selgeren mener er markedsverdien”, (Bærug, 2017, s. 108).

Avvik vil oppstå dersom det er en forskjell på prisantydning eller salgpris, enten over eller under. Flere grunner til at slike avvik oppstår er noe vi vil undersøke ved å få svar på problemstillingen vår om hvilke faktorer som bidrar til at eiendommer blir solgt over prisantydning. Naturlig kan man se på hva som påvirker boligprisene for å få et inntrykk av hvilke faktorer som bidrar til at slike avvik oppstår i markedene.

Eiendomsverdi opplyser om kraftig omsetningsvekst og større tilbud. Så langt i år er det solgt 32 821 boliger i Norge, noe som er 16% flere enn samme periode i 2020, (Eiendomsverdi, april 2021). Det ble solgt betydelig flere eiendommer i april dette året sammenlignet med april 2020, noe som har sammenheng med pandemien som har preget verden siste året. Denne pandemien har hatt stor innvirkning på omsetningen i eiendomsmarkedet. Den norske økonomien og den finansielle stabiliteten vil ha godt av en redusert prisvekst. Moderat prisvekst vil gi større stabilitet for alle parter i eiendomsmarkedet.

2.2 Prisutvikling

Prisutviklingen kan bidra til forskjeller mellom avvikene da det vil bli mer utfordrende med verdisetting av eiendommer når det er svingninger i markedet.

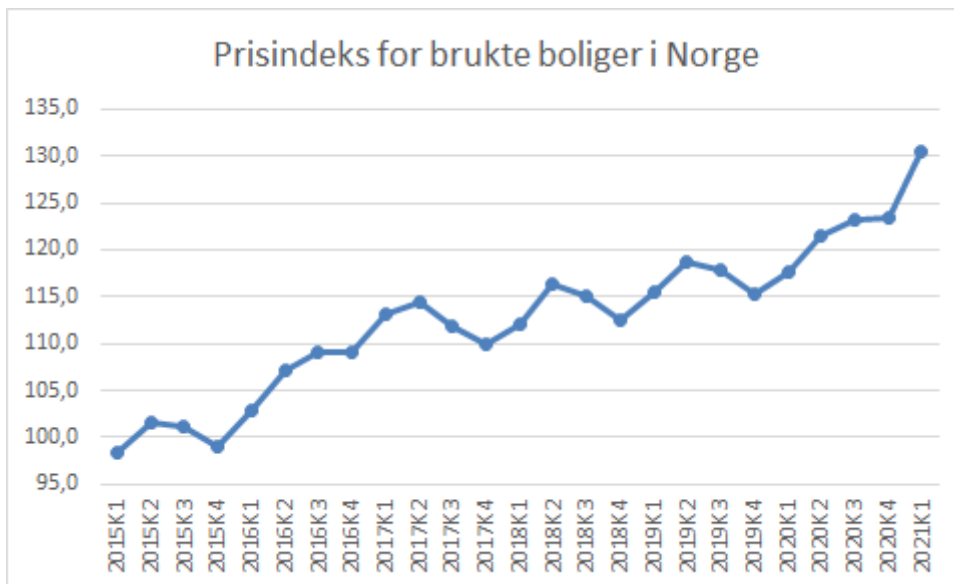
“Geografisk segmentering av eiendomsmarkedet gjør at prisutviklingen kan bli helt ulike i geografiske markeder”, (Bærug, 2017, s. 84). “Prisutviklingen kan være forskjellig i de ulike markedssegmentene, selv om de ligger i det samme geografiske området”, (Bærug, 2017, s. 87).

Norge opplever nå en stor vekst i prisutviklingen, og vi ser at flere områder i Norge har en årsvekst i boligprisene på over 10 prosent, og flere opp mot 15 prosent. Administrerende

direktør i Eiendom Norge påpeker at han ikke har sett en slik vekst siden 2016, (Eiendom Norge, 2021).

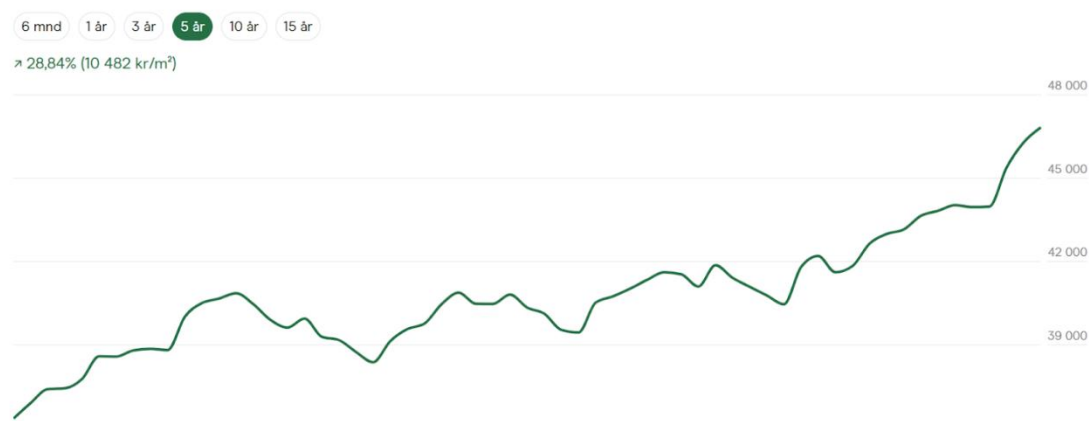
Et verktøy vi kan bruke for å måle prisutviklingen er prisindeksen. «Prisindeksen skal gi et samlet uttrykk for utviklingen i prisene på de varer og tjenester som indeksen omfatter. Den beskriver alltid utviklingen i prisene i forhold til prisene på et bestemt tidspunkt.» (SNL, 2015) Boligprisindeksen totalt fra 2016 til 1.kvartal 2021 har økt med 17,8 %, (SSB, 2021).

Statistisk Sentralbyrå kan for april opplyse om at boligprisindeksen totalt for 4. kvartal 2020 til 1. kvartal 2021 har hatt en sesongjustert endring på 3,4 %. Denne statistikken måler utviklingen på brukte boliger basert på prisopplysninger som omsettes gjennom fritt salg. Tallene sesongjusteres der boligprisene som regel øker fra 1. til 2. kvartal og som oftest synker fra 3. til 4. kvartal.



Figur 1: Prisindeks for brukte boliger i Norge. (Statistisk Sentralbyrå, 2021)

Helt siden finanskrisen rammet verden i 2008 har vi sett en stigende trend i boligprisutviklingen, (SSB, 2020). For de fleste er det å kjøpe bolig en stor investering, og på grunn av den boligveksten vi har vært vitne til de siste årene har mange hatt store problemer med å komme seg inn på boligmarkedet. De siste 12 månedene har vi vært igjennom en prisutvikling på hele 12,5%, (Eiendom Norge, 2021). Bare siste fem år har kvadratmeterprisen hatt en stigning fra kr 36 348 i mars 2016 mot kr 46 830 i april 2021, dette er en prisstigning på hele 28,84%, (Krogsveen, 2021).



Figur 2: Prisutvikling for Norge siste 5 år. Mars 2016 - Mars 2021 i kvadratmeterpris (Hentet fra Krogsvæen)

Det er mange faktorer som er med på utviklingen av boligprisene. Faktorer som inntektsutvikling, etterspørsel og bankrente kan ha en innvirkning på boligprisutviklingen. Faktorer presentert av Eilev S. Jansen (2011) tilsier oss allerede her at en boligprisboble er under utvikling i Norge. Det er igjen klare tegn på at stigende gjeld og eiendomspriser har drevet hverandre oppover. Disse faktorene kan sammen gi store utslag i boligprisene, (SSB, 2011).

Høye boligpriser er en av årsakene til at gjelden til norske husholdninger stiger. Dagsavisen publiserte 05.12.2018 artikkelen «Finanstilsynet bekymret for økende gjeld og høye boligpriser». Direktør i finanstilsynet, Morten Baltzersen, uttrykker her at han er bekymret for gjeldsbelastningen til husholdningene som fortsatt stiger. De fryktet her konsekvensene av stadig økende gjeld og høye boligpriser, (Dagsavisen, 2018). I 2020 gjennomførte finanstilsynet en boliglånsundersøkelse der det kommer fram at 27 prosent av innvilgede lån ligger over finanstilsynets foreslåtte maksgrense. Norske låntakere får høyere gjeldsgrad og belåner boligene mer enn før. (Eidem, 2020)

«Gjeldsgrad er et økonomisk begrep som beskriver forholdet mellom egenkapital og gjeld. Gjeldsgraden skal tallfeste kredittverdigheten, og uttrykkes enten som tall eller som prosent. Når man som privatperson skal søke om lån, vil gjeldsgraden bli vurdert i form av hvor mange ganger inntekt man kan låne», (Sambla, 2021).

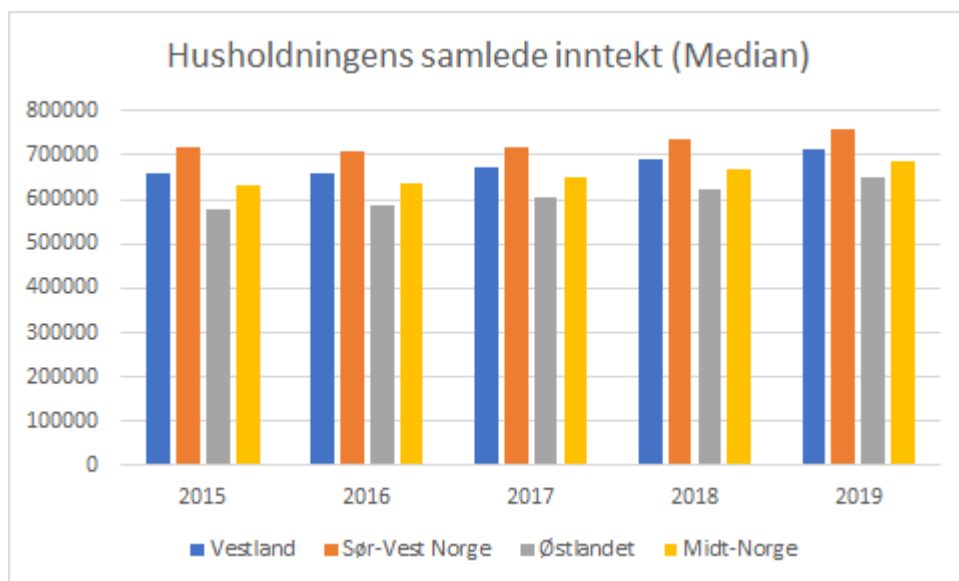
Koronapandemien har det siste året hatt en stor innvirkning på etterspørselen i boligmarkedet. Styringsrenten ble besluttet og settes ned til null prosent, på grunnlag av at aktiviteten i norsk økonomi falt brått som følge av pandemien (Norges Bank, 2020). Eiendomsmeglere i Norge opplevde en stor etterspørsel etter bolig, og har vært vitne til en stor prisutvikling. Når det er få boliger på markedet, øker derfor etterspørselen.

Det er meninger om at pandemien har gitt en vedvarende økt etterspørsel etter bolig. Vi har vært vitne til en svært høy etterspørsel etter primær- og fritidsboliger, og det kan ta tid før tilbudssiden tilpasser seg denne trenden. Dette kan vedvare over tid, selv om styringsrenten stiger, (Eiendom Norge, 2021).

En faktor som har betydning for etterspørselen etter bolig, er husholdningenes kjøpekraft i boligmarkedet. Det kommer frem i tidsskriften «husholdningenes kjøpekraft i boligmarkedet

«Kjøpekraften for store husholdningsgrupper er opprettholdt over tid. Lavere rente, inntektsvekst og svak vekst i prisen på alminnelig forbruk har gjort at medianhusholdningens kjøpekraft i boligmarkedet har økt til tross for høyere boligpriser. Husholdninger med lav kapasitet til å lånefinansiere boligkjøp har mindre gunstig utvikling», (Lindquist & Vatne, 2019, s. 15).

Det vil derfor si at medianhusholdningens kjøpekraft øker, og dette vil igjen være en faktor for at etterspørselen igjen øker.



Figur 3: Inntekt for husholdninger, etter region, husholdningens samlede inntekt og median (kr) (Hentet fra SSB).

2.3 Verdivurdering/prissetting

“Verdsetting av fast eiendom er prosessen som leder frem til en formening om eiendommens verdi”, (Bærug, 2017, s. 13).

Prosesen er kunst og vitenskap som krever en bred fagbakgrunn. “Fast eiendom er «local business», og det er ikke bare for den ikke kan flyttes selv om de grunnleggende prinsippene er like er rammene som påvirker verdien til eiendommen ulike fra land til land”, (Bærug, 2017, s.13). Det er viktig å kjenne til hovedprinsippene for verdsetting for alle typer eiendommer, og i tillegg ha nødvendige kunnskaper og ferdigheter om den bestemte eiendomstypen. Verdsettingen er i mange situasjoner styrt av bestemte regler. Her er man interessert i å beskrive hva verdien er mer enn man vil forklare den.

I praksis blir eiendomsverdi aktivt brukt av eiendomsmeglere landet over når de skal vurdere og prissette eiendommer. Det må i prisingen også bli tatt høyde for markedssituasjonen og hvordan etterspørselen etter boliger på det gitte tidspunkt. Norges Eiendomsmeglerforbund og Eiendom Norge har i fellesskap gitt sine respektive medlemmer retningslinjer ved prissetting av eiendommer:

- *Vurdering av eiendommens verdi inngår i megler rådgivningsplikt - denne må være basert på en forsvarlig faglig vurdering og en befaring av eiendommen.*
- *Dokumentasjon av prisfastsettelse må inngå i meglers daglige rutine - det skal foreligge befaringsrapport eller en komplett e-takst.*
- *Meglens verdivurdering og avvik mellom prisantydning og salgspris må inngå som et vurderingspunkt i foretakenes internkontrollsystem - og dette må følges opp av den fagansvarlige, (Geving, 2020).*

De anbefaler følgende arbeidsrutiner:

- *Det skal så langt det er mulig benyttes et statistisk grunnlag som referansepunkt for ansvarlig meglers verdivurdering av et objekt. Som statistisk grunnlag kan det f.eks benyttes e-takst. Det statistiske grunnlaget som benyttes må ta høyde for eventuelle nylige markedsendringer i forhold til datagrunnlagets alder.*
- *En verdivurdering kan med fordel underlegges en “second opinion” av andre på kontoret.*

- *Dersom man ikke har et statistisk grunnlag, eller avviket mellom det statistiske grunnlaget og prisantydning er betydelig, skal prisfastsettelsen særskilt forklares. Avvik fra gjennomsnittlig standard og beliggenhet, og avvik i rettslig stilling (heftelser eller rettigheter) bør presiseres.*
- *Dokumentasjon av meglers prisfastsettelse med begrunnelse skal lagres på saken, (Geving, 2020).*

2.4 Indirekte metoder

Indirekte metoder består av flere ulike typer metoder som kan være med å verdsette eiendommene. Påfølgende vil noen av disse metodene forklares.

2.4.1 Sammenligningsmetoden

“Man kan anslå markedsverdien ved å benytte sammenligningsmetoden ut fra justeringer av observert pris på sammenlignbare salg”, (Bærug, 2017, s. 21 og s. 290). Metoden består av følgende trinn.

“Først finner man markedssegmentet og dette er da den delen av markedet som eiendommen tilhører”, (Bærug, 2017, s. 290). “Finnes ikke bare et eiendomsmarked, men mange som man kan si er segmentert altså inndelt i ulike segment og da deler”, (Bærug, 2017, s. 84).

Eiendomsmarkedet er segmentert geografisk noe som gjør til at prisutviklingen kan bli helt ulik i ulike geografiske markeder. Man må da lete utover beliggenhet fra den eiendommen man skal verdsette til man har funnet tilstrekkelig antall sammenlignbare salg.

“Eiendomsmarkedet er segmentert i ulike eiendomstyper med helt ulike aktører, andre markedsmekanismer, prisene og markedene utvikler seg ulikt”, (Bærug, 2017, s. 87). Man må tenke på hvilke andre eiendomstyper som er noenlunde er likeverdig med eiendommen man skal verdsette. Standard og framtoning av eiendommen man skal verdsette sier også noe om hvilke eiendommer man skal lete etter for å sammenligne eiendommene. Organisering av eierform kan være et moment for segmentering da dette kan være mer relevant.

“Videre leter man frem potensielle sammenlignbare salg som da defineres som salg av eiendom som potensielle kjøpere ville vurdert som et mulig alternativ”, (Bærug, 2017, s. 290).

“Man må ta stilling til hvor langt tilbake i tid man skal lete”, (Bærug, 2017, s. 88). Særlig interesse for hva eiendommen ble solgt for tidligere da den kan være lik, selv om den kan ha

forandret seg. Ingen absolutt tidsangivelse for hvor langt tilbake i tid det vil være fornuftig å lete, men det er tre faktorer som virker inn som prisutviklingen i markedssegmentet da presise anslag for prisutviklingen fører til at man bør lete lengre tilbake i tid, hvor tynt markedet er da man bør lete lengre tilbake om det er færre transaksjoner og hvor like de sammenlignbare salgene er den eiendommen man skal verdsette da til likere de er burde man lete lengre tilbake i tid. Akkurat hvor langt tilbake man burde lete varierer av eiendomstype og markedssegmenter.

