



Høgskulen
på Vestlandet

BACHELOROPPGAVE

Salg av eiendom uten ordinær budrunde

Selling property with no regular bidding round

Naveed Iqbal

Bachelor i eiendomsmegling

Institutt for økonomi og administrasjon

Veileder: Willy Myhre

Innleveringsdato: 19.05.2021

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 en avsluttende oppgave for bachelor i Eiendomsmegling ved Høgskolen på Vestlandet. Oppgaven er skrevet våren 2021 og har vært en lærerik og givende prosess, men samtidig også krevende. Ikke minst har det vært en annerledes avslutning av studiet enn forventet med hensyn til restriksjoner og tiltak under Covid-19 pandemien.

Undersøkelser knyttet til problemstillingen har vært spennende ved at jeg anser det som relevant både for både meg selv og generelt for utøvelse av eiendomsmegleryrket. Å arbeide med denne oppgaven har gitt meg verdifull kunnskap jeg nå kan ta med meg videre i jobben som eiendomsmegler.

Jeg vil gjerne takke alle informanter for at de har stilt opp og for å ha gitt ærlige svar. Jeg vil samtidig også å takke veilederen min Willy Myhre for nyttige tilbakemeldinger og støtte under denne prosessen. Jeg vil også takke venner og familie som har fungert som diskusjonspartnere underveis og som har stilt opp med korrekturlesing.

Takker for et lærerikt utdanningsløp ved Høgskolen på Vestlandet, campus Sogndal.

Sammendrag

Det ble observert ville tilstander i boligmarkedet i Oslo under Covid-19 pandemien i 2020-2021. Stadig kunne man høre om boliger som ble «kuppet» før en ordinær budrunde kunne finne sted. Dette ga meg interesse for å undersøke hvilke tilfeller man har av at boliger selges utenom ordinære budrunder, samt at jeg ønsket å vite mer om dette egentlig har noe å si for eiendomsmeglingsbransjen som jeg straks skal bli en del av. Jeg var rett og slett usikker på om det var positivt eller negativt for eiendomsmeglere at boliger selges utenom ordinære budrunder. Dette ble dermed problemstillingen for oppgaven:

Hvordan påvirkes eiendomsmeglingsbransjen av at boligsalg foregår utenom ordinære budrunder?

Min grunnleggende antagelse er at det verken har positiv eller negativ effekt på boligmarkedet om boligen selges utenom ordinære budrunder. Når en megler er involvert, må vedkommende handle i tråd med god meglerskikk. Da skal man være objektiv, et mellomledd mellom selger og kjøper, uten noe fokus på egen vinning. Det er nok ikke til å se bort ifra at mange har en persepsjon om at megleren kun handler i tråd med egen interesse og at hensynet til kjøper ikke alltid ivaretas. Det vil si at omsorgsplikten ikke ivaretas i praksis, men kun høres fint ut i teorien. På den andre siden har man de omtalte off-market salgene, hvor det har vært tilfeller av at megler tilgodeser kjøperen og sørger for at vedkommende får kjøpt eiendommen til en gunstig pris ved at man ikke får en konkurranse i markedet.

Lovverket i seg selv er ikke tydelig på hvordan en slik prosess konkret skal håndteres utover det å utøve god meglerskikk. Derimot har Norges Eiendomsmeglingsforbund og Finanstilsynet kommet med retningslinjer som er konkrete for off-market salg.

Jeg har gjennomført en kvalitativ undersøkelse med semistrukturerte intervjuer for å besvare problemstillingen. Resultatene av undersøkelsen er i tråd med mine antagelser. Vi ser at ved å følge de retningslinjene som er gitt, og ved å vurdere hver enkelt selgers situasjon og eiendom, vil det være mulig å gjennomføre et slikt salg på en god måte og i tråd med god meglerskikk. Funnene viser også at off-market salg, i enkelte tilfeller vil være det mest gunstige, både for selger og kjøper. Det skal imidlertid være helt spesielle grunner til at dette er hensiktsmessig. Videre ser vi det er problematisk å vite om man egentlig har fått den beste prisen i salg som gjennomføres som off-market eller gjennom kopping. For å sikre meglers egen posisjon er det helt nødvendig å dokumentere prosessen, og forsikre seg om at selger er