“Påfølgende er det tre retninger eller dimensjoner for å finne sammenlignbare salg”, (Bærug, 2017, s. 89). Om man har en god prisindeks for markedssegmentet kan man gå lengre i tilbake i tid og legge mer vekt på forrige salg av eiendommen. Har man god kontroll på hvordan prisene endrer seg i geografien kan man gå langt ut geografisk. God kontroll på hvordan prisene endrer seg gir muligheten til å lete etter sammenlignbare salg blant ulike typer eiendommer. Avgjørende for hvor treffsikker markedsverdivurderingen er å være mest mulig treffsikker på hvor langt i de ulike retningene man bør lete. Videre bør det derfor tas hensyn til disse tenkemåtene. “Gå lengst ut i den dimensjonen man har best kontroll på når det gjelder hvordan prisene endrer seg og ikke gå ut i alle dimensjonene samtidig”, (Bærug, 2017, s. 90). Man bør altså holde de andre dimensjonene konstante når man skal gå ut i en annen dimensjon. I tillegg bør man plukke ut sammenlignbare salg som er noe større og noe mindre enn den man skal verdsette for å få bedre kontroll på hva størrelsen betyr. Man bør også se etter eiendommer som har lavere, noenlunde lik og bedre kvalitet enn det eiendommen man skal verdsette har, selv om dette er mindre likt geografisk eller i tid. Det kan være aktuelt å ta med salg som ligger likt geografisk, selv om disse er solgt lengre tilbake i tid eller er ulike på andre måter. Til slutt kan man vurdere å ta med et ferskt salg selv om det er temmelig ulikt om man bare har salg som er lengre tilbake i tid om det er likt når det gjelder eiendomstype og beliggenhet.

“Sammenlignbare salg kontrolleres i forhold til om det er salg som tilfredsstillende markedsverdidefinisjonen”, (Bærug, 2017, s. 83). Antall sammenlignbare salg man trenger er avgjørende for hvor langt tilbake i tid man må lete og man burde helst ha mellom tre og fem sammenlignbare salg for å få en bedre basis å vurdere ut ifra og da et bedre grunnlag for å vurdere usikkerheten i verdisettingen. Dette henger sammen med hvor godt man kjenner detaljene og markedssegmentene, og da naturlig å begrunne hvorfor man har valgt å støtte seg

på dette av antall salg. “Ut av disse velges de mest relevante salgene”, (Bærug, 2017, s. 83). Avgjørelsen for sammenlignbare salg er ikke bare avgjørende for sammenlignbare salg, men også for andre som ser verdivurderingen og kan gjøre egne selvstendige verdivurderinger. Det kan være nyttig å angi hvilke potensielle sammenlignbare salg man har vurdert og ikke valgt å støtte verdivurderingen på for å gi muligheten til at de kan gjøre en selvstendig vurdering av verdien.

“Juster prisen for de sammenlignbare salgene er forskjellige fra den eiendommen man skal verdsette”, (Bærug, 2017, s. 83). Justere egenskapene til hvordan eiendommene man støtter verdivurderingen på avviker fra den eiendommen man skal vurdere. Man starter da med å finne salgstidspunkt da den bindende avtalen ble inngått. Prisen må justeres for verdiutviklingen frem til verditidspunktet som skal brukes i verdisettingen. Verdiutviklingen avhenger av eiendomstype og hvor den ligger geografisk og derfor viktig å bruke en indeks som passer til der eiendommen ligger. Man må justere for at de sammenlignbare salgene ligger et annet sted geografisk med unntak av forrige salg av eiendommen. Ser man på eiendommer med flere etasjer vil som oftest verdien stige når man beveger seg høyere opp i etasje for da vil man ikke ha naboer over seg og ofte bedre uteplass eller balkong. Beliggenhet påvirker utsikt og solforhold da betydningen av dette vil variere. Verdien stiger som oftest mot sentrum og kollektivknutepunktene, og den største effekten finner man i handelssegmentet. Transportavstanden fra større byer kan i større skala få verdien til å synke og det er sjelden man trenger å hente sammenlignbare salg fra et annet større tettsted. Sammenlignbare salg må justeres i forhold til størrelse om det er forskjeller her i fra den eiendommen som skal verdsettes. Boliger verdsettes ofte etter sammenligningsenheten der verdien er noenlunde proporsjonal med enheten. Ved eiendom er denne enheten areal og prisen på eiendommer oppgis i pris per kvadratmeter, dyrka mark og landbruksarealer som pris per daa og prisen på tomteområder oppgis i pris per tillatt utbygd grunnflate.

Verdien vil ikke hele tiden være proporsjonal med størrelsen da verdien i noen tilfeller vil endres mindre enn endringen i størrelse og i andre tilfeller endres verdien mer enn med arealendringen. Noen eiendommer vil ha bedre kvalitet enn andre og dette må justeres i forhold til hvor verdifulle rettigheter eiendommene har. I slike tilfeller bør man justere forsiktig for kvalitetsforskjell da det er vanlig at markedsverdien varierer mindre enn kvaliteten tilsier. Eiendommer har og forskjellige bestanddeler. Fellesgjeld og fellesformue

skal komme frem ved markedsføring. Ved andel kan det og komme frem av felles forpliktelser eller goder som man må justere. Prisantydning uten avtale om salg vil ikke være et sammenlignbart salg. Pristilbud som man kjenner til at eier har fått for eiendom i markedssegmentet som ikke har resultert i salg er ikke pålitelig indikasjoner på markedsverdien. Noen markedssegment kan ha få transaksjoner i forhold til antall eiendommer som ligger ute for salg, og salg av eiendom som ikke er solgt kan ikke brukes som eneste sammenligningsgrunnlag da det kan gi en indikasjon på prisnivået og blir ikke eiendommene solgt innen rimelig tid kan dette indikere at markedsverdien bør være lavere.

“Til slutt veier man sammen de korrigererte prisene til et anslag på markedsverdien”, (Bærug, 2017, s. 83). Til slutt står man igjen med et sett med justerte priser når man har justert de sammenlignbare salgene for ulikheter. Det mest naturlige er å legge vekt på de sammenlignbare salgene som er minst ulike. Sammenlignbare salg vil gi en indikasjon på hvor trygg man kan være på vurderingen av markedsverdien. Det kreves mye kunst og intuisjon som vitenskap å vurdere hvilke sammenlignbare salg man kan støtte seg på da det er mange forhold som kan variere. Man har bedre forutsetninger for å treffe markedsverdien etter hvor godt man kjenner markedssegmentet. Avslutningsvis bør det gjøres en vurdering om det er markedsforhold eller andre momenter som kan avgjøre om markedsverdien er høyere eller lavere enn det sammenstillingen av de sammenlignbare salgene viser.

2.4.2 Investeringsmetoden

Folk med penger leter ofte etter noe de kan plassere pengene sine i, slik at de får mest mulig avkastning med minst mulig risiko. Eiendom er et godt alternativ. Når en aktuell eiendom blir lagt ut i markedet vil potensielle investorer vurdere hva de er villige til å gi for eiendommen. Dersom vi kjenner til tankegangen til investorene og hvor mye de ønsker å by, er det mulig å anslå hva prisen kan bli dersom de byr mot hverandre. Da vil den endelige prisen bli cirka lik den neste høyeste betalingsviljen. Dette vil derfor legge grunnlaget for investeringsmetoden. Denne metoden legger vekt på hva markedsverdien på eiendommen muligens kan bli, ved å legge til grunn hva investorene mener eiendommen er verdt. Den er kun aktuell for eiendommer der kjøperne vurderer ut fra et investeringsperspektiv. Investeringsmetoden fungerer dårlig på eiendommer der kjøperne skal bruke eiendommen selv, og for prissetting av «trofteeiendommer». Det vil si eiendommer som kunden kjøper og gjerne betaler litt ekstra

for, fordi den kan gi de en spesiell glede/status. Eksempel på det er eiendommer der det er en anerkjent arkitektonisk utforming. (Bærug, 2017, s. 116)

2.4.3 Kostnadsmetoden

Kostnadsmetoden blir ofte anvendt ved verdsetting av eiendommer. Denne verdiberegningen tar utgangspunkt i byggekostnadene. Ofte brukt når nye bygg skal verdsettes. Ved verdsetting av eldre bygg tas det utgangspunkt i hva det koster å bygge samme bygg da gjenskaffelseskostnad for samme bygg blir redusert med alder og slitasje. Kostnadsmetoden består derfor av bestemmelse av verdi, erstatnings eller utskiftningskostnad, mulige avskrivninger og fastsettelse av verdien som summen av tomten, erstatning eller utskiftningskostnad fratrukket avskrivninger.

2.4.4 Råd om prissetting av eiendommer

Eiendomshandelen skal gjennomføres på en trygg måte som ivaretar selger og kjøpers interesser. Dette vil omfatte rådgivning til selger om verdissetingen av eiendommen da eiendomsmegleren har rådgivningsplikt overfor selger og kjøper. Rådgivningsplikten har hjemmel i loven om eiendomsmegling, etiske regler, bransjenormer og god meglerskikk, (Eiendomsmeglingsloven, 1973). Denne rådgivningsplikten har endret seg med tiden, men tar utgangspunkt i at eiendomsmegler skal gi oppdragsgivere og mulige kjøpere gode råd for å treffe riktig kjøpsbeslutning.

Yrket har vært lovregulert siden 1931 og det har med tiden blitt mer regulering og tydeligere krav. Særlig med bakgrunn av den samfunnsmessige betydningen eiendomsmegleren har. Den årlige summen for salg av eiendommer er høy noe som illustrerer eiendomsmeglerens store ansvar for trygge transaksjoner. Rådgivningsplikten og god meglerskikk har vært sentral i loven gjennom tiden. Startfasen av et oppdrag burde inneholde råd fra eiendomsmegler om hvilken tilstandsvurdering som bør innhentes, hva salgsoppgaven skal inkludere, hvilket markedsmateriell som benyttes og når eiendommen bør markedsføres. Rådgivningen rundt prissettingen bør gjøres på en god måte. Et sammendrag av regjeringens utredning og forslag opplyser om at det kan være rådgivning om markedsforhold og om eiendommens konkrete

verdi, eller råd ved juridiske forhold, (NOU 1987: 14, 1987). Det er et krav om at eiendomsmegleren gir råd som er objektive.

Råd om prissetting fremkommer ikke bare av loven, men og i bransjenormen for markedsføring av eiendommer der prisantydningen bevisst ikke skal settes lavere enn det selger er villig til å akseptere på det tidspunktet eiendommen markedsføres, (Eiendom Norge, 2021). Dette tilsvarer og at prissettingen av eiendommen ikke skal settes lavere enn eiendomsmeglerens objektive vurdering. Prissetting av eiendommer som tilsvarer priser lavere enn den objektive vurderingen vil anses som lokkepris. Settes prisen for høyt i forhold til hva eiendommen er verdt kan dette resultere i mindre antall interessenter, og derfor vil det være viktig at prissettingen for eiendommene blir riktig.

Alle eiendommer vurderes av eiendomsmegler og takstmenn før eiendommene skal selges. Vurderingen er vurdert av kunnskap om eiendomsmarkedet, området, tilstand og etterspørselen, (Eiendom Norge, 2021). Prissettingen settes først innenfor et prisintervall som kan bli justert med bakgrunn på hvilken tilstand takstmann avdekker tilstanden av eiendommen. Eiendommene selges med bakgrunn i auksjonsprinsippet der det settes en pris som forhåpentligvis blir til en budrunde. Budrunder er godt regulert i loven. Man kan se bort fra objektiv prising med mindre eiendommen selges til en fastpris. Fordi det kan være vanskelig å se for seg prisen eiendommen får etter at den er solgt. Markedsvurderingen kan derfor anslås som en profesjonell gjetting av prisen for eiendommen, (Eiendom Norge, 2021).

Statistikkverktøy som baserer seg på omsetninger som man kan sammenligne eiendommen med kan benyttes for å anslå riktig pris (Eiendom Norge, 2021). Flere omsetninger som er i nærheten, vil bidra til å få mest mulig riktig markedsverdi. Kunnskap om eiendomsmarkedet er den viktigste enkeltfaktoren for å oppnå riktig pris, basert på hvordan eiendomsmarkedet har respondert og hvordan det anslås å respondere fremover. Man kan her se hvorfor det er viktig med profesjonell kjernekompetanse der eiendomsmeglerne bør sette markedsverdi og takstmenn bør sette teknisk verdi basert på tilstandsvurderingen. Dette vil og være en årsak til at Eiendom Norge gir råd om at profesjonelle bruker sin kompetanse ved salg av eiendommene. Megler skal kun rådgi kunden og ikke diktere hva som skal gjøres, og derfor kan man anbefale at takstmann setter den tekniske verdien, (Eiendom Norge, 2021).

Dette handler mer om innarbeidede normer enn bevisst praksis basert på rådgivning, (Eiendom Norge, 2021). Prissettingen er en konsekvens av bevisstgjøring av rådgivning. Dette fungerer best der kompetansen blir beholdt og dette bør komme tydelig frem der lokkepris har vært et problem. Takstmannen er dyktig teknisk og gir en tydelig tilstandsvurdering, og eiendomsmegleren er den dyktige rådgiveren gjennom hele salgsprosessen. Viktig at fagkompetansene renyrkes da dette vil kunne gi et riktig resultat.

2.5 Lokkepris

“Forbrukertilsynet fører tilsyn med kjøp, leie og oppføring av bolig”, (Forbrukertilsynet, 2021). Følger med på markedsføring og avtalevilkår, bidrar til tryggere kjøp og salg som er bedre opplyst og de vil forhindre at det oppstår tvister i etterkant. “Bruk av lokkepris, hvor prisantydning er sett lavere enn reell forventet pris, er villedende markedsføring og et forbrukerproblem”, (Forbrukertilsynet, 2021). Lokkepris er et problem som ofte er omtalt og for at man skal kunne unngå dette, ha en forutsigbar og trygg bolighandel må kjøpere og selgere stole på at eiendomsmegler er objektiv og sannferdig i sin vurdering av markedsverdi. Sette prisantydning lavere enn reell forventet pris er ulovlig og bryter med lover for markedsføring av eiendommer.

Lokkepris oppstår der eiendommen legges ut for salg med en prisantydning som man på forhånd vet ikke er akseptabel. Man har da en hensikt med å benytte en prisstrategi som vil oppnå den samlede effekten med å trekke til seg flere interessenter og budgivere for å oppnå akseptable bud. Bruker man en slik prisstrategi vil dette være et brudd på intensjonen av lover eiendomsmegling følger. Man kan se på lokkepriser som villedende markedsføring da det er krav om å markedsføre rett prisantydning for eiendommen. Gjelder ved å sette en lav lokkepris for å få flere interessenter og sette en urealistisk høy pris. Sette en urealistisk høy pris kan være aktuell der man tregt tilpasser seg markedet. Utviklet bransjenormer som er veiledende og ikke lovfestet for hvordan eiendommer skal markedsføres. Henger sammen med hva som ansees for å være god skikk ved markedsføring overfor forbrukerne. Strider mot Bransjenormen punkt 3.2.4 om fastsettelse av prisantydning der prisantydning bevisst ikke skal settes lavere enn det selger vil akseptere på markedsføringstidspunktet og lavere enn eiendomsmeglerens objektive vurdering.

Eiendomsmeglerforetakene må ofte svare for lokkepris da Forbrukerombudet har mottatt mange klager fra forbrukere som reagerer på lokkeprisen i boligmarkedet og da tilfeller hvor prisantydning er satt langt lavere enn forventet pris. Forbrukerombudet gjør ofte undersøkelser for å få slutt på problemet med lokkepris. Resultatet av en undersøkelse Forbrukerombudet gjennomførte i 2016 var nedslående da resultatet viste store avvik og mye verre enn tidligere undersøkelser.

Eiendomsmeglerbransjen kan ikke bli oppfattet med feilprising av eiendommer da det vil være et forbrukerproblem med så store avvik, og det vil bli vanskelig å forutse hva eiendommer kan kjøpes for og mange vil måtte bruke tid og ressurser på visninger og budrunder som i realiteten ligger utenfor rammene de har for et slikt kjøp. Norges Eiendomsmeglerforbund og Eiendom Norge har tatt initiativ til å løse problemet med feilprising. Stopp av lokkepriser vil føre til at kjøpere og selgere kan stole på at eiendomsmegler er objektiv og sannferdig i vurderingen av markedsverdien. Viktig å få frem at eiendomsmeglerne må dokumentere bakgrunnen for prisantydningen de velger å sette for eiendommen. Forbrukerombudet vil etter undersøkelser som dette føre nye tilsyn for å følge opp og forventer da en nedgang i antall eiendommer som har høye avvik og ved behov utføre sanksjoner mot foretakene.

Lokkepris er en uheldig praksis som har utviklet seg over tid som eiendomsmeglerbransjen må gå sammen for å fjerne. Det er viktig med tillit til eiendomsmegleren for å utføre jobben de har. "Tillit til eiendomsmeglers rolle i prisvurderingen er ikke bare essensielt for boligkjøper og selger, men også långivere og andre aktører innenfor bolighandel er avhengig av å kunne stole på at eiendomsmegler er etterrettelig i sin vurdering av markedsverdien og at eiendomsmegler er sannferdig i sin kommunikasjon til markedet om antatt salgsverdi", (Norges Eiendomsmeglerforbund, 2016). Eiendomsmeglingsloven har ansvar for at den enkelte eiendomsmegler når det gjelder kvaliteten på arbeidet som blir utført. Ansvarlig megler av oppdraget er opptatt av sine egne faglige vurderinger og handlinger, men også ansvar for arbeidet som utføres av eiendomsmeglerfullmektiger. Forsømmelser og regelbrudd kan gi tilbakekall av eiendomsmeglerbrevet, noe som kan skje ved avdekkelse av at lokkepriser er benyttet. Eiendomsmeglerforetakene kan forebygge for å unngå problemet med lokkepris med å erkjenne prissettingen som en del av oppdraget og inn i risikostyrings- og kontrollsystem.

Konkret vurdering av feil og mangler i prissettingen. Prissettingen må innarbeides i arbeids- og kontrollrutiner.