innforstått med risikoen ved å selge off-market eller via kopping. Det bør utelukkes enhver mulighet til at det skal oppstå misforståelser eller misnøye og da blir dokumentasjon og en ryddig prosess avgjørende. Når det gjelder kopping, er dette noe mer problematisk ved at megler er mindre involvert og kan i langt mindre grad enn både ved ordinære salg og ved off-market salg ivareta dokumentasjonskravet, og bistå selger og kjøper med sin kompetanse. Det er lite forskning eller annen dokumentasjon som tilsier at boligkopping er en ønskelig situasjon. Analysen i oppgaven tilsier at boligkopping verken er i selgers eller kjøpers interesse, men heller ikke fordelaktig for eiendomsmegler, markedet eller meglerbransjen.

Abstract

Wild conditions were observed within the housing market in Oslo during the Covid-19 pandemic in 2020-2021. There were many stories of homes being sold before the usual bidding process could take place through off-market or short cutting sales. This led me to investigate the proportion of homes that were being sold between the seller and buyer without the bidding process on the open market. I wanted to understand more about what this meant for the real estate industry, of which I intend to become a part of. I was unsure as to whether it is positive or negative for real estate agents that homes are sold outside of the commonly used bidding process. This became the problem for the thesis.

My basic assumption is that if the sale does not go on the open market it has neither a positive nor a negative effect on the overall housing market. When a broker is involved, he or she must act in accordance with good brokerage practice. One should be objective, as an intermediary between seller and buyer, without any focus on one's own gain. It is impossible to ignore the fact that many clients have a perception that the broker only trades in line with their own self-interest and that the duty of care is not always adhered to. There have been cases with private sales where the broker caters to the buyer and ensures that the person in question can buy the property at a favorable price by not going on the open market for bidding.

Current legislation is not clear on how such a process should be handled beyond exercising good brokerage practise. On the other hand, the Norwegian Real Estate Association and Finanstilsynet have issued guidelines that are specific to the off-market sales.

I have conducted a qualitative survey with semi-structured interviews to answer the problem. The results of the survey are in line with my assumptions. We see that by following the guidelines given, and by assessing each seller's situation and property, it will be possible to carry out such a sale in the correct manner and in line with good brokerage practice. The findings also show that off-market sales, in some cases, will be the more favorable for both the seller and the buyer. However, there must be very special reasons why this is appropriate. Furthermore, we see that it is problematic to know whether one has actually received the best price in private sales that are carried out as off-market or through short cutting. To secure the broker's own position, it is absolutely necessary to document the process, and make sure that the seller agrees with the risk by selling off-market or via short cutting. Any possibility of misunderstandings or dissatisfaction should be ruled out and accompanied with good documentation and an orderly process. When it comes to short cutting, this is somewhat more problematic in that the broker is far less involved than in both ordinary and off-market sales

as there is no bidding process, thus the seller may not always get the best price. There is little research or other documentation that indicates that short cutting is a desirable situation. The analysis in the thesis indicates that short cutting is neither in the seller's nor the buyer's interest, but neither is it beneficial for the real estate agent, the market or the brokerage industry.

Innholdsfortegnelse

Forord	1
Sammendrag	2
Abstract	4
1. Innledning.....	8
1.1 Bakgrunn	8
1.2 Problemstilling og formål	8
1.3 Avgrensing.....	8
1.4 Begrepsforklaringer	9
1.5 Bidragsytere.....	9
1.6 Forventninger.....	10
1.7 Disposisjon	10
2. Teorigjennomgang	11
2.1 Eiendomsmeglers rolle	11
2.1.1 Historie	11
2.1.2 Formål	11
2.1.3 Oppgaver og ansvar.....	12
2.2 Regelverket.....	13
2.3 Kompetanse	14
2.4 Forventninger til eiendomsmegler.....	14
2.5 Kvalitet på eiendomsmeglingstjenesten	15
2.6 Eiendomsmeglingsbransjen	15
2.6.1 Omdømme.....	15
2.6.2 Bransjeorganisasjoner	16
2.6.3 Etikk i bransjen.....	16
2.6.4 Hvitvasking og terrorfinansiering	18
2.7 Salgsprosessen	18
2.7.1 Generelt	18
2.7.2 Salgsoppgave.....	19
2.7.3 Budrunde	19
2.8 Salg uten ordinær budrunde.....	20
2.8.1 Off-market salg	20
2.8.2 Boligkopping.....	23

3. Metode.....	25
3.1 Undersøkellesdesign	25
3.1.1 Kvalitativ undersøkelse	26
3.2 Datainnsamling	26
3.2.1 Valg av forskningsdesign	26
3.2.2 Semistrukturert intervju.....	27
3.2.3 Utvalg	28
3.3 Vurdering av kvalitet	28
3.3.1 Reliabilitet, validitet og feilkilder	28
4. Analyse og drøfting	30
4.1 Salg uten ordinær budrunde.....	30
4.1.1 Eiendomsmeglers syn på off-market salg	30
4.1.2 Kjøper og selgers syn på off-market salg.....	33
4.1.3 Eiendomsmegler syn på kopping	34
4.1.4 Kjøper og selgers syn på kopping	35
4.1.5 Drøfting av god eiendomsmeglerskikk	36
4.2 Risikofaktorer	38
4.2.1 Dokumentasjon.....	38
4.2.2 Pris.....	39
4.2.3 Re-salg.....	39
4.2.4 Misnøye.....	40
5. Oppsummering, konklusjon og videre forskning	40
5.1.1 Begrensinger og videre forskning	42
6. Referanseliste	44
Vedlegg	47
Intervjuguide	47
Gruppe A – Eiendomsmeglere (6stk).....	47
Gruppe B - Selgere som har solgt off-market (3 stk.).....	48
Gruppe C - Selgere som har solgt via kopping (3 stk.)	48

1. Innledning

1.1 Bakgrunn

Det ble observert ville tilstander i boligmarkedet i Oslo under Covid-19 pandemien i 2020-2021. Stadig kunne man høre om boliger som ble kjøpt før en ordinær budrunde kunne finne sted (Stave, 2021a). 16. januar 2021 kunne vi lese om Håvard Skaset som solgte sin bolig i Oslo dagen etter den ble annonsert. Han håndterte hele budrunden selv og kunne i ettertid resonnerer at han kunne klart seg uten megler (Stave, 2021b). Dette ga meg interesse for å undersøke hvilke tilfeller man har av at boliger selges utenom ordinære budrunder, samt at jeg ønsket å vite mer om dette egentlig har noe å si for eiendomsmeglingsbransjen som jeg straks skal bli en del av. Jeg var rett og slett usikker på om det er positivt eller negativt for eiendomsmeglere at boliger selges utenom ordinære budrunder, om det så er gjennom kjøping eller off-market salg. Dette ble dermed tema for oppgaven.

1.2 Problemstilling og formål

Hvordan påvirkes eiendomsmeglingsbransjen av at boligsalg foregår utenom ordinære budrunder?

Spørsmålene jeg ønsker å besvare i denne oppgaven er:

- Hvilke typer boligsalg finner sted utenom ordinære budrunder?
- Hva er bakgrunnen for slik salgsstrategi?
- Hvilke fordeler og ulemper er knyttet til dette for markedet som helhet?
- Hvilke fordeler og ulemper er knyttet til dette for eiendomsmeglingsbransjen?

1.3 Avgrensing

Off-market salg er salg av fast eiendom som skjer via eiendomsmegler, hvor eiendomsmegleren krever provisjon, og eiendommen ikke legges ut på det åpne markedet. Det er eiendomsmegleren som formidler kontakt mellom selger og kjøper. Det finnes flere omsetninger som er off-market. Jeg har valgt å se bort i fra familieoverdragelser og kontraktsoppdrag (salæroppdrag) o.l. Oppgaven tar også for seg boligkjøping. Dette innebærer at en kjøper får akseptert et kjøpbud før første annonserte visning, slik at påfølgende visning og budrunde blir avlyst. Boligselgere har to valg dersom de mottar et kjøpbud: De kan godta kjøpbudet og selge boligen før ordinær budrunde, eventuelt avslå

kuppbudet og selge boligen etter ordinær budrunde. Flere aktører i eiendomsbransjen advarer boligselgere om at boligkopping ikke lønner seg økonomisk.

I denne oppgaven tar jeg kun for meg boligmarkedet i Oslo og det må kunne antas at det kan være regionale ulikheter i Norge. Derfor er ikke funnene nødvendigvis representative for resten av landet.

1.4 Begrepsforklaringer

I oppgaven vil det bli benyttet begreper og ord knyttet til eiendomsmegling. For å gjøre det enkelt for leser vil jeg for ordens skyld forklare noen av begrepene her.