“Prisvurdering uansett er en viktig faglig oppgave eiendomsmegleren gjør, og hensynet til en ordnet eiendomshandel tilsier at prisvurderinger må være etterprøvbare”, (Norges Eiendomsmeglerforbund, 2016). Først og fremst vil det bli aktuelt å gjennomføre dokumentbaserte tilsyn for å kartlegge at prissettingen gjennomføres forsvarlig og for å kontrollere eiendomsmeglerens brudd på rutiner og retningslinjer blir fulgt opp av foretaket. Bransjen kan selv gjøre noe med problemet ved å gjøre en kollektiv snuoperasjon der eiendomsmeglerne selv kan slutte å skryte av salg over prisantydning, prise i samsvar med utvikling i området og forventningsstyre selgeren. Sterkere bevisstgjøring og holdningsendring hos eiendomsmegleren når det gjelder prissetting, tydelig krav fra ledelsen, bedre kontrollrutiner og bedre verktøy som gjør prissettingen mer tilrettelagt for forbrukeren vil forhåpentligvis gi mye bedre samsvar mellom prisantydning og salgspris.

2.6 God meglerskikk

Eiendomsmeglere er pålagt å følge eiendomsmeglingsloven, og det kommer frem i § 6-3 (1) at

«Oppdragstaker skal i sin virksomhetsutøvelse opptre i samsvar med god meglerskikk med omsorg for begge parter interesser. Oppdragstakeren må ikke opptre på noen måte som er egnet til å svekke tilliten til oppdragstakerens integritet og uavhengighet», (Eiendomsmeglingsloven, 2007, § 6-3).

Eiendomsmegleretikken er skrevne og uskrevne normer som gjelder for eiendomsmeglere.

(Bråthen & Skumsrud, 2019, s. 15) Eiendomsmeglerbransjen er basert på tillit, og dersom det oppstår tvil om yrkesutøvernes etiske holdninger kan dette skape problemer for foretaket.

Bransjen vil på lang sikt tjene på å ha et bevisst forhold til etiske holdninger.

Eiendomsmeglerloven viser her til en bransjestandard av typen god forretningsskikk. Vi kan enkelt si at god meglerskikk danner den nedre grensen for hva som er etisk forsvarlig (Bråthen & Skumsrud, 2019, s. 16).

For meglere er det viktig å utøve god meglerskikk. Vi kan stadig følge med i media der det er debatter eller de omtaler håndteringen av budgivning, eiendomsmeglerens opplysningsplikt,

fastsettelse av eiendomsmeglerens vederlag, eiendomsmeglerens egenhandel osv. Bransjen påvirkes av media, publikum og kunders krav og holdninger. Det er derfor markedets forventninger som over tid fører til endringer av hva som oppfattes som god meglerskikk, (Bråthen & Solli, 2016, s. 50).

I tillegg til det lovbestemte kravet om god meglerskikk, gir Norges Eiendomsmeglerforbunds etiske regler, Eiendom Norges etiske regler og foretakenes interne etiske regler retningslinjer for hva som er etisk forsvarlig. Disse kravene er ofte strengere enn lovens krav, (Bråthen & Skumsrud, 2019, s. 16).

«Norges Eiendomsmeglerforbunds etiske regler § 1 slår innledningsvis fast at «medlemmer av Norges Eiendomsmeglerforbund (i sin) virksomhet (skal) opptre korrekt, hederlig og i samsvar med god meglerskikk». Det heter videre at «medlemmene plikter å overholde de til enhver tid gjeldende lover og regler for eiendomsmegleryrket». Det følger deretter av § 7 at «medlemmene skal følge et atferdsmønster som skaper tillit og respekt utad».

Som det kommer frem her er hederlighet, god meglerskikk og annen opptreden som skaper grunnlaget for tillit og respekt fra publikum, helt sentralt for yrkesetikken til eiendomsmeglere. De etiske retningslinjene for Norges Eiendomsmeglerforbund gjelder kun for forbundets medlemmer, men grunnlaget for etikken som ligger til grunn vil være gjeldende for alle som opptrer som meglere i forbindelse med omsetning av fast eiendom, (Bråthen & Skumsrud, 2019, s. 16).

Vi kan derfor stille oss selv spørsmålet? Hvor går grensen for lokkepriser ved å utøve god meglerskikk. Helt tilbake til 2016 kan vi lese en artikkel publisert av forbrukertilsynet som omhandler ti meglerforetak som måtte svare for lokkepriser. Bakgrunnen for dette var at hos enkelte meglerforetak i Oslo gikk nesten halvparten av boligene 20 prosent eller mer over prisantydning i august 2016. Forbrukerombudet påpeker her at hele 10 meglerkontor fikk beskjed om å stanse bruk av ulovlige lokkepriser. De fikk klager fra forbrukere som opplevde bruk av lokkepriser i markedet, og det ble vist at boligens prisantydning ble satt mye lavere enn reell forventet pris (Forbrukertilsynet, 2016).

Bransjeorganisasjonene Norges Eiendomsmeglerforbund og Eiendom Norge har etter dette tatt grep for å løse problemet med feilprising av boliger i Oslo. De la til grunn at de vil sette en stopper for lokkepriser. For at kunden skal få oppfylt kravene om en forutsigbar og trygg bolighandel, må både kjøper og selger stole på at eiendomsmegleren er objektiv og sannferdig

i sin vurdering av antatt markedsverdi, (Forbrukertilsynet, 2016). Sammen med selger må megler komme til enighet og møte selgers formening om prisforlangende, og i tillegg vurdere markedsprisen av boligen. Det er meglers oppgave å avstemme disse størrelsene i forkant av markedsføringen. Dette er avgjørende for å opprettholde god meglerskikk i prissettingen (Bellamy, 2016, s. 2).

Det var etter dette innført tiltak om at eiendomsmeglere må dokumentere bakgrunnen for prisen som benyttes i markedsføringen. 23. September 2016 publiserte Eiendom Norge en artikkel der dette ble belyst. På et møte, hvor Finanstilsynet og Eiendom Norge deltok for å diskutere tiltak mot lokkepriser, kom direktør for markedstilsyn, Anne Merethe Bellamy, med denne uttalelsen:

«Tillit til meglers rolle i prisvurderingen er ikke bare essensielt for boligkjøper og selger. Også långivere og andre aktører innenfor bolighandel er avhengig av å kunne stole på at megler er etterrettelig i sin vurdering av markedsverdien, og at megler er sannferdig i sin kommunikasjon til markedet om antatt salgsverdi», (Eiendom Norge, 2016).

Finanstilsynet er tydelig på at det må stilles større forventninger til meglers prising av bolig når det kun er en profesjonell som priser. Dette er avgjørende på grunnlag av at tilliten til prisingen ikke bare er avgjørende for kjøper og selger, men andre aktører som for eksempel finansinstitusjoner som også må stole på meglers etterrettelighet. Bellamy legger også til:

«Det er åpenbart brudd på god meglerskikk dersom megler bidrar til feilinformasjon om prisantydning på bolig, det vil si at megler bidrar til bruk av lokkepriser», (Eiendom Norge, 2016).

Eiendomsmeglerens oppgave er å være en betrodd mellommann, og det stilles strenge krav til hvordan eiendomsmegleren skal opptre overfor kunder gjennom eiendomsmeglingen. Det er viktig for både meglere og meglerforetak å ha gode opparbeidede rutiner for hvordan behandle og praktisere de etiske holdningene som er akseptert i foretaket. Om en har godt innarbeidede rutiner, vil en derfor unngå uheldige episoder hvor det kan oppstå tvil om foretaket eller om at de ansatte har opptrådt uetisk for å oppnå egen vinning, (Bråthen & Skumsrud, 2019, s. 17).

2.7 Renter

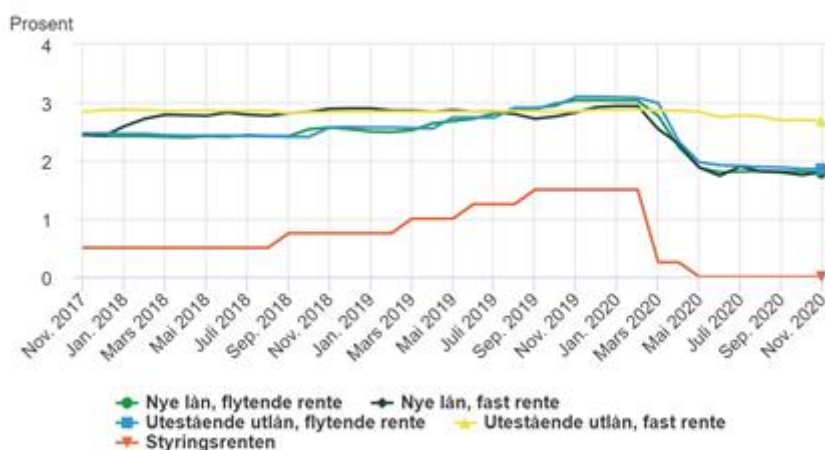
Når vi skal se på faktorer som bidrar til at eiendommer blir solgt over prisantydning, vil det være naturlig å ta utgangspunkt i faktorene som styrer boligprisenes utvikling. Ifølge Statistisk Sentralbyrå sin publikasjon «Hva driver utviklingen i boligprisene», som tar for seg den økte prisutviklingen på boliger etter tusenårsskifte på 75%, skriver de at utviklingen i stor grad kan forklares av inntektsvekst, tilgang på nye boliger og bankrentene (Jansen, 2011).

Bankrenten i denne forstand er det vi kjenner som markedsrenten. Markedsrenten er den renten bankene opererer med både på innskudd og utlån til sine kunder, dette inkluderer også boliglånsrenten. Styringsrenten, som blir satt av Norges Bank, er igjen med på å påvirke markedsrenten. Denne reguleres som et virkemiddel i pengepolitikken og er med på å opprettholde finansiell stabilitet i et lands økonomi. Styringsrenten blir styrende i den forstand at den bestemmer hvilke renter bankene skal få på sine innskudd og lån i fra Norges Bank. Dette er første skrittet på veien mot at styringsrenten vil påvirke andre renter i økonomien, (Norges Bank, 2019).



Figur 4: Figur 1: Styringsrentens utvikling mellom 2006-2021 (hentet fra Norges Bank)

Figur 1. Renter på nye og utestående utlån med pant i bolig til husholdninger. Månedsutvalg av banker og kredittforetak



Kilde: Renter i banker og kredittforetak, Statistisk sentralbyrå.

Figur 5: Renter på nye og utestående utlån med pant i bolig (Statistisk Sentralbyrå, 2021)

Om styringsrenten settes ned, vil bankene følge etter og sette ned markedsrenten, noe som igjen vil påvirke renten på bankkundernes boliglån. Dette illustreres tydelig ved å sammenligne figur 1 og figur 2. Figur 1 illustrerer styringsrentens utvikling. Om vi ser nærmere på perioden mars 2020 til november 2020 kan vi se en tydelig nedgang. Det var nemlig rundt mars/april 2020 at Norges Bank satte ned styringsrenten som en konsekvens av at covid-19 inntraff og berørte hele den norske økonomien. Norges Bank bestemte derfor å sette ned styringsrenten som et virkemiddel i Norges pengepolitikk. Styringsrenten ble satt ned fra 1,5% i mars 2020 til 0,25% i april det samme året. Den ble satt ytterligere ned fra 0,25% i april til historiske 0% i mai 2020, (Norges Bank, 2021).

Utlånsrenten til bankene ble påvirket av styringsrentens nedgang. Dette kommer tydelig frem i figur 2, som illustrerer banker og kredittforetaks renter på både nye og utestående utlån med pant i bolig til husholdninger. Dette kan enklere forklares som boliglånsrenten. I figuren ser vi tydelig utviklingen av boliglånsrenten og hvordan den følger etter styringsrentens utvikling. Fra mars til november 2020 hadde boliglånsrenten en gjennomsnittlig nedgang fra 2,77% til 1,81%. Dette gjelder 3 av de 4 låneformene i figuren, foruten om utestående lån med fast rente, (Statistisk sentralbyrå, 2021).

Så hva betyr denne nedgangen for låntakerne? For å finne ut av det må vi først definere hva rente egentlig er. Renter ansees som kostnaden for å låne penger, (Andersen & Annfinsen, 2011, s.10). Det er den avgiften en långiver må betale til finansinstitusjoner for å få lov til å

låne penger. En långiver som skal ta opp et lån hos en bank for å kjøpe seg en bolig, må for eksempel betale en gitt prosentandel av lånebeløpet i renter tilbake til banken. Hvor stor rentesatsen er vil i hovedsak variere i forhold til risikoen banken pådrar seg for å gi et lån.

Når rentesatsen går ned, som vist i figur 2, vil altså prisen for å låne penger for låntakers del også gå ned. Dette vil si at låntakere, som ønsker å ta opp et boliglån, vil ha mer friggitt likviditet enn hva de vanligvis ville hatt etter å ha tatt opp et lån. Om man hadde tatt opp et boliglån med flytende rente i februar 2020 på for eksempel 1 000 000 kroner med en løpetid på 10 år, ville den gjennomsnittlige rentesatsen, ifølge statistikken til SSB, være på 3,03% av lånebeløpet. Hadde man tatt opp det samme lånet i november 2020 ville den gjennomsnittlige rentesatsen vært 1,79% av lånebeløpet. Om vi utelukkende sammenligner lånene basert på disse rentesatsene og ser bort i fra andre avgifter som for eksempel etableringsgebyr, inflasjon og risikogodtgjørelse, vil vi se at rentekostnaden på lånet med en rentesats på 3,03% ville kostet låntaker 30 300 kroner, opp mot 17 900 kroner for det samme lånet med rentesats på 1,79%.

Kapittel 3 - Metode

Dette kapittelet ser på hvilken metode som kan egne seg for å gi svar på problemstillingen. Metoden er prosessen man går frem på for å samle inn empiri. Dette gir en beskrivelse av virkeligheten som avgjør hvilken fremgangsmåte man vil benytte seg av i undersøkelsen. Valget av metode er avgjørende for hvordan man velger å løse oppgaven og finne svar på problemstillingen. Flere forskjellige metoder kan benyttes for å finne svar på det man ønsker. Vanlig å velge en av de to hovedretningene eller å kombinere disse for å få resultatene man ønsker. Kvalitativ og kvantitativ metode er mest benyttet. Kvalitativ metode baserer seg på informasjon man får ved å søke for å forstå og forklare sosiale fenomener gjennom intervjuer, observasjonsundersøkelser og andre dokumenter av interesse, (Oppen, 2020, s.31). Kvantitativ metode innebærer tall av det som skal analyseres der det kan studeres store populasjoner og statistiske generaliseringer som kan si noe om den kunnskapen man har er representativ for virkeligheten, (Oppen, 2020, s.31). Man vil få svar på problemstillingen ved å samle inn datamateriale og analysere disse. Problemstillingen er styrende for hvilke undersøkelsesmetoder man velger.

3.1 Kvalitativ og kvantitativ metode

Valget av hvilken metode som blir benyttet avhenger av hvordan man ønsker å samle inn informasjonen man trenger. Den informasjonen man innhenter som ord og meninger er kvalitative data. Informasjon hentet inn som tall og statistikk er kvantitative data. Benyttes kvantitativ metode kan man finne ut om det er sannsynlig med en årsakssammenheng mellom to eller flere variabler. Den kvalitative metoden forklarer hvorfor det finnes en slik årsakssammenheng. Kvantitativ metode egner seg om man skal samle inn informasjon ved standardiserte spørsmål fra mange undersøkelsesenheter, (Jacobsen, 2015, s. 140). Enklere å generalisere resultatet av undersøkelsen ved kvantitativ metode enn det der ved å benytte kvalitativ metode. Ved generalisering kan resultatene fra et utvalg med en bestemt grad av sikkerhet overføres til hele populasjonen som utvalget er hentet fra. Dette gjelder der utvalget er et sannsynlighetsutvalg der det er like stor sannsynlighet for at alle enhetene i populasjonen har blitt trukket ut til å være i utvalget, (Jacobsen, 2015, s. 237). Svakheter ved kvantitativ metode er at den er uegnet for å undersøke et begrep eller fenomen i dybden. Der det i situasjoner som dette kvalitativ metode egner seg bedre for å få en bedre oppfatning av enkeltpersoners vurderinger og subjektive forståelse.

3.2 Valg av metode

Man kan velge å kompensere de ulike metodene ved å velge metodetriangulering som er en kombinasjon av kvalitativ og kvantitativ metode. Tilnærmingene vil fungere som kritiske tester til hverandre om man får forskjellige konklusjoner, (Jacobsen, 2015, s. 139). Metodene kan utfylle hverandre ved at man kan ved å benytte kvantitativ metode få svar på hvilke faktorer som bidrar til at eiendommer blir solgt over prisantydning. Ved å benytte kvalitativ tilnærming kan man få forklaringer på hvorfor faktorene i den kvantitative metoden bidrar slik de gjør. Eiendomsmeglere jobber for å opprettholde et godt omdømme. Ønsker man å oppnå høyere pris enn prisantydning er det mange som kan velge å sette lavere pris for å få høyere pris ved salg slik at kunden blir fornøyd og anbefaler eiendomsmegleren videre, dette er ikke bra.

Kombinasjon av kvalitativ og kvantitativ metode er valgt for å belyse problemstillingen vår. Kvalitativ metode egner seg for å innhente begrunnelser i form av ord og derfor har vi utarbeidet en spørreundersøkelse med relevante spørsmål som vi sendte til ulike bransjeorganisasjoner. Spørreundersøkelsen består av 9 spørsmål som er utarbeidet for å

kunne gi et svar på problemstillingen vår. Vi sendte ut spørreundersøkelsen til bransjeorganisasjoner som Norges Eiendomsmeglerforbund, Eiendom Norge, Forbrukerrådet og Finanstilsynet. Norges Eiendomsmeglerforbund har svart på spørreundersøkelsen og svarene ligger vedlagt. Eiendom Norge responderte med å si fra om at de ikke ønsket å stille til intervju. Forbrukerrådet og Finanstilsynet har vi ikke fått noen respons av. Kvantitativ metode egner seg for å innhente tall og derfor valgte vi å utarbeide en spørreundersøkelse som ble sendt ut til eiendomsmeglerforetak over hele landet. Spørreundersøkelsen består av 9 spørsmål med ulike svaralternativ. Antall respondenter fra ulike deler av landet varierer, men vi vil påstå at vi av antall respondenter har egnet validitet.