Begrep	Forklaring
Eiendomsmegler	Fagperson som driver megling, utleie, kjøp og salg av fast eiendom
Kjøper og selger	Både de som tidligere har kjøpt og solgt, men også potensielle bolig- selgere/kjøpere
Informanter/Intervjuobjekt	De jeg har intervjuet i forbindelse med oppgaven.
Off-market salg	Salg av eiendom uten noen form for annonsering eller markedsføring
Kopping/Kuppbud/Boligkopping	Boligen selges før første annonserte visning og påfølgende budrunde

1.5 Bidragsyttere

Jeg har valgt ut tre grupper til å bli en del av undersøkelsen; eiendomsmeglere, selgere som har solgt off-market og selgere som har akseptert kuppbud. Jeg har kontaktet eiendomsmeglerforetak i Oslo, der jeg har hatt en dialog med erfarne eiendomsmeglere. Dette fordi jeg mener det er viktig kilde til informasjon basert på erfaringer og kunnskap. Dette vil bidra til å forstå temaet i et større helhetlig perspektiv. Det blir også viktig å få snakket med selgere i det markedet jeg skal se på i denne oppgaven og høre om deres erfaringer og syn på problemstillingen.

Jeg har intervjuet 6 eiendomsmeglere (gruppe A) av begge kjønn gjennom semistrukturerte intervjuer og deretter benyttet samme metodikk for øvrige selgere i off-market (gruppe B) og selgere som har akseptert kuppbud (gruppe C). Totalt utgjør dette 12 informanter.

1.6 Forventninger

Mine forventninger etter gjennomføringen av denne oppgaven er å kunne bedre forstå opplevelsen og forskjellene ved å selge bolig på ordinært vis eller gjennom off-market salg og kopping. Samtidig forventer jeg at jeg gjennom hele prosessen med denne oppgaven får økt kunnskap om eiendomsmeidlerfaget som kan være verdifull i neste steg, som er arbeidslivet.

1.7 Disposisjon

Oppgaven er bygget opp på en strukturert måte for å kunne besvare den overordnede problemstillingen. Jeg starter med den grunnleggende tanken bak undersøkelsen i kapittel en, for så å gå videre til og presentere relevant teori, sammenligninger og viktige begreper i kapittel to. I kapittel tre har jeg beskrevet valg av metode, kvaliteten på utvalg og intervju, samt nevnt eventuelle svakheter her. Kapittel fire tar for seg resultatene av undersøkelsen, samt analyse og tolkning av disse. Jeg drøfter fortolkningen av datamaterialet og kobler resultatene mot relevant teori. I kapittel fem avsluttes oppgaven med oppsummering og konklusjon. Bakgrunnen for konklusjonen er funn og understøttende teori. Til slutt vurderes eventuelle svakheter i undersøkelsen som bør forbedres til eventuell videre forskning innen samme tema.

2. Teorigjennomgang

I dette kapittelet skal jeg ta for meg ulik teori som skal bygge opp under oppgaven og som benyttes for å besvare problemstillingen. Fokus blir på eiendomsmeglers rolle i et boligsalg, både med og uten ordinær budrunde, det vil si i dette tilfelle også off-market salg eller kopping av bolig. Eiendomsmeglingslovens kapittel 6 er hovedessensen i teoridelen. Jeg skal videre i dette kapittelet se på rollen til eiendomsmegler og hvilke ansvar man har overfor kjøper og selger. Deretter skal jeg ta for meg teori om off-market salg og kopping og se på retningslinjer og lovverk for bransjen.

2.1 Eiendomsmeglers rolle

2.1.1 Historie

Årene etter 2. verdenskrig ble det innført strenge prisreguleringer og restriksjoner på eiendomsmarkedet, og dette resulterte i at avtaler noen ganger begynte å foregå «under bordet». Dette handlet i hovedsak om at kjøper betalte den fastsatte taksten, men samtidig kom en betydelig sum i tillegg. Etter hvert utviklet markedet seg og nye og smarte metoder ble utviklet for denne type handel. Også den gang hadde ikke meglernes selv anledning til å medvirke til betaling «under bordet» (Bråthen & Solli, 2016, s.12). Et såkalt salg «under bordet» fra datiden kan sammenliknes med off-market salg i dag.

Norges Eiendomsmeglingsforbund (NEF) definerer et off-market-salg som salg av eiendom som skjer uten åpen markedsføring (NEF, 2017). Slik handel kan gjennomføres på ulike måter i dag, men som megler kommer man ikke utenom at eiendomsmeglingsloven ligger til grunn for alt arbeidet i bransjen.

2.1.2 Formål

En eiendomsmegler har som formål å opptre som mellommann i forbindelse med kjøp, salg og utleie av eiendom. Eiendomsmeglere tilbyr tjenester som bistår selger med planlegging og gjennomføring av boligsalg, innhente nødvendig dokumentasjon, lage prospekt, annonsere på ulike plattformer, gjennomføre visning og budrunde, avholde kontraktsmøte, sende aktuelle papirer for tinglysning og foreta det økonomiske oppgjøret mellom partene.

Eiendomsmegleren kan bestille fotograf og takstmann på vegne av selger. En av de viktigste oppgavene til eiendomsmegler vil være å fungere som en upartisk rådgivende part for både kjøper og selger (Bråthen & Solli, 2016, s.13). I denne oppgaven omtales eiendomsmegler

som mellommann i forbindelse med kjøp og salg av bolig. Ofte vil jeg forkorte bare til megler.

2.1.3 Oppgaver og ansvar

Det følger av eiendomsmeglingsloven (emgll) §1-1 at:

“Lovens formål er å legge til rette for at omsetning av fast eiendom ved bruk av mellommann skjer på en sikker, ordnet og effektiv måte, samt å legge til rette for at partene i handelen mottar uhildet bistand” (Eiendomsmeglingsloven, 2007, §1-1)

En mellommann er en som blir innhentet utenfra for å hjelpe to eller flere parter med motstridende interesser, til å komme til en felles løsning, eller en enighet. Mellommannen skal alltid ivareta begge parters interesse i handelen på en tilfredsstillende måte, uansett hvem som er meglers oppdragsgiver (Bråthen og Solli, 2016, s.23). Megler kan ikke være part i avtalen, men er en utenfra som involveres for å bistå. Megleren kan ha ulike oppdragsgivere, og megler kan motta oppdrag fra både kjøper, selger, utleier og leietaker (Bråthen & Solli, 2016, s.23). Jeg vil likevel forutsette i denne oppgaven at selger er oppdragsgiver, da dette er den vanligste praksisen.

Uansett hvordan salget gjennomføres, stilles de samme formelle kravene til megler. Derfor kan det være irrelevant om en bolig selges i ordinær budrunde eller utenom. Oppgavene og ansvaret til en megler er de samme som ved et ordinært, markedsført salg. Meglers rolle går ut på at megler opptrer i henhold til loven og utfører oppdraget sitt på en god måte overfor både kjøper og selger. Megler er oppdragstaker fra en av partene, men skal ivareta begge parters interesser (Bråthen & Solli, 2016, s.203). Dette er naturlig nok ikke alltid helt uproblematisk. Oppdragsgiver kan ha urealistiske forventninger til megler og gjerne ha en oppfatning om at det kun er selgers interesse som skal ivaretas.

Eiendomsmeglingsloven §6-3 (1) tar for seg hvordan en megler bør opptre, og det følger av dette at man skal opptre i samsvar med god meglerskikk (Eiendomsmeglingsloven, 2007, §6-3). Dette kommer jeg nærmere inn på i kap. 2.4.

Som allerede nevnt, skal megler opptre med omsorg for begge parters interesser. Det vil si at en megler jobber for å oppnå et best mulig resultat i oppdraget vedkommende har påtatt seg. Samtidig skal megler jobbe for at begge parter føler seg ivaretatt og er trygge på prosessen de skal gjennom. Megler må tilstrebe at både kjøper og selger skal være tilfreds med situasjonen til enhver tid (Bråthen & Solli, 2016, s. 26). På den annen side har ikke megler ansvaret for at

handelen kommer i stand. Selv om megler påtar seg et oppdrag, er det ikke vedkommende sitt ansvar å få en kjøper til salgsobjektet. Ansvaret er derimot å finne interessenter. Det som også er meglers ansvar, er å forsøke å løse oppdraget på best mulig vis. Derfor er det viktig at megler ikke påtar seg flere oppdrag enn vedkommende er i stand til å løse. At man som megler har det travelt, kan ikke gå på bekostning av nødvendig omsorg (Bråthen & Solli, 2016, s. 28).