3.3 Primær- og sekundærdata

Dataene som er samlet inn er en blanding av primær- og sekundærdata. Primærdata er opplysningene som hentes inn for bruk i studien og samles inn direkte fra kilden. Man får tak i primærdata gjennom undersøkelser som intervjuer, observasjoner eller spørreskjemaer. Slike data kan man selv tilpasse slik at de oppfyller problemstillingen. Eksisterende informasjon som man selv ikke har samlet inn blir sett på som sekundærdata, (Jacobsen, 2015, s. 137). Her baserer man seg på andres innhentet data og det kan være nødvendig å bruke sekundærdata om man ikke har gode nok ressurser til en fullstendig datainnsamling eller for å supplere med informasjon. Utfordringen med slike data vil være at den er innhentet til andre formål og er derfor ikke helt optimal til problemstillingen man selv har, (Jacobsen, 2015, s.139-140).

Kombinasjon av primær- og sekundærdata er valgt der vi da har samlet inn primærdata gjennom å sende ut et intervju til ulike bransjeorganisasjoner og en spørreundersøkelse med ulike svaralternativ til ulike eiendomsmeglerforetak over hele landet. Norges Eiendomsmeglerforbund var de eneste av de som intervjuet ble sendt ut til som ville svare på spørsmålene de fikk. De andre bransjeorganisasjonene responderte med at de ikke ønsket å stille til intervju eller ingen respons. Antall respondenter fra spørreundersøkelsen vil bidra til å gi god validitet på svarene vi har fått. Vi sendte ut intervjuet og spørreundersøkelsen på e-post for å gi de muligheten til å svare når de hadde tid og mulighet. Viktig for oss at de fikk muligheten til å føle seg komfortable og være anonyme om de ønsket det slik at de kunne svare ærlig på spørsmålene noe som øker validiteten. Vi har benyttet sekundærdata ved å benytte eksisterende litteratur for å få et utgangspunkt for problemstillingen vi har valgt. Eksisterende data bidrar til å utforme teorien rundt hvilke faktorer som kan bidra til at

eiendommer blir solgt over prisantydning. Viktig å benytte litteratur som er til å stole på. Man baserer seg på litteratur som er innhentet til andre formål. Analysen vår baserer seg av data vi selv har innhentet gjennom intervju og spørreundersøkelse, og derfor vil vi kun supplere med eksisterende litteratur for å belyse teorien rundt problemstillingen. Dette indikerer en kombinasjon av ulike typer data, men baserer seg av data som vi selv har hentet inn for å gi svar på problemstillingen.

3.4 Forskningsdesign

Utførelsen av oppgaven bestemmes i stor grad av forskningsdesignet som det finnes utallige typer å velge mellom. Her er det derfor viktig å vurdere hva man vil komme frem til ut ifra problemstillingen da forskningsdesignet avgjør hvordan man kommer frem til resultatet. «Et forskningsdesign er en plan for hvordan undersøkelsen skal gjennomføres», (Oppen, 2020, s.32). Vanlig å skille mellom tre hovedtyper design. «Eksplorative undersøkelser begynner ofte med en omfattende litteraturstudie for å definere begreper samt utvikle analyseformål, undersøkelsesspørsmål og eventuelle hypoteser», (Oppen, 2020, s.43). «Deskriptive design benyttes der undersøkelser er beskrivende og ikke ment for å si noe om årsak», (Oppen, 2020, s.46). «Et kausalt forskningsdesign benyttes for å finne sammenhenger da det svært ofte ikke er mulig å etablere kausalitet, kun sammenhenger», (Oppen, 2020, s. 48). En forskningsprosess skal inneholde en problemformulering, valg av design, datainnsamling, behandling av analyse og om det er mulig en konklusjon. Det er utarbeidelsen av rapport og formidlinger av resultater som er avslutningsfasen.

Forskningsdesignet skal indikere hva vi ønsker å oppnå med å utforme den problemstillingen vi har valgt. Valget av forskningsdesign indikerer hvordan vi skal komme frem til et resultat av problemstillingen vi valgte. Vi får et eksplorerende design da dette benyttes når man ønsker å få mer innsikt i et fenomen eller problem som her er hvilke faktorer som bidrar til at eiendommer selges over prisantydning som det ikke finnes mye forskningsbasert kunnskap om ved å formulere en tydelig problemstilling. Gjennom tiden har problemstillingen vår vært svært aktuell da det sees på som et problem at eiendommer selges over prisantydning. Dette er aktuelt for eiendomsmegleryrket å se om man kan finne svar på slik at det kan gjøres noe med og at man kan få mer kunnskap rundt problemet. Ved å benytte et slikt forskningsdesign vil dette indikere om hvilke faktorer som bidrar til at eiendommer selges over prisantydning eller om dette er markedsstyrt.

3.5 Validitet

Validiteten omhandler hvor klart vi har målt det man ønsker på en tilfredsstillende måte, (Oppen, 2020, s.91). Det innebærer derfor at man får tak i riktige respondenter og om de kan svare på spørsmålene. Utvalget vårt er basert på å få god informasjon om hvilke faktorer som kan bidra til at eiendommene blir solgt høyt over prisantydning. Vi valgte å utarbeide og sende ut et intervju og en spørreundersøkelse som er tilpasset for å utfylle svar på problemstillingen. Derfor valgte vi å intervjuer bransjeorganisasjoner som har god kunnskap og erfaring om eiendomsmegleryrket, og eiendomsmeglerne jobber med dette og tilfeldig valgt ut fra hele landet. Validiteten innebærer om funnene er tilfredsstillende nok slik at det kan undersøkes om man kan måle det man ønsker å måle, (Oppen, 2020, s.91). Problemer som kan oppstå i forhold til validitet angående vår problemstilling er hvordan respondentene ønsker å fremstille seg. Eiendomsmeglerne ønsker å lykkes og er opptatt av å ha et godt omdømme angående prissetting da de er i en utsatt posisjon når prisen skal settes, grunnen for å forsvare sitt yrke og fremstå pålitelig. Om dette er bevist eller ikke er ikke annet målbart enn mellom prisantydning og salgspris og derfor vil det være lett å skylde på andre faktorer som skal si noe om hvorfor eiendommer blir solgt over prisantydning.

Validiteten baseres på empiriske funn som presenteres av faktiske forhold som ikke skal bygge på forskerens skjønn eller andre tilfeldige omstendigheter under en forskningsprosess. Disse er innsamlet systematisk og i forbindelse med etablerte forutsetninger og fremgangsmåter i en forskningsprosess. Validiteten referer til datamaterialets gyldighet i forhold til problemstillingen og er preget av problemstilling og datainnsamling.

Undersøkelses validitet (gyldighet) har betydning for resultatet. Validiteten kan deles inn i to gyldighetsgrader, intern og ekstern. Intern gyldigheten gir svar på om man har funnet ut av det man ønsket i utgangspunktet. Ekstern gyldighet omhandler om det man har funnet ut kan benyttes i andre sammenhenger.

3.6 Reliabilitet

Reliabilitet betegner pålitelige, stabile og reproduserbare svar. Innebærer derfor at man kan stole på resultatene og om andre gjennomfører samme undersøkelse kunne fått samme svar da vil resultatet være konsist, (Oppen, 2020, s. 93). Faktorer som kan påvirke stabiliteten kan være den som intervjuer og stedet intervjuet gjennomføres. Respondenter som får muligheten til å være anonyme vil føle de får en mulighet for å utdype seg så mye som de vil.

Alle intervjuobjektene og respondentene har fått muligheten til å være anonyme under intervjuet og spørreundersøkelsen da det var viktig for oss at de skulle føle seg komfortable med å svare på spørsmålene slik at svarene var ærlige. Intervjuobjektene har benyttet seg av muligheten av å være anonym da spørreundersøkelsen vår er utarbeidet slik at vi ikke har mulighet til å se hvem som har avgitt svarene. Man vil være mer villig til å utdype seg mer dersom man føler seg komfortabel. Vi ønsket å gi respondentene muligheten til å føle seg komfortable slik at svarene vi fikk var ærlige og utdypet, noe som gir resultatet høy reliabilitet. Respondentene håper vi vil føle seg komfortable ved at de fikk tilsendt en epost der de frivillig kunne svare på spørsmålene når de selv hadde tid og mulighet, og her kommer det frem at spørreundersøkelsen er anonym.

Reliabilitet baserer seg og på de empiriske funnene som presenteres er avhengig av faktiske forhold som ikke bygger på forskerens skjønn eller tilfeldige omstendigheter under en forskningsprosess og sier noe om hvor pålitelig og stabilt begrepet måles, (Oppen, 2020, s.333). Disse er da innsamlet systematisk og i forbindelse med etablerte forutsetninger og fremgangsmåter i en forskningsprosess. Undersøkelsens reliabilitet (pålitelighet) har betydning for resultatet. Reliabiliteten omhandler om dataene er påvirket av måten innsamlingen gjennomføres på eller ikke. Kan man stole helt på svarene man får er ærlige eller er det informasjon som er holdt tilbake. Man må være kritisk når man skal vurdere om konklusjonene er gyldige og til å stole på.

3.7 Respondenter

Vi gjennomførte intervju til noen utvalgte bransjeorganisasjoner basert på et utvalg av spørsmål av da følgende enheter. Norges Eiendomsmeglerforbund (NEF) fikk tilsendt antall spørsmål på epost som vi senere mottok utdypende svar. Forbrukerombudet fikk tilsendt samme antall spørsmål, men ingen respons. Eiendom Norge og Finanstilsynet fikk tilsendt de samme spørsmålene, men ville ikke svare på disse spørsmålene. Grunner til at de ikke ville gi oss noen respons eller ikke la seg intervju er ikke avklart, men det er en mulighet for at dette er et vanskelig problem som de helst ikke vil uttale seg for mye om eller kanskje de mener dette ikke er et problem. Valg av respondenter til intervjuene av bransjeorganisasjonene er utvalgt for å oppnå et informert utvalg. Ønske om å intervju respondenter som har god kunnskap og dyp innsikt i hvilke faktorer som bidrar til at eiendommer blir solgt over prisantydning og derfor besvare dette som er vår problemstilling. Kontaktet noen av de største

organisasjonene og foreningene i eiendomsmeglerbransjen for å få synspunkter fra noen av de som har ansvar for å sikre praksisen og yrkesutøvelsen i eiendomsmeglerbransjen samtidig som at eiendomsmeglerne- og foretakene overholder etiske standarder. Disse har påvirkningskraft og innflytelse på hvordan eiendomsmeglingen gjennomføres. Respondentene fra spørreskjemaet er tilfeldig valgt ut representert fra hele landet der antallet fra de forskjellige områdene varierer.

3.7.1 Organisasjoner

Finanstilsynet er et selvstendig myndighetsorgan som kontrollerer at foretak og advokater gjennomfører eiendomsmegling i samsvar med lov, forskrift og god meglerskikk. De kan utføre undersøkelser som kartlegger omfanget av feilprising, og ut i fra dette omfanget kan de endre retningslinjer, øke kontrollen eller foreslå endringer i lover og forskrifter som skal følges. Finanstilsynet kontrollerer hvem som har rett til utføre eiendomsmegling og derfor en sentral aktør i forbindelse med å besvare vår problemstilling. Hovedmålet er å gjennomføre tilsyn som bidrar til finansiell stabilitet og velfungerende marked der brukerne kan ha tillit til avtaler og tjenester blir fulgt opp slik de skal. Finansiell stabilitet slik at det ikke oppstår store negative konsekvenser for økonomien og forbrukerne. Velfungerende markeder bidrar til kapital og risiko blir effektivt fordelt og priset. Nær sammenheng mellom finansiell stabilitet og velfungerende markeder, og om denne fordelingen ikke fungerer og risikoen blir feilpriset vil det skape finansiell ustabilitet. Tilsynet av Finanstilsynet er preget av dialog med foretakene under tilsyn, gjennom bransjeorganisasjoner, møte og annen kontakt som gir mulighet for å utveksle informasjon og skape forståelse. De følger opp at regelverket og retningslinjene etterleves og at tilsynet skjer gjennom innrapportering og analyser ved stedlige eller mer spesifikke tilsyn, og i tillegg vurderer de regelmessig forhold som kan utgjøre risiko for den finansielle stabiliteten. (Finanstilsynet, 2020). Finanstilsynet stilte ikke til intervju og grunnen til dette er ikke avklart, og et intervju fra en så viktig bransjeorganisasjon hadde vært et godt bidrag til å gi oss et svar om hvilke synspunkter de har om hvilke faktorer som bidrar til at eiendommer selges over prisantydning.

Bransjeorganisasjoner som Eiendom Norge og NEF uttaler seg ofte om statistikk i forhold til prising av eiendommer i media, og det er stort fokus på at eiendommer blir solgt over prisantydning. Eiendom Norge organiserer norske eiendomsmeglingsforetak. De har som mål

“å være landets ledende organisasjon innen bolig- og bransjepolitiske spørsmål, og arbeider for eiendomsmeglingsbransjens rammebetingelser og for å sikre forbrukerne effektive og trygge eiendomstransaksjoner”, (Eiendom Norge, 2020).

Norges Eiendomsmeglerforbund (NEF) et landsomfattende profesjonsforbund for alle som oppfyller kravet for å opptre som eiendomsmegler. NEF kan opplyse om at “80% av alle boligsalg i Norge skjer gjennom en eiendomsmegler som er tilknyttet de”, (NEF, 2021).

Medlemmene plikter å følge det etiske regelverket som er utarbeidet av NEF.

Bransjeorganisasjoner som disse skal kunne besvare spørsmål rundt prising og hvilke faktorer som bidrar til at eiendommer blir solgt over prisantydning, samtidig tolkning og håndtering rundt problemer som har med dette å gjøre. Eiendom Norge responderte med å informere om at de ikke ville stille til intervju, og grunnen til dette er ikke avklart. Norges Eiendomsmeglerforbund har respondert med å svarene utdypende på spørsmålene.

Forbrukerrådet en uavhengig interesseorganisasjon som gir hjelp til forbrukerne og påvirker styresmaktene og næringslivet i en forbrukervennlig retning. Statlig finansiert og fristilt politisk fra overordnede departement på egne vilkår, og kunnskapen fra kontakten med forbrukere, styresmakter og næringsliv gir interesseorganisasjonen enestående kompetanse om ulike markeder og Forbrukerrådet er svært synlig i den offentlige debatten. Vi har ikke mottatt noen respons fra og grunnen til dette er ikke avklart.

3.7.2 Meglere

Eiendomsmeglerenes perspektiv på hvilke faktorer som bidrar til at eiendommer blir solgt over prisantydning er et stort ønske med at de er avgjørende for hvilke priser som blir satt. De omsetter eiendommer i ulike markedssituasjoner og har ulik erfaring som kan gi et perspektiv på dette markedet. Utvalget av eiendomsmeglere til spørreundersøkelsen er tilfeldig utvalg fra at de skal representere hele landet da spørreundersøkelsen er sendt ut til eiendomsmeglere på Vestlandet, Sør- Vest Norge, Østlandet og Midt- Norge.

Kapittel 4 - Analyse

I dette kapittelet vil vi presentere og analysere våre datafunn. Analysen vil bestå av en figuranalyse som tar utgangspunkt i våre kvantitative og kvalitative primærdata som er innhentet gjennom en spørreundersøkelse vi har utført samt et kvalitativt intervju med Norges eiendomsmeglingsforbund som bransjeorganisasjon. Spørreundersøkelsen er gjennomført

med SurveyXact og har gått ut til eiendomsmeglere i de største områdene i det som kategoriseres som Sør-Norge, Oslo, Vestland og Midt-Norge.

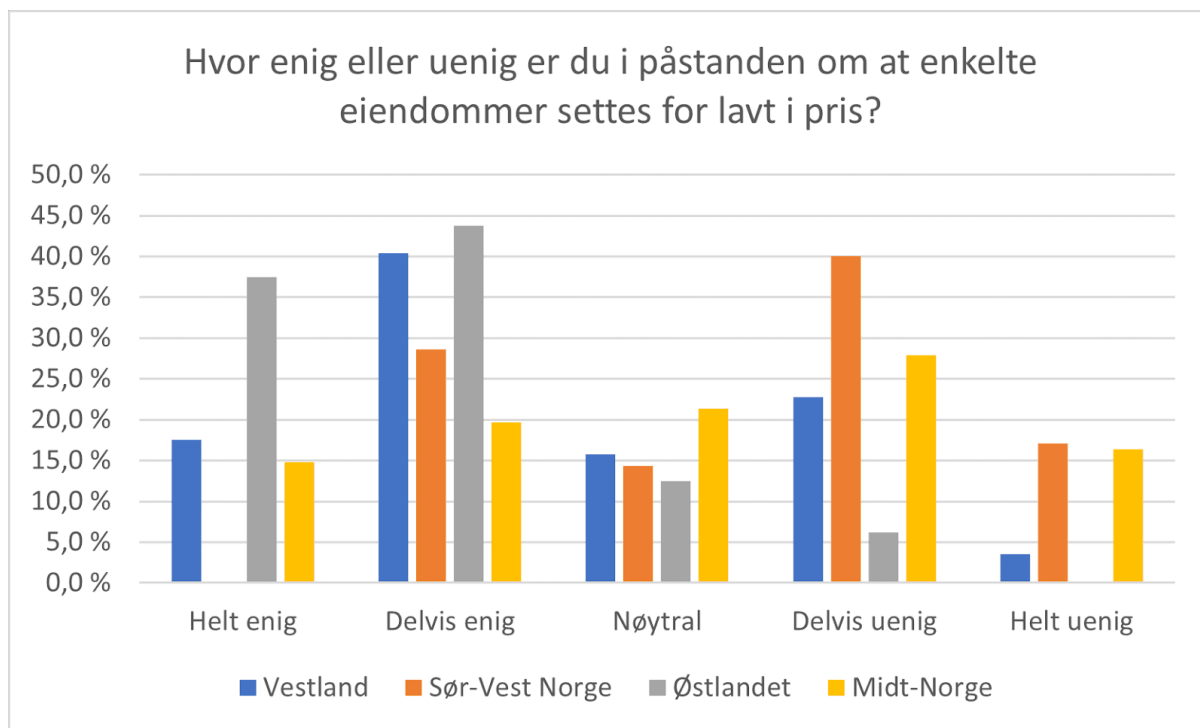
4.1 Kvantitativ analyse

Bakgrunnen for undersøkelsen var å hente inn eiendomsmegleres eget syn på prissetting av eiendommer. Vi ønsket å finne ut om måten meglere prissetter eiendommer på er med på å styre avvikene mellom prisantydning og salgspris.

Vi skal sammenligne svarene fra Vestlandet (Bergen, Voss, Sogndal og Førde), Sør-Vest Norge (Stavanger, Kristiansand og Arendal) Østlandet (Oslo) og Midt-Norge (Ålesund, Molde og Trondheim).

Det kan være grunn til å stille seg kritiske rundt validiteten i undersøkelsen. Antall respondenter fra de forskjellige områdene er variert. Vi mottok svar fra 56 respondenter fra Vestlandet, 57 respondenter fra Midt-Norge, 33 fra Sør-Vest Norge og 16 respondenter fra Østlandet.

Vi må altså stille oss kritiske til validiteten i undersøkelsen, spesielt når det gjelder responsen i fra eiendomsmeglerne på Østlandet. Er 16 respondenter et godt nok grunnlag til å representere en hel region. Vi har likevel valgt å ta med svarene fra respondentene fra Østlandet grunnet at det omsettes så mange eiendommer i denne regionen.

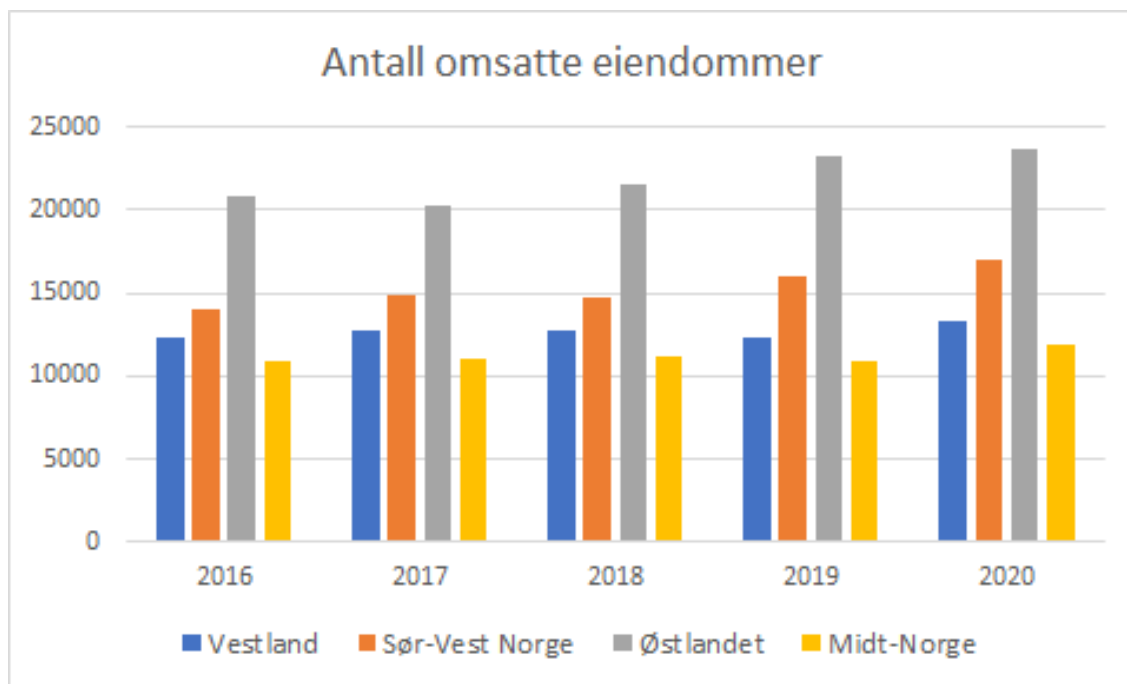


Figur 6: Primærdata i stolpediagram, Spørsmål 1 (primærdata-SurveyXact, 2021)

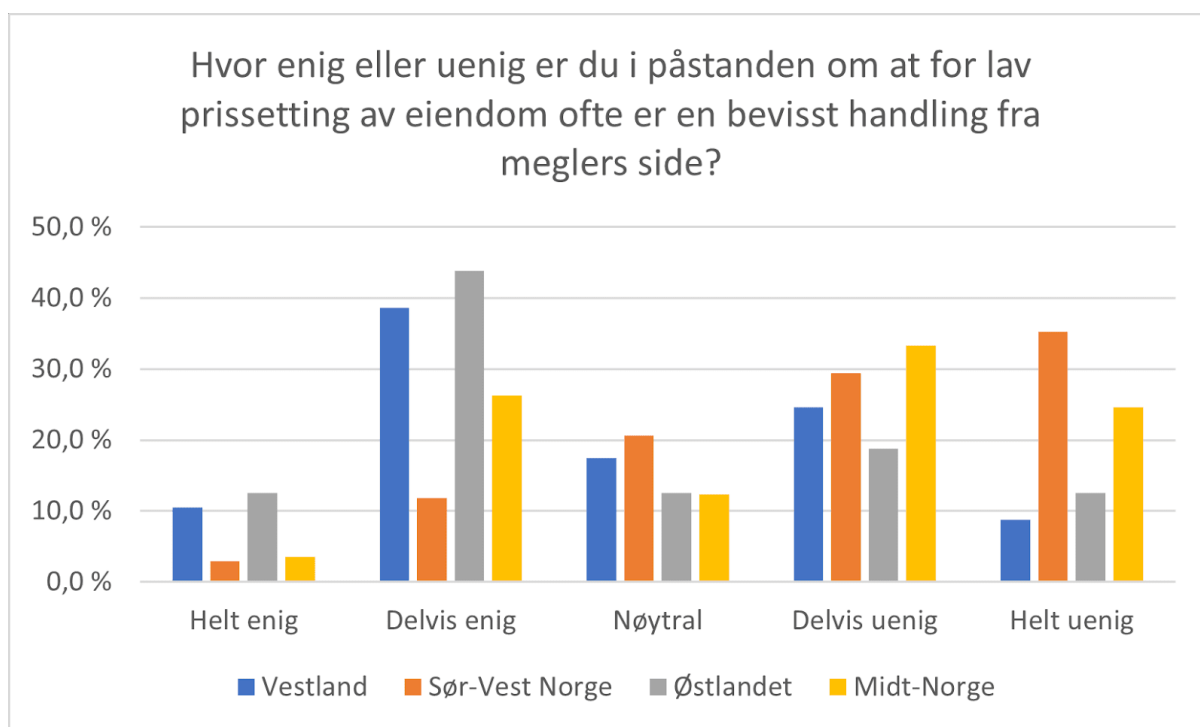
Vi stilte spørsmålet «Hvor enig eller uenig er du i påstanden om at enkelte eiendommer settes for lavt i pris?». Om vi regner ut gjennomsnittlig prosent fra de fire områdene samlet sett, kan vi se at 33,1% er delvis enig i påstanden og ca. 17% er helt enig. Vi kan også se tydelig at respondentene fra Østlandet er mer enstemmig i påstanden om at enkelte eiendommer settes for lavt i pris.

Vi kan også se at det er større geografiske forskjeller på besvarelsene her. På Vestlandet svarer 57,9% enten at de er helt enig eller delvis enig, altså over halvparten av respondentene. Det samme gjelder også for Østlandet hvor hele 81,3% enten svarer at de er helt- eller delvis enige i påstanden. Ser vi derimot på Sør-Vest Norge kan vi se at 57,1% enten er delvis- eller helt uenig. Ingen av respondentene fra Sør-Vest Norge er helt enig i påstanden, men kun 28,6% sier seg delvis enig. Midt-Norge har en jevnere besvarelse enn de andre områdene, 34,5% svarer at de enten er helt- eller delvis uenig, 21,3% er nøytrale til påstanden og 44,3% enten er delvis- eller helt uenig.

Kan dette tyde på at det ofte er større avvik mellom prisantydning og salgspris på Vestlandet og Østlandet enn i Sør-Vest og Midt-Norge? Årsaker kan være større og tettere befolkningsvolum samt flere omsatte eiendommer, dermed er kanskje avvik mer vanlig?



Figur 7: Antall eiendomsomsetninger mellom 2016-2020 (Eiendomsverdi, 2021).

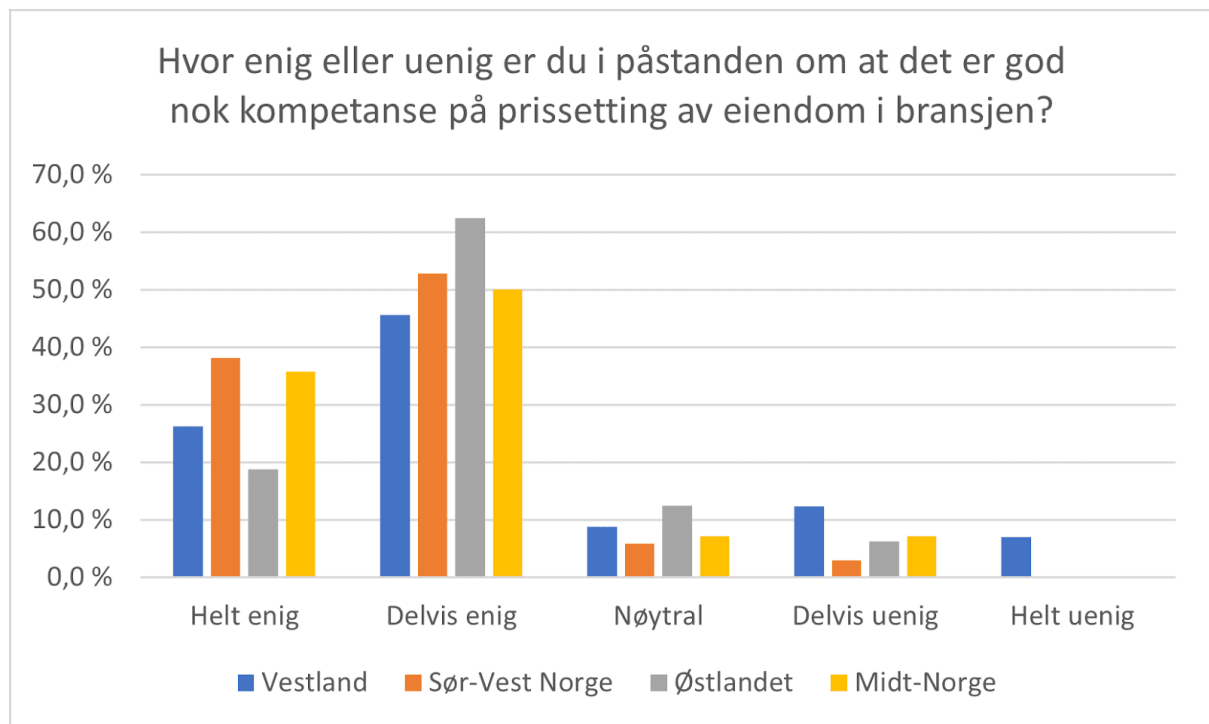


Figur 8: Primærdata i stolpediagram, Spørsmål 2 (primærdata-SurveyXact, 2021)

Vi kan også her se en tendens hvor respondentene i områdene med mer tett befolkningsvolum og omsetningsvolum, som Østlandet med Oslo og Vestlandet med Bergen sier seg mer enig i påstanden. Hele 56,3% av respondentene fra Østlandet sier seg helt- eller delvis enig i påstanden om at for lav prissetting ofte er en bevisst handling fra meglers side. 49,1% av

vestlands-responentene sier seg også helt- eller delvis enig. Majoriteten av respondentene fra Sør-Vest og Midt-Norge legger seg på den andre siden av skalaen. 64,7% av respondentene fra Sør-Vest Norge er delvis- eller helt uenig i påstanden. Vi kan også se at Midt-Norge-responentene legger seg på den uenige siden av skalaen med sine 57,9%.

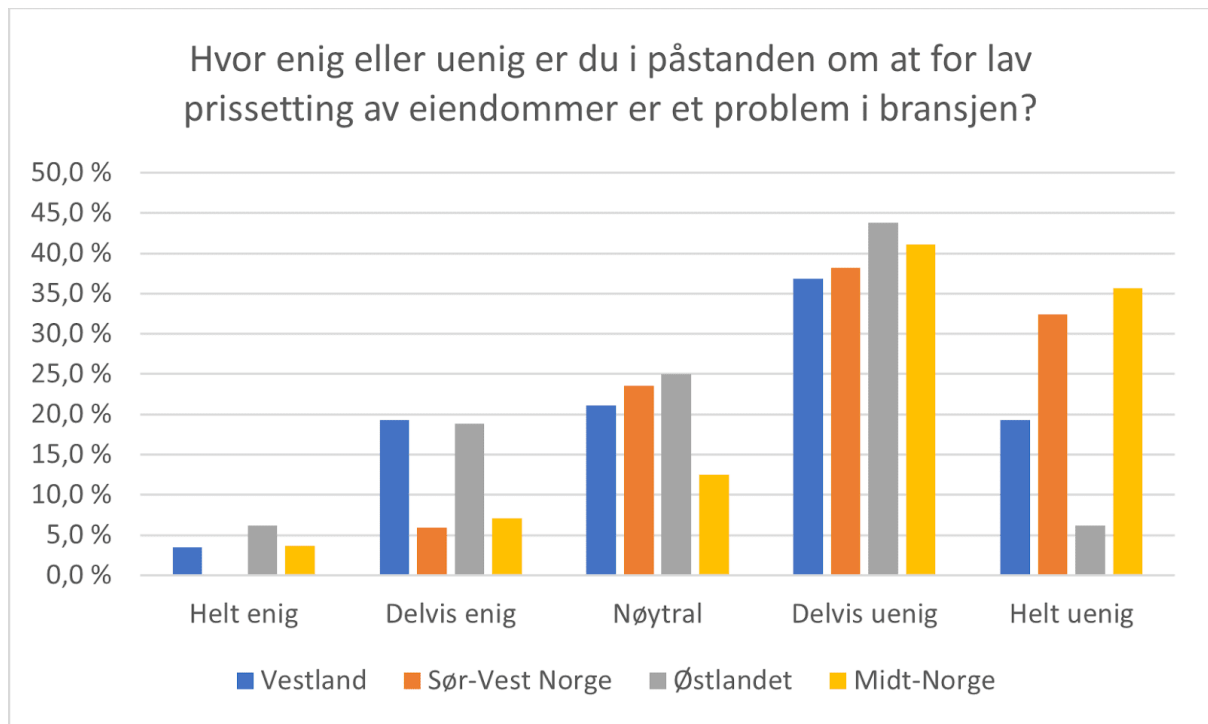
Vi ser altså her på tendensen av lokkepris-fenomenet. Ut ifra besvarelsene i undersøkelsen kan det kanskje tenkes at dette oppleves som en mer vanlig praksis på Østlandet og Vestlandet enn hva det gjør i Sør-Vest og Midt-Norge. Dette finnes det lite tidligere teori om. Det kan også tenkes at andre faktorer som styrer markedsutviklingen, som for eksempel mer utbygging og tilflytting og brutto realinntekter gjør at det er vanskeligere å holde følge med utviklingen av markedet i disse områdene.



Figur 9: Primærdata i stolpediagram, Spørsmål 3 (primærdata-SurveyXact, 2021)

I påstanden om at det er god nok kompetanse på prissetting av eiendom i eiendomsmeglerbransjen, er respondentene ganske samsvarte. Her svarer i gjennomsnitt 82,5% av respondentene at de enten er enige eller helt enige i påstanden. Ut ifra tidligere svar på spørsmål 1 og 2 skulle man kanskje tro at respondentene fra Østlandet og Vestlandet spesielt, hadde en litt annen formening om dette. Det at de ikke har det kan kanskje tyde på at

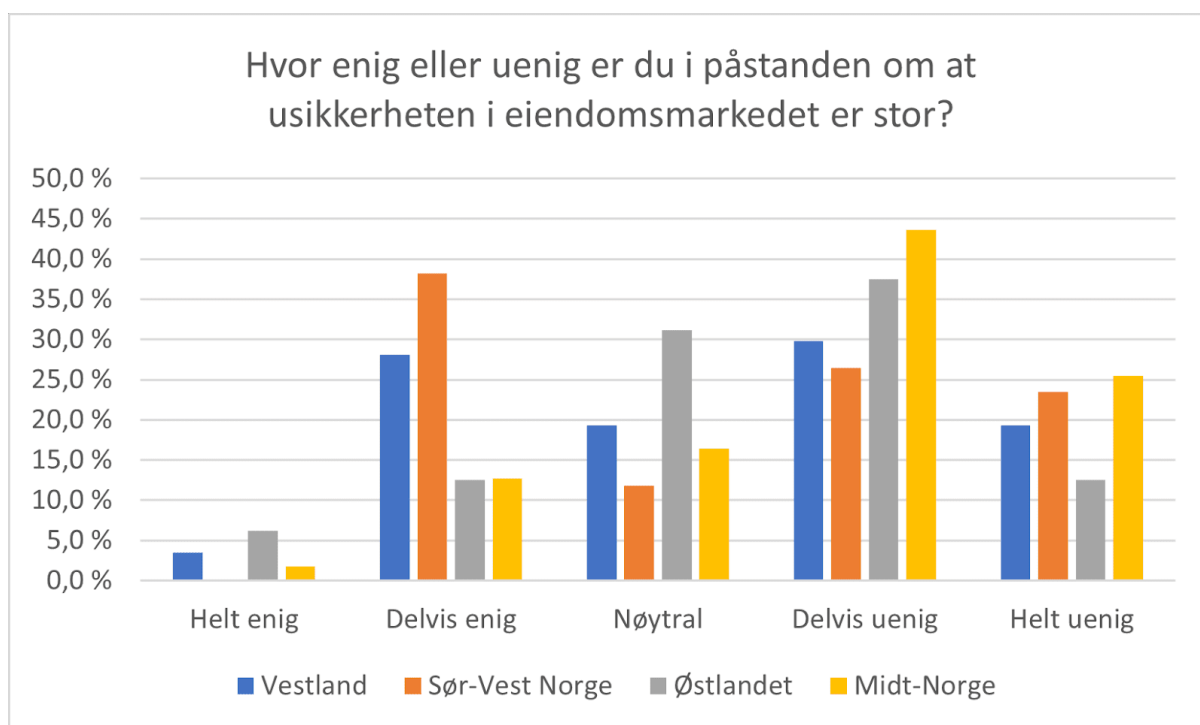
de mener det er god nok kompetanse på prissettingen av eiendommer, men at årsaken til at enkelte eiendommer blir satt for lavt i pris i forhold til forventet markedsverdi ikke går på kompetansenivået rundt prissetting. Denne teorien kan vi også se tendenser til i besvarelsen av spørsmål to.



Figur 10: Primærdata i stolpediagram, Spørsmål 4 (primærdata-SurveyXact, 2021)

Tendensen om at respondentene fra Vestlandet og Østlandet har et avvikende svar fra respondentene fra Sør-Vest og Midt-Norge, kan se ut til å fortsette i noen grad her også. I dette tilfellet er det i mindre grad enn tidligere. Spørsmålet om for lav prissetting av eiendommer er et problem i bransjen kan være med på å si noe om lokkepris-fenomenet er med på å presse opp prisene i boligmarkedet.

Samlet sett svarer ca. 60% av respondentene at de enten er delvis uenig eller nøytral til påstanden. Respondentene fra Sør-Vest og Midt-Norge har et noe mer samlet og klarere standpunkt rundt påstanden. I gjennomsnitt svarer 73% av disse respondentene at de enten er delvis eller helt uenig i påstanden om at for lav prissetting er et problem i bransjen.

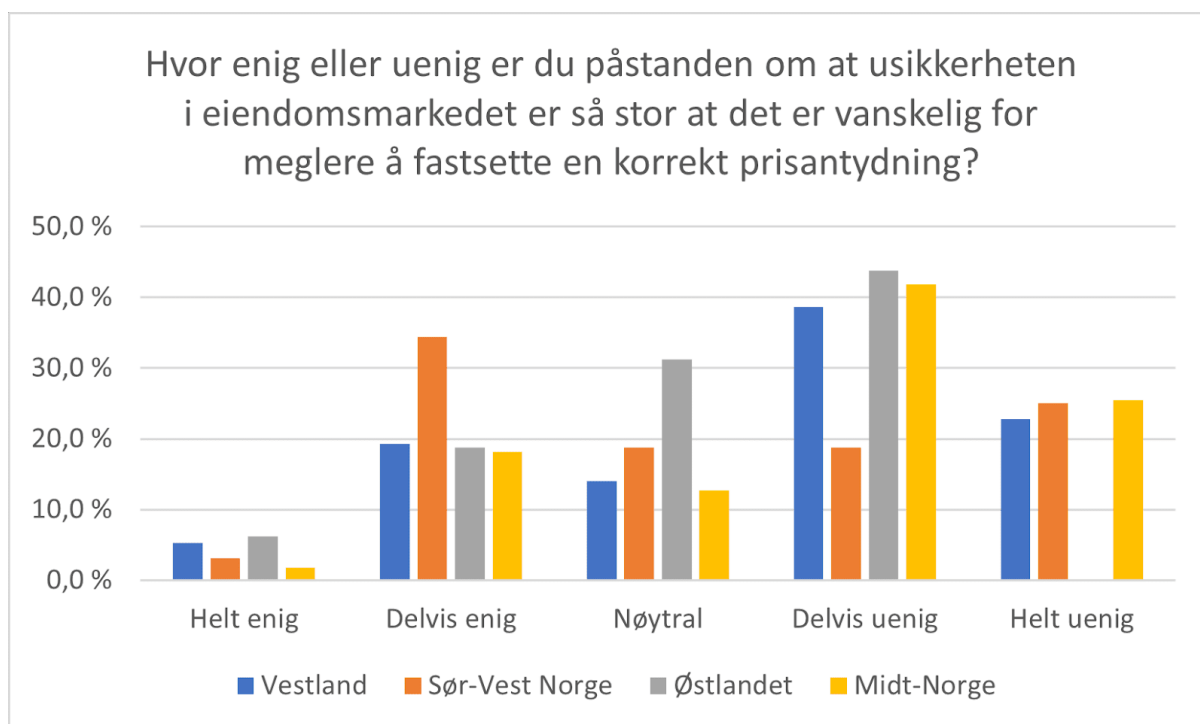


Figur 11: Primærdata i stolpediagram, Spørsmål 5 (primærdata-SurveyXact, 2021)

Usikkerhet i eiendomsmarkedet kan ha stor innvirkning på om boliger blir prissatt korrekt eller ikke. Vi kan her se at det er større spredning i besvarelsen fra respondentene i undersøkelsen. Vi må her ta hensyn til at det kan være forskjeller på boligmarkedene i de forskjellige landsdelene.

Om vi ser på respondentene fra Sør-Vest Norge ser vi at størstedelen enten er delvis enig (38,2%) eller delvis uenig (26,5%) med påstanden om at usikkerheten i eiendomsmarkedet er stor. Det samme kan vi også si om respondentene fra Vestlandet hvor 28,1% er delvis enig og 29,8% er delvis uenig. Dette kan tyde på at det ikke bare er de geografiske markedsforskjellene som spiller inn i dette tilfellet, men også at det kan være forskjellige oppfatninger på et av usikkerheten i eiendomsmarkedet på et individuelt plan.

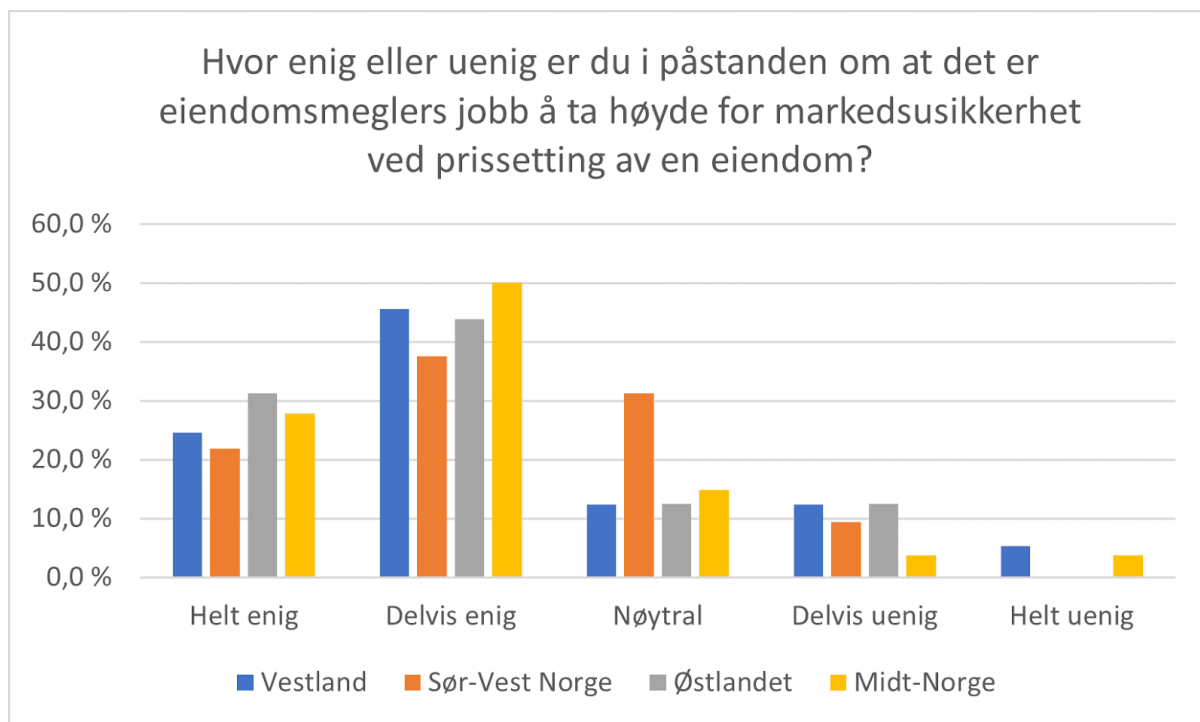
Dette kan vi også se på svarene fra Vestlandet, hvor det er stor spredning i besvarelsen. Respondentene fra Midt-Norge sitt svar er mer entydig uenighet. Her er det kun 14,5% som svarer at de er helt eller delvis enig i påstanden. Østlandets respondenter heller også mer på den uenige siden av skalaen rundt denne påstanden. Her er det kun 18,5% som svarer at de er helt eller delvis enige, men vi kan også se at de er mer nøytrale (31,2%) enn hva respondentene fra de andre områdene er. Dette kan tyde på at det er delte meninger rundt påstanden.



Figur 12: Primærdata i stolpediagram, Spørsmål 6 (primærdata-SurveyXact, 2021)

På dette oppfølgingsspørsmålet er det igjen Sør-Vest Norge som skiller seg ut. 34,4% av respondentene fra Sør-Vest Norge svarer at de er delvis enige i at usikkerhetene i eiendomsmarkedet gjør det vanskelig å fastsette korrekt prisantydning, samtidig som 25% av respondentene fra samme område svarer at de er helt uenig. Vi må altså igjen se på spredningen mellom besvarelsene fra respondentene i samme område og at det nok er individuelle oppfatninger rundt denne påstanden.

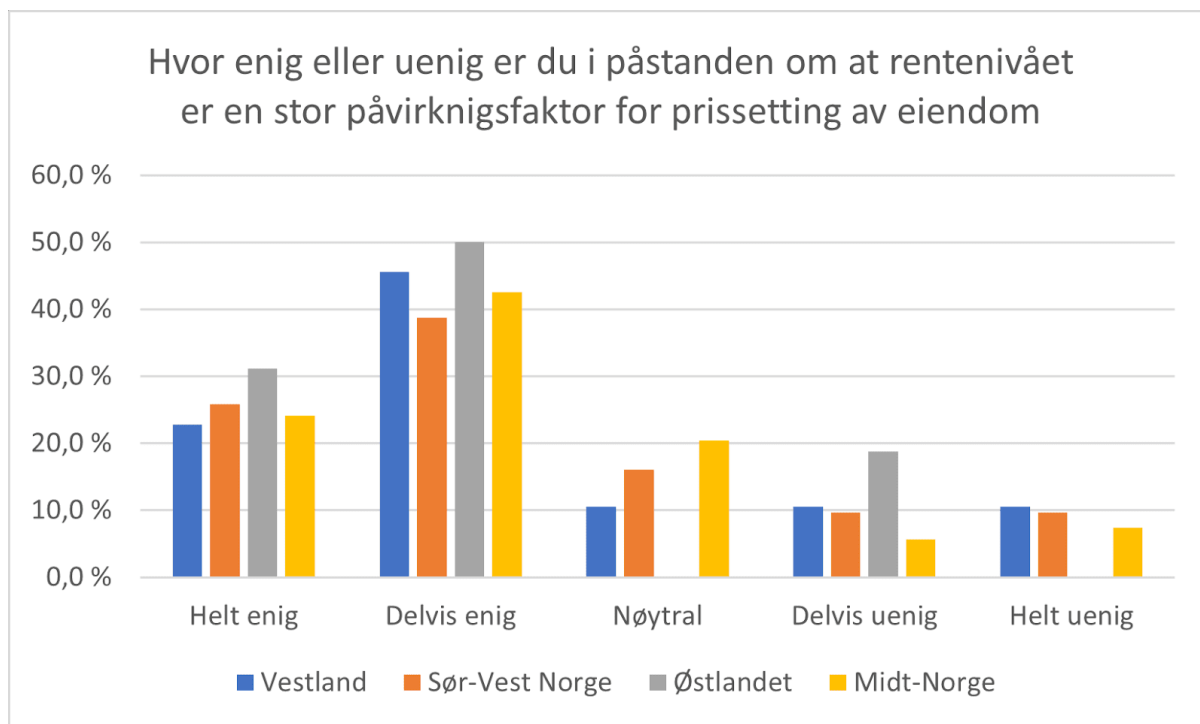
Sett bort ifra Sør-Vest Norge, svarer 41,4% av respondentene at de er uenig i påstanden. Denne utviklingen er noe vi ser igjen fra den forrige påstanden. Besvarelsen kan tyde på et mer usikkert marked, spesielt i Sør-Vest Norge. Blant usikre momenter i eiendomsmarkedet vil nok den lave renten, som frigjør mer likviditet hos kjøper og er med på å presse opp prisene, være den som er mest relevant for hvor mye eller lite usikkerhet det er i eiendomsmarkedet nå om dagen.



Figur 13: Primærdata i stolpediagram, Spørsmål 7 (primærdata-SurveyXact, 2021)

På påstanden om at det er eiendomsmeglers jobb å ta høyde for markedsusikkerhet ved prissetting av eiendom svarer i gjennomsnitt 70,4% av respondentene at de enten er helt eller delvis enig. I alle regionene har majoriteten av respondentene svart at de er delvis enig. Her er det ingen områder som skiller seg spesielt ut.

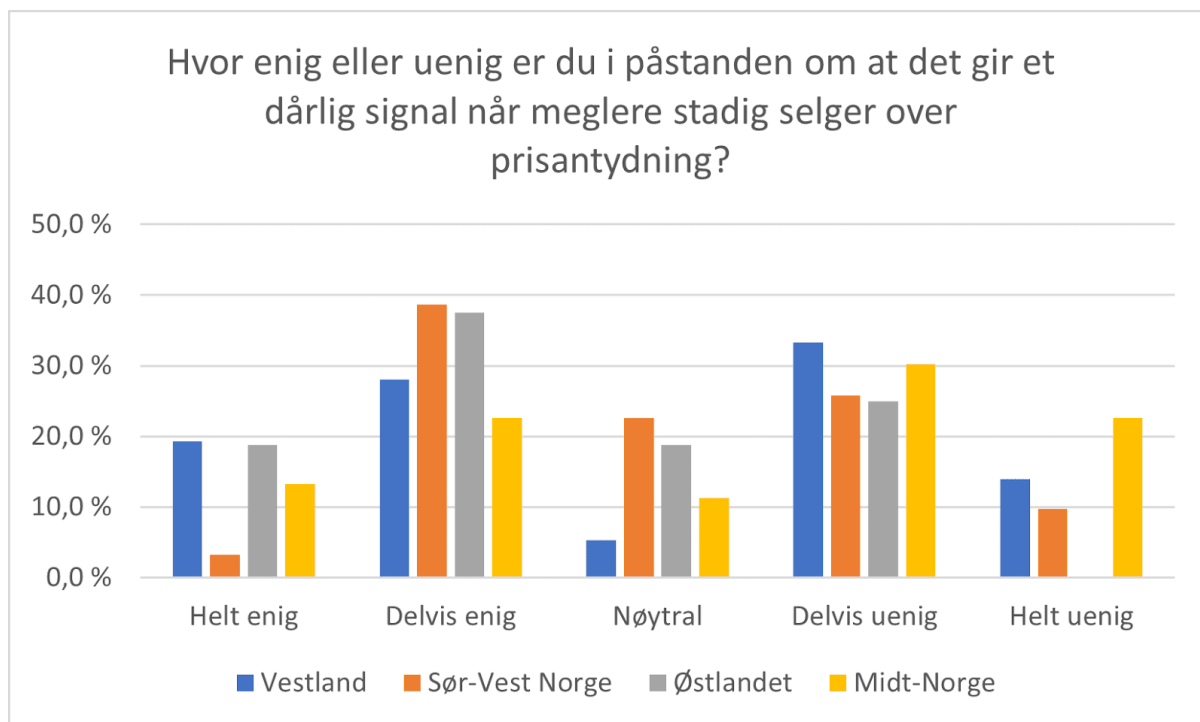
Usikkerheten i eiendomsmarkedet vil variere. Med de lave rentene som har vært nå under pandemien, kan det tenkes at usikkerheten i markedet har økt med tanke på hvor mye boligkjøpere er villige til å betale for en angitt eiendom. Eiendomsmeglerens jobb er å fastsette en så reell forventet markedsverdi som mulig for boligen som skal selges. De må altså prøve å henge med prisutviklingen i markedet.



Figur 14: Primærdata i stolpediagram, Spørsmål 8 (primærdata-SurveyXact, 2021)

Når det kommer til påstanden om hvor stor påvirkningsfaktor rentenivået har for prissetting av eiendom er respondentene stort sett samkjørte. Samlet sett har 70,2% av respondentene svart at de er helt eller delvis enig i påstanden. Samtidig er ca. 18% av respondentene delvis eller helt uenig i påstanden. Dette kan være individuelle meninger som ikke baserer seg på forskjeller mellom eiendomsmarkedene i de forskjellige områdene.

Boliglånsrenten har gått drastisk ned det siste året i takt med styringsrenten, noe som har frigitt mer likviditet hos boligkjøpere som kan bidra til avvik mellom prisantydning og salgspris. Dette er noe eiendomsmeglere må ta hensyn til ved prissetting av eiendom. Som vi kan se av respondentenes tidligere svar så er det stort sett enighet om dette. Respondentene er også stort sett enig om at dette usikkerhetsmomentet ikke er noe som påvirker vanskelighetsgraden av prissettingsoppgaven (viser til svar på spørsmål 7 om at usikkerheten i eiendomsmarkedet er så stor at det er vanskelig for meglere å fastsette korrekt prisantydning).



Figur 15: Primærdata i stolpediagram, Spørsmål 9 (primærdata-SurveyXact, 2021)

Til slutt stilte vi spørsmålet om hvor enig eller uenig respondentene er i påstanden om at det gir et dårlig signal når meglere stadig selger over prisantydning. Bakgrunnen for dette spørsmålet var å se hvilke tanker eiendomsmeglere gjør seg rundt dette. Det kan tenkes at dette er et slags dilemma hvor man på den ene siden kan bli sett på som en megler som er unøyaktig eller for udyktig eller bevisst setter prisantydningen for lavt i prissettingsmetodene sine når han/hun alltid selger eiendommer over prisantydning, men på den andre siden kan det også bli sett på som dyktighet.

Respondentenes besvarelse viser akkurat at det kan være splittede meninger rundt dette. I snitt sier 45,3% seg enten helt eller delvis enig i påstanden om at dette gir et dårlig signal, men hele 40% sier seg helt eller delvis uenig. 14,7% forholder seg nøytral til påstanden.

Besvarelsen er altså ganske todelt. Nedsiden med at det ikke gir et dårlig signal å stadig selge over prisantydning kan kanskje være at flere vil la seg friste av å bevisst legge seg på en lavere prisantydning enn hva markedet tilsier at man kan.

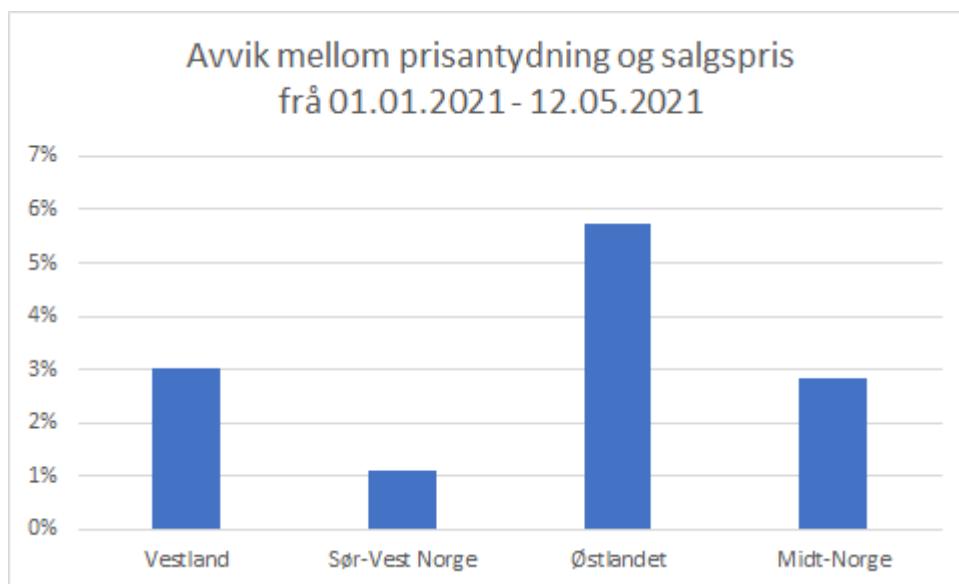
4.2 Kvalitativ analyse

I den kvalitative analysen ønsket vi å få bransjeorganisasjonenes syn på spørsmålene som ble stilt til eiendomsmeglerne i den kvantitative analysedelen. Den kvalitative undersøkelsen ble gjort via e-post som ble sendt ut til Forbrukerrådet, Finanstilsynet, Eiendom Norge og Norges

Eiendomsmeglerforbund (NEF). NEF var den eneste av bransjeorganisasjonene som svarte på forespørselen.

NEF mener at eiendomsmeglere er gjennomgående svært gode til å sette riktig markedsverdi før boligen skal ut på markedet. De mener at erfaring samt gode verktøy for prissetting av eiendom er med på å gjøre at meglerne treffer bra, men at det også forekommer at de bommer. Dette kan det være flere årsaker til, men store og raske svingninger i markedet er kanskje den mest vanlige årsaken. En økning i etterspørsel i spesielle segmenter kan også medføre at den kan være utfordrende å treffe riktig på sluttprisen. Om det er mange i budrunden som ønsker å sikre seg nettopp den ene boligen kan budrundene fort dra i vei og ende et helt annet sted enn eiendomsmegleren kunne forutse.

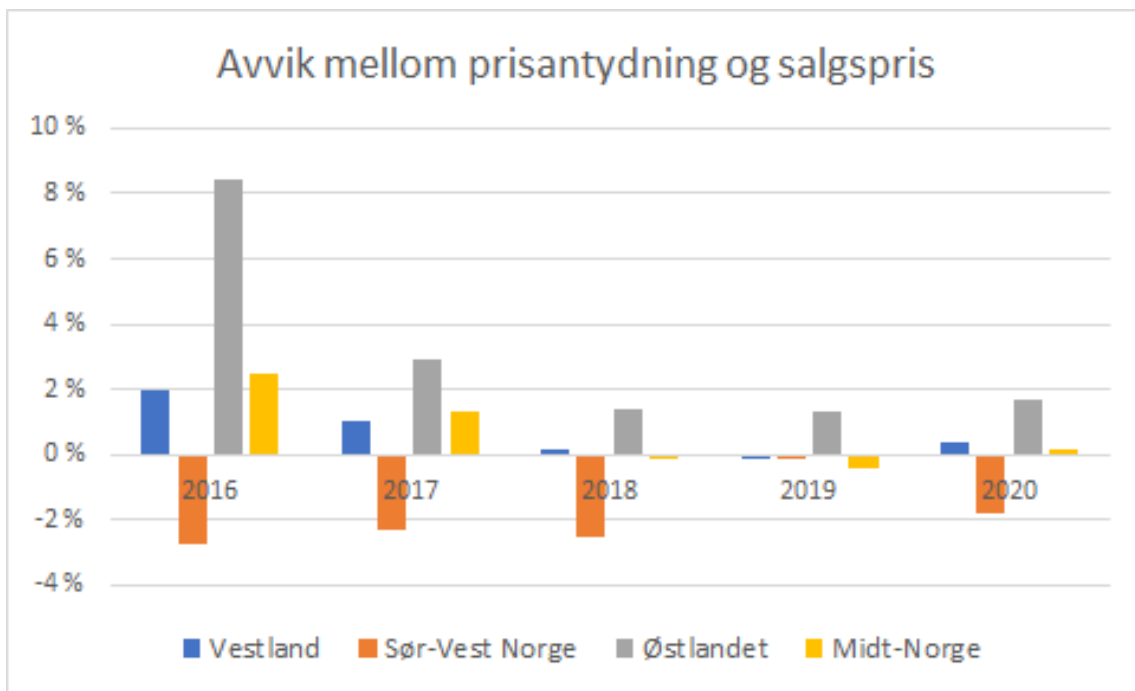
Når vi sammenligner svaret til NEF opp mot svarene til respondentene i spørreundersøkelsen kan man se at det er et avvik mellom besvarelsene. Dette gjelder spesielt fra Vestlandet og Østlandet, hvor henholdsvis 57,9% og 81,3% sa seg enten helt eller delvis enige i påstanden om at enkelte eiendommer settes for lavt i pris. Samlet sett var 50,1% helt eller delvis enig i denne påstanden, altså over halvparten av respondentene.



Figur 16: Avvik mellom prisantydning og salgspris i 2021 (Eiendomsverdi, 2021).

Figuren, som er hentet fra Eiendomsverdi, illustrerer hvor stort gjennomsnittlig prosentvist avvik det har vært mellom prisantydning og salgspris i de forskjellige områdene respondentene kommer fra siden starten av 2021.

Figuren er med på å bekrefte besvarelsen til respondentene i den kvantitative delen av analysen. Østlandet har et prosentvis avvik på nærmere 6%, Vestland og Midt-Norge ligger med et avvik på ca. 3% og Sør-Norge har et prosentvis avvik på litt over 1%. Dette gjenspeiler besvarelsen i spørreundersøkelsen godt. Vi kan også se at diagrammet støtter tendensen vi har sett på tidligere i den kvantitative delen av analysen om at områdene med de største byene er de som har størst avvik mellom prisantydning og salgspris.



Figur 17: Avvik mellom prisantydning og salgspris fra 2016-2020 (Eiendomsverdi, 2021).

Om vi ser på den samme statistikken fra tidligere år, kan vi se at avviket spesielt på Østlandet har falt betraktelig siden 2016. Når vi sammenligner diagrammet med statistikk fra 2016-2020 med diagrammet fra 2021 kan vi likevel se at det er en økende tendens i avvik mellom prisantydning og salgspris i alle de 4 områdene siden fra 2020 til 2021.

NEF mener at for lav prissetting av eiendommer ikke er et problem i bransjen for tiden, men at enkelttilfeller kan forekomme. De presiserer at det føres statistikk over dette og at eiendomsmeglerforetakene også skal ha kontrollrutiner for å følge opp enkeltmeglere og kontorer om de ser negative mønstre rundt nettopp dette.

På spørsmålet om det er god nok kompetanse på prissetting av eiendom i eiendomsmeglerbransjen svarer NEF at alt kan forbedres, også prissetting av eiendom. De vil likevel påstå at kombinasjonen av erfaring og gode støtteverktøy gjør at eiendomsmeglere har god kompetanse på dette området.

På dette spørsmålet svarte også majoriteten av respondentene i spørreundersøkelsen at de enten er helt eller delvis enig (82,5%). Bransjen står altså samlet i enighet om at kompetansen på prissetting av eiendom er god nok. Når vi kan se et klart økende prosentvis avvik mellom prisantydning og salgspris kan dette tyde på at det ikke er kompetansen på prissetting som er problemet. Kanskje kan grunnen være at usikkerheten i markedet er stor eller at bransjen sliter litt med å håndtere markedsendringene.

Det at en eiendomsmegler stadig bommer på å sette riktig markedspris på eiendommer er ikke noe godt tegn, og det er i alle tilfeller ikke noe å skryte av, svarer NEF på spørsmålet om hvilket signal det gir når megler stadig vekk selger eiendommer over prisantydning. Det betyr jo bare at man ikke er god nok til å til å gjøre en av oppgavene man er satt til å gjøre som eiendomsmegler, fortsetter representanten fra forbundet. Det er som oftest gode muligheter for å finne noe å sammenligne med, og det er også her eiendomsmegleren må bruke sin erfaring i forhold til lokalkunnskap og salg av denne typen objekter, utdyper NEF.

NEF er altså ganske klar på at det å stadig selge eiendommer over den satte prisantydningen gir et dårlig signal. Når vi ser tilbake på responsen fra respondentene i spørreundersøkelsen kunne vi se at det var et splittet engasjement rundt dette spørsmålet. 45,3% svarte at de var helt eller delvis i at det gir et dårlig signal, mens hele 40% svarte at de var helt eller delvis uenige i påstanden.

NEF presiserer altså at når en eiendomsmegler stadig selger eiendommer over prisantydning er han/hun ikke egnet til å gjøre en av oppgavene man er satt til å gjøre som eiendomsmegler. I teorikapittelet under punkt 2.5 tok vi for oss eiendomsmeglerlovens §6-3, som omhandler god meglerskikk. Der kommer det fram i paragrafens første punkt at “Oppdragstaker skal i sin virksomhetsutøvelse opptre i samsvar med god meglerskikk med omsorg for begge parters interesser”. Interessen fra selgers side vil som oftest være å få en så god pris som mulig for eiendommen som skal selges. Samtidig er det også eiendomsmeglerens jobb å passe på at kjøper ikke får feile forventninger av objektet i forhold til prisnivået eiendomsmegleren har lagt seg på.

Når en megler stadig selger eiendommer over prisantydning, kan dette tyde på at megler setter prisantydningen på salgsobjektene for lavt. Om dette er en bevisst handling så er det motstridende i henhold til eiendomsmeglingsloven, men det kan uansett tenkes at det strider mot god meglerskikk når eiendomsmegleren ikke overholder sin omsorg for begge parters interesser.

På spørsmålet om det er eiendomsmeglers jobb å inneha kompetansen til å holde følge med markedsutviklingen sier NEF seg enige med denne påstanden, men skriver igjen at dette kan være utfordrende hvis det er veldig mange interessenter som kjemper om den samme boligen.

Denne konklusjonen forholder også storparten av respondentene seg enige til. 70,4% sa seg enten helt eller delvis enige i påstanden om at det er eiendomsmeglers jobb å ta høyde for markedsusikkerhet. Utviklingen i markedet og hvor fort dette skjer spiller inn i hva som kan betegnes som en faktor til markedsusikkerhet.

De lave rentene har vært den viktigste driveren for boligprisutviklingen det siste året, svarer NEF på spørsmålet om hvilke formeninge de har om dagens boligprisutvikling. Når Norges Bank har signalisert at renten skal heves til mer normale nivåer, tror også NEF at boligprisutviklingen vil flate seg ut fremover. Hvor mye, og når dette vil skje, er ikke så lett å forutsi, men vi har tidligere uttalt at vi tror på en mer normal utvikling når vi kommer til høsten.

I Norge har vi hatt en samlet boligprisutvikling på 12,5% det siste året (Eiendom Norge, 2021). Styringsrenten, som nevnt i kapittel 2.6, ble satt ned fra 1,5% til 0% i perioden mars-april 2020. NEF altså ganske klar på at dette har vært den viktigste driveren for boligprisutviklingen under pandemien. Den lave renten førte igjen til mer friggitt likviditet hos boligkjøpere, noe som har vært med på å øke etterspørselen etter boliger som igjen har spilt inn på boligprisutviklingen.

Igjen kan vi se at det er enighet mellom bransjeorganisasjonen og respondentene i spørreundersøkelsen. 70% av respondentene svarer at de er helt eller delvis enig i påstanden om at rentenivået er en stor påvirkningsfaktor for prissetting av eiendom.

Vi stilte NEF hvordan de definerer begrepet “lokkepris”. De velger å forholde seg til Forbrukertilsynets definisjoner rundt dette: *“Markedsføringen vil være villedende hvis prisantydning bevisst er satt lavere eller høyere enn det selger på markedsføringstidspunktet er villig til å akseptere”*, (Forbrukertilsynets veiledning om markedsføring av bolig, pkt 3.2.3, 2020).

NEF mener at den største utfordringen med lokkepriser er at boligkjøpere får feile forventninger i forhold til prisnivået på boliger. På spørsmålet om Norges Eiendomsmeidlerforbund har noen tiltak som skal forhindre at eiendomsmedlere setter lokkepriser svarer de at de opp igjennom årene har drevet mye informasjonsarbeid rundt dette, blant annet gjennom kursing av NEF sine medlemmer. De har i tillegg hatt et godt samarbeid med myndighetene rundt dette temaet.

Hovedårsaken til at salg over prisantydning har vært fremtredende den siste tiden er raskt stigende priser som følge av økt etterspørsel i pressområdene, hovedsakelig i Oslo, skriver NEF. Statistikken viser likevel at det ikke er et så stort problem som man kan få inntrykk av i aviser og sosiale medier, avslutter de.

Kapittel 5 - Resultat

I dette kapittelet vil vi koble funnene i analysen opp mot teori. Med denne oppgaven ønsket vi å finne svar på følgende problemstilling: “Hvilke faktorer bidrar til at eiendommer blir solgt over prisantydning?”. Vi har undersøkt boligprisutviklingen, og de faktorer som frem til idag har påvirket boligprisene. (Koronapandemi) Derfor har vi valgt å belyse funn helt frem til Mai 2021.?

5.1 Renten

En studie presentert av Eilev S. Jansen (2011) kunne allerede i 2011 presentere at en boligboble var under utvikling i Norge. Inntektsutvikling, etterspørsel og bankrente var faktorer som kunne ha en innvirkning på boligprisutviklingen. Gjennom analysen kan vi belyse at bankrente er drivende faktor når det gjelder boligprisutvikling.

I mars 2020 valgte Norges Bank å sette ned styringsrenten fra 1,5% til 0,25%, for så å sette den ytterligere ned til 0%. Styringsrentens nedgang gjorde at banker og finansinstitusjoner fulgte etter og satt ned markedsrenten, noe som igjen vil påvirke låntakeres rente på for eksempel et boliglån. Utlånsrenten på boliglån gikk i gjennomsnitt ned fra 2,77% til 1,81% i perioden mars til november 2020. Dette gjaldt for de mest vanlige renteformene på boliglån, foruten om lån med fast rente.

En naturlig følge av rentenedgangen ville være økt etterspørsel etter bolig. Ifølge våre funn i den kvalitative analysen, mener Norges Eiendomsmeglerforbund at en kombinasjon av rentenedgangen og økt etterspørsel etter boliger er hovedårsakene til boligprisutviklingen det siste året.

Den dramatiske rentenedgangen kan også ha vært med på å øke usikkerheten i eiendomsmarkedet sett fra eiendomsmeglernes side. Når etterspørselen etter boliger øker, vil det være naturlig at også prisene på boligene øker og det kan være vanskelig for eiendomsmeglere å følge med prisutviklingen. I den kvantitative analysen kunne vi se at det var en variert besvarelse på påstanden om at usikkerheten i eiendomsmarkedet er stor.

Variasjonen var spredt også innad i områdene til de forskjellige meglerne hvor respondentene fra både Vestlandet og Sør-Vest Norge havnet på hver sin side av skalaen. Det kan derfor tenkes at det er forskjellige individuelle oppfatninger av usikkerheten i markedet og at dette ikke er basert på hvilket eiendomsmarked man opererer i.

5.2 Prissetting og prisavvik

Et av temaene det ble stilt spørsmål om i spørreundersøkelsen var prissetting av eiendom. Eiendomsmegler skal være en rådgiver overfor selger, samtidig prøve å oppnå best mulig pris for objektet. I salgsprosessen vil megler være en mellommann, som er pålagt normer og regler på hvordan en skal opptre. Hvilken pris eiendommen som skal selges blir lagt ut på markedet for kan i alle høyeste grad være en driver for hvor mange interessenter boligen får, noe som igjen er med på å styre hvor mye boligen faktisk blir solgt for.

Husholdningens kjøpekraft i boligmarkedet er en avgjørende faktor som er med på å øke etterspørselen i boligmarkedet. Husholdningens samlede inntekt (median) såg vi økte litt og litt for hvert år, som kan vise at markedets betalingsevne øker. Likevel må vi vurdere meglernes kompetanse innenfor prissetting i områdene Vestland og Østlandet.

I den kvantitative analysen fant vi ut at 50,1% av respondentene var enten helt eller delvis enig i påstanden om at enkelte eiendommer settes for lavt i pris. Her var det også en markant forskjell ut ifra de forskjellige markedene geografisk sett. Vestland og Østlandet markerte seg sterkt med henholdsvis 57,9% og 81,3% helt eller delvis enighet i påstanden. Dette er også noe vi kan se gjenspeilet i grafen om avvik mellom prisantydning og salgspris fra (Eiendomsverdi, 2021). Grafen viser nemlig at Østlandet har et prosentvis avvik på nærmere 5,73% i 2021 og mens Vestland ligger på 3,01%. Det er en økning fra henholdsvis 1,65% og 0,4% fra 2020.

Også på påstanden om for lav prissetting av eiendommer er et bevisst valg fra eiendomsmeglers side skiller Vestlands- og Østlands-representantene seg ut fra Sør-Vest og Midt-Norge. Hele 56,3% fra Østlandet og 49,1% fra Vestland sier seg helt eller delvis uenig i denne påstanden. Majoriteten av Sør-Vest og Midt-Norge legger seg på uenig-siden av skalaen.

Svarene fra den kvantitative analysen kan altså tyde på at det enten er et mer omfattende problem rundt lokkepriser på Vestland og Østlandet enn det er i Sør-Vest og Midt-Norge, eller at det er vanskeligere for eiendomsmedlere å verdsette eiendommer i disse områdene. Etter at bransjeorganisasjonene innførte tiltak for å få ned avvikene mellom prisantydning og

salgspris i, som nevnt i 2.6, kan vi ut ifra figur 17 se at avvikene gikk drastisk ned. Vi kan også ut ifra figur 16 se at avvikene er stigende i alle de fire undersøkelsesområdene. Avvikene kan også skyldes et tettere befolkningsvolum som bidrar til økt etterspørsel, som igjen er med på å presse opp boligprisene.

5.3 Konklusjon

I denne oppgaven har vi prøvd å avdekke hvilke faktorer som bidrar til avvik mellom prisantydning og salgspris. Vi kan etter å ha gjennomført en analyse både av den kvantitative og kvalitative sort, slå fast at rentenedgangen har vært den største bidragsyteren til avvikene under pandemien. Gjennom statistikk fra Eiendomsverdi, kan vi se at prisavvikene har økt betraktelig i alle de fire geografiske områdene vi har undersøkt i denne oppgaven.

Med endringer i renten følger også usikkerhet i hvordan markedet vil oppføre seg. Økt etterspørsel etter boliger er med på å presse opp boligprisene og har gjort det vanskelig for eiendomsmeglere å holde følge med prisutviklingen i boligmarkedet det siste året. Ut ifra undersøkelsen kan det se ut til at lokkepris-fenomenet er mer vanlig i de befolkningstette områdene Vestland og Østlandet. Dette kan også forklares med at det omsettes flere eiendommer i de største byene, og at det derfor naturlig vil oppstå flere prissettingsfeil og avvik.

Referanseliste

Bøker:

Bråthen, Tore & Solli, Margrethe Røse (2016). *Lærebok i praktisk eiendomsmegling* (2016). Norges Eiendomsmeglerforbund.

Bråthen, Tore & Skumsrud, Nina Fodstad (2019). *Lærebok i praktisk eiendomsmegling del 2* (2019). Norges Eiendomsmeglerforbund.

Bærug Sølve, (2017), *Verdsetting av fast eiendom en innføring*, Oslo, Universitetsforlaget

Jacobsen, D.I. (2015). *Hvordan Gjennomføre Undersøkelser?: Innføring I Samfunnsvitenskapelig Metode*. (3.utg). Oslo: Cappelen Damm Akademisk.

Oppen, M., Mørk, B. E., Haus, E. (2020). *Kvantitative og kvalitative metoder i merkantile fag*. (1.utg). Oslo. Cappelen Damm.

Lover og forskrifter:

Eiendomsmeglingsloven (2007). *Lov om eiendomsmegling* (LOV-2007-06-29-73). Lovdata. [Lov om eiendomsmegling \(eiendomsmeglingsloven\) - Lovdata](#)

Eiendomsmeglingsloven (2007). *Lov om eiendomsmegling* (LOV-2007-06-29-73). Lovdata. <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2007-06-29-73>

NOU 1987: 14 (1984) . Sammen drag av utvalgets utredning og forslag hentet fra: <https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/kilde/odn/tmp/2002/0034/ddd/pdfv/154636-nou1987-14.pdf>

Internettkilder:

Bellamy, Anne Merethe (2016, 21. September) *Eiendomsmeglernes rolle i prissettingen i forbindelse med bolighandel*. Eiendom Norges bransjemøte https://www.finanstilsynet.no/contentassets/0c2c28f6dbc3443fbc8957afb20a1d/eiendom_norge_innlegg_210916.pdf

Eidem, M. (2020) Finanswatch. Boliglånsundersøkelsen: 27 prosent av innvilgede lån ligger over Finanstilsynets foreslåtte maksgrense <https://finanswatch.no/nyheter/bank/article12573734.ece>

Eiendom Norge (2021). Hva er Eiendom Norge. <https://eiendomnorge.no/om-oss/hva-er-eiendom-norge/>

Eiendom Norge, (april 2021). Svak oppgang i boligprisene i april hentet fra: <https://eiendomnorge.no/boligprisstatistikk/#>

Finansleksikonet. (2021,03.05.2021) Markedsverdi. <https://www.finansleksikon.no/Regnskap/M/Markedsverdi.html>

Finanstilsynet (2020). Om Finanstilsynet. <https://www.finanstilsynet.no/om-finanstilsynet/>

Forbrukerrådet (2021). Om oss.

<https://www.forbrukerradet.no/forside/om-oss/>

Forbrukertilsynet (2016, 17.10). *Ti meglerforetak må svare for lokkepris*. Forbrukertilsynet.

<https://www.forbrukertilsynet.no/ti-meglerforetak-ma-svare-lokkepris>

Forbrukertilsynet, (2020) *Forbrukertilsynets veiledning om markedsføring av bolig*, Forbrukertilsynet.

<https://www.forbrukertilsynet.no/lov-og-rett/veiledninger-og-retningslinjer/forbrukertilsynets-veiledning-om-markedsforing-av-bolig>

Forbrukertilsynet (2021). Bolig.

<https://www.forbrukertilsynet.no/bolig>

Geving, Carl (2020, 28. Desember). *Prising i et stigende boligmarked*. NEF.

<https://www.nef.no/nyheter/prising-i-et-stigende-boligmarked/>

Jansen, E.S. (2011). Hva driver utviklingen i boligprisene? *Samfunnsspeilet*, 2011, 5-6.

<https://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/artikler-og-publikasjoner/hva-driver-utviklingen-i-boligprisene>

Kallestad, Gorm (2018, 05.12) Finanstilsynet bekymret for økende gjeld og høye boligpriser. *Dagsavisen, Rogalandsavis*.

<https://www.dagsavisen.no/rogalandsavis/nyheter/2018/12/05/finansstilsynet-bekymret-for-okende-gjeld-og-hoye-boligpriser/?fbclid=IwAR0bIidx77jjwcKjRowzxUuxZjHAhcK0Whxtr7DGNPTH8snfOqfgbe-jm20>

Lindquist, Kjersti-Gro & Vatne, Bjørn Helge. (2019). Tidsskrift for boligforskning. *Husholdningenes kjøpekraft i boligmarkedet*. 2019(01), 15.

https://www.idunn.no/file/pdf/67131422/husholdningenes_kjoepekraft_i_boligmarkedet.pdf

Norges Bank (2019, 10. april) *Hvordan påvirker styringsrenten deg?* norgesbank.no, hentet fra: <https://www.norges-bank.no/kunnskapsbanken/styringsrenten/hvordan-pavirker-styringsrenten-deg/>

Norges Bank (2020). Rentebeslutning mai 2020 <https://www.norges-bank.no/tema/pengepolitikk/Rentemoter/2020/mai-2020/>

Norges Bank. (2021). *Styringsrenten i prosent*. norgesbank.no

<https://www.norges-bank.no/tema/pengepolitikk/Styringsrenten/>

Norges Eiendomsmeglerforbund. (2021). Om Norges Eiendomsmeglerforbund.

<https://www.nef.no/om-nef/>

Sambla (2021). Gjeldsgrad en vurdering av kredittverdighet.

<https://www.sambla.no/sambla-forklarer/gjeldsgrad/>

Statistisk sentralbyrå (2020). Fortsatt stabil boligprisutvikling hentet fra:

<https://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/artikler-og-publikasjoner/fortsatt-stabil-boligprisutvikling>

Store norske leksikon (2015, 22.05). *Prisindeks*. Store norske leksikon.
<https://snl.no/prisindeks>

Strømnes, S. (2016). Bransjemøte for å løse prising problemet i Oslo. Norges Eiendomsmeglerforbund. <https://www.nef.no/nyheter/bransjemote-for-a-lose-prisingsproblemet-i-oslo/>

Wettre, S. (2021). Lavere boliglånsrenter. *Renter i banker og kredittforetak*.
<https://www.ssb.no/bank-og-finansmarked/artikler-og-publikasjoner/lavere-boliglansrenter>

Studentoppgaver:

Andersen, H & Annfinsen, K. (2019). *Udekket renteparitet med utgangspunkt i euro og lange renter*. [Masteroppgave, Norges Handelshøyskole]. openaccessnhh.no.
<https://openaccess.nhh.no/nhh-xmlui/bitstream/handle/11250/2644838/masterthesis.PDF?sequence=1>

Statistikk:

Eiendom Norge (2021). Svak oppgang for boligprisene i april hentet fra:
<https://eiendommnorge.no/boligprisstatistikk/>

Krogsveen (2021). Prisutvikling for Norge hentet fra: <https://www.krogsveen.no/prisstatistikk>

Statistisk Sentralbyrå. (2021). *Eiendomsomsetning* [Omsetning og kjøpesum for boligeiendommer med bygning i fritt salg (K) 1992-2020]. ssb.no.
<https://www.ssb.no/statbank/table/06726/>

Statistisk sentralbyrå (2021). Prisindeks for brukte boliger.
<https://www.ssb.no/statbank/table/07230/tableViewLayout1/>

Statistisk sentralbyrå (2021). Prisindeks for brukte boliger. <https://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/boligpriser-og-boligprisindekser/statistikk/prisindeks-for-brukte-boliger>

Vedleggsliste

Vedlegg 1: Intervjuguide for Norges Eiendomsmeglerforbund.

Vedlegg 2: Spørsmål i spørreundersøkelse til eiendomsmeglere.

Vedlegg 3: Respons fra intervju med Norges Eiendomsmeglerforbund.

Vedlegg 1

1. Settes enkelte eiendommer for lavt i pris i forhold til den reelle markedsverdien? Om dette er tilfellet, hva kan årsaken til dette være?
2. Er det et problem i eiendomsmeglerbransjen at eiendommer blir satt for lavt i pris?
3. Er det god nok kompetanse på prissetting av eiendom i eiendomsmeglerbransjen, eller er dette noe som burde forbedres?
4. Er usikkerheten i eiendomsmarkedet så stor at det gjør det vanskelig for meglerne å prissette eiendommene som skal selges korrekt?
5. Hvilket signal gir det når en megler stadig vekk selger eiendommer over prisantydningen?
6. Nå som eiendomsmarkedet går godt og markedet er stigende, som det har vært de siste månedene, er det ikke da eiendomsmeglerens jobb å inneha kompetansen til å holde følge med markedsutviklingen?
7. Har dere noen formeninger om dagens boligprisutvikling?
8. Lokkepriser har vært mye omtalt det siste året i media. Hvordan vil dere definere dette begrepet?
9. Hva er den største utfordringen med lokkepriser?
10. Har NEF noen tiltak som skal forhindre at eiendomsmeglere setter lokkepriser?
11. Salg over prisantydning har vært fremtredende den siste tiden. Hva tror dere kan være årsaken til dette?

Vedlegg 2

Takk for din tid!

Dette er en anonym spørreundersøkelse i forbindelse med vår bacheloroppgave i eiendomsmegling.

Undersøkelsen består kun av 9 spørsmål og tar mellom 2-4 minutter å besvare.

1. Hvor enig eller uenig er på i påstanden om at enkelte eiendommer settes for lavt i pris?
2. Hvor enig eller uenig er på i påstanden om at for lav prissetting av eiendom ofte er en bevisst handling fra meglers side?
3. Hvor enig eller uenig er på i påstanden om at det er god nok kompetanse på prissetting av eiendom i bransjen?
4. Hvor enig eller uenig er på i påstanden om at for lav prissetting av eiendommer er et problem i bransjen?
5. Hvor enig eller uenig er på i påstanden om at usikkerheten i eiendomsmarkedet er stor?
6. Hvor enig eller uenig er på i påstanden om at usikkerheten i eiendomsmarkedet er så stor at det er vanskelig for meglere å fastsette en korrekt prisantydning?
7. Hvor enig eller uenig er på i påstanden om at det er eiendomsmeglers jobb å ta høyde for markedsusikkerhet ved prissetting av en eiendom?
8. Hvor enig eller uenig er på i påstanden om at rentenivået er en stor påvirkningsfaktor for prissetting av eiendommer?
9. Hvor enig eller uenig er på i påstanden om at det gir et dårlig signal når meglere stadig selger over prisantydning?

Vedlegg 3

1. Eiendomsmeglere er gjennomgående svært gode til å sette riktig markedsverdi før boligen skal ut på markedet. Erfaring og gode verktøy for å gjøre dette gjør at de treffer bra, men det forekommer også at de bommer. Det kan være flere årsaker til dette, men store og raske svingninger i markedet er kanskje den mest vanlige. Økning i etterspørsel i spesielle segmenter kan også medføre at det kan være utfordrende å treffe riktig på sluttprisen. Er det mange i budrunden som absolutt ønsker å sikre seg nettopp denne boligen kan budrundene dra i vei og ende på et helt annet sted enn eiendomsmegleren kunne forutse.
2. Nei, det er ikke stort problem i bransjen for tiden. Enkeltilfeller forekommer, men det føres statistikker over dette og foretakene skal også ha kontrollrutiner for å følge opp hvis de ser et negativt mønster hos enkeltmeglere eller kontorer.

3. Alt kan forbedres, også prissetting av eiendomsmeglere, men jeg vil påstå at kombinasjonen av erfaring og gode støtteverktøy gjør at eiendomsmeglerne har god kompetanse på dette området.
4. Se svar over i forhold til raskt stigende/synkende markedet.
5. At en megler stadig bommer på å sette riktig markedspris er ikke noe godt tegn, og er i alle tilfeller ikke noe å skryte av. Det betyr jo bare at man faktisk ikke er god nok å gjøre en av oppgavene man er satt til å gjøre som eiendomsmegler. Som oftest finnes det gode muligheter for å finne noe å sammenligne med, og det er også her eiendomsmegleren må bruke sin erfaring i forhold til lokalkunnskap og salg av denne type objekter.
6. Jo, det er det. Men det kan som sagt være utfordrende hvis det er veldig mange som kjemper om de samme typer objekter.
7. De lave rentene har vært den viktigste driveren for boligprisutviklingen det siste året. Når Norges Bank har signalisert at renten skal heves til mer normale nivåer, tro også vi at boligprisutviklingen vil flate ut framover. Hvor mye, og når det skjer er ikke så lett å forutsi, men vi har tidligere uttalt av vi tror på en mer normal utvikling når vi kommer til høsten.
8. Vi forholder oss til Forbrukertilsynets definisjoner rundt dette: Markedsføringen vil være @villedende hvis prisantydningen bevisst er satt lavere eller høyere enn det selger på markedsføringstidspunktet er villig til å akseptere. Les mer her: <https://www.forbrukertilsynet.no/lov-og-rett/veiledninger-og-retningslinjer/forbrukertilsynets-veiledning-om-markedsforing-av-bolig>
9. Det er at boligkjøpere får feil forventninger i forhold til prisnivået på boliger.
10. Vi har opp gjennom årene drevet mye informasjonsarbeid rundt dette, blant annet gjennom kursing av våre medlemmer. I tillegg har vi hatt et godt samarbeid med myndighetene rundt dette.
11. Hovedårsaken er raskt stigende priser som følge av økt etterspørsel i pressområdene. (hovedsakelig Oslo) Statistikken viser likevel at det ikke er et så stort problem som man kan få inntrykk av i aviser og sosiale medier. Oversikten over utviklingen finner dere i månedsrapporten til Eiendom Norge her: <https://eiendommnorge.no/boligprisstatistikk/>



Høgskulen på Vestlandet

Bacheloroppgave - BO6- 2011

BO6-2011-BO-2021-VÅR-FLOWassign

Predefinert informasjon

Startdato:	05-05-2021 09:00	Termin:	2021 VÅR
Sluttdato:	19-05-2021 14:00	Vurderingsform:	Norsk 6-trinns skala (A-F)
Eksamensform:	Bacheloroppgåve	Studiepoeng:	15
SIS-kode:	203 BO6-2011 1 BO 2021 VÅR		
Intern sensor:	(Anonymisert)		

Deltaker

Kandidatnr.:	248
---------------------	-----

Informasjon fra deltaker

Antall ord *:	16740
----------------------	-------

Egenerklæring *: Ja

Jeg bekrefter at jeg har Ja
registrert

oppgavetittelen på
norsk og engelsk i
StudentWeb og vet at
denne vil stå på
vitnemålet mitt *:

Gruppe

Gruppenavn:	(Anonymisert)
Gruppenummer:	29
Andre medlemmer i gruppen:	282, 237

Jeg godkjenner avtalen om publisering av bacheloroppgaven min *

Ja

Er bacheloroppgaven skrevet som del av et større forskningsprosjekt ved HVL? *

Nei

Er bacheloroppgaven skrevet ved bedrift/virksomhet i næringsliv eller offentlig sektor? *

Nei