Megler har en rådgivningsplikt og opplysningsplikt overfor både kjøper og selger jf. emgll. §6-3 (2) (Eiendomsmeglingsloven, 2007, §6-3). Dette innebærer at megler plikter å opplyse og gi råd til både kjøper og selger gjennom hele prosessen. Man skal sørge for at partene får en oversikt over de faktiske og rettslige forholdene, som kan ha betydning for handelen (Bråthen & Solli, 2016, s. 28). Når det gjelder opplysningsplikten til megler, er det konkrete krav til opplysninger som beskrives i emgll. §6-7 (Eiendomsmeglingsloven, 2007, §6-7). Her har megler en form for sjekklister, hvor §6-3 (2) vil være et supplement. Dette kommer av at alle oppdrag vil være ulike, og megler som profesjonell mellommann, må kunne gjøre vurderinger og sørge for at partene får de opplysninger som er nødvendige. I tillegg til de faktiske opplysningene kan altså megler ut ifra andre punktum redegjøre for eksempel for finansiering, konsesjon e.l. (Bråthen & Solli, 2016, s. 32). På den annen side er det ikke forventet at megler skal kunne være fagperson innenfor alle fagfelt som berøres. Det vil si man kan f.eks. ikke forvente at megler er bygningskyndig eller at vedkommende skal kunne håndtere kompliserte spørsmål innen skatt- og arverett. (Bråthen & Solli, 2016, s. 28).

2.2 Regelverket

Boligsalg er underlagt et regelverk med tydelige krav. Det vil likevel være en betydelig forskjell på hvilket regelverk som kommer til anvendelse om man selger boligen selv eller benytter seg av en eiendomsmegler. En eiendomsmegler er underlagt betydelig strengere regelverk. Selger man derimot selv, er det i hovedsak avhendingsloven som kommer til anvendelse.

“Lova gjeld avhending av fast eigedom når avhendinga skjer ved frivillig sal, byte eller gåve. Som fast eigedom vert rekna grunn og bygningar, og elles andre innretningar som er varig forbundne med grunnen. Lova gjeld og avhending av sameigepart i fast eigedom, av eigarseksjon (eigarleilegheit m. m.) og av tomtfesterett.” (Avhendingsloven, 1992, § 1-1, (1)).

Eiendomsmevlere er underlagt et bredt sett med regelverk for å sikre en trygg og effektiv handel for både kjøper og selger. Avhendingsloven, eiendomsmevlingsloven, rundskriv fra Finanstilsynet, markedsføringsloven og bransjenormen kommer da til anvendelse.

2.3 Kompetanse

Å kunne etablere eiendomsforetak og drive med eiendomsmevling i Norge er regulert med strenge krav. Eiendomsmevler er en beskyttet tittel, jf. eiendomsmevlingsloven (2007, § 4-5). Dette skjedde da eiendomsmevlingsloven ble innført i 2007. For å kunne etablere et eiendomsforetak må kravene i eiendomsmevlingsloven (2007, § 2-4 til § 2-9) være oppfylt, samt at det må foreligge en tillatelse fra Finanstilsynet, jf. eiendomsmevlingsloven (2007, § 2-3) om konsesjonsmyndighet etter søknad om tillatelse. For å praktisere som eiendomsmevler må man ha eiendomsmevlerbrevet og det er en rekke kriterier som må være oppfylt, blant annet må man ha bestått godkjent eksamen, være myndig og være ansett som egnet til å drive med eiendomsmevling jf. emgll (2007, § 4-2 (1)).

2.4 Forventninger til eiendomsmevler

Man har gjerne sine forventninger til en eiendomsmevler, og om man er fornøyd eller ikke med mevlers tjenester, vil avhenge av hvorvidt forventningene er innfridd eller ikke. Forventningene vil ofte være knyttet til salgpris, tidsaspektet, svakheter ved eiendommen og kvaliteten på mevlertjenesten (Bråthen & Skumsrud, 2019, s. 10-11). Salgsprisen er en viktig faktor for selger, som sannsynligvis ønsker en høyest mulig pris. Selger kan gjerne ha forventninger til at mevler skal oppnå en høyere pris enn eiendommen er verdt, og her det er viktig at mevler bidrar til å sette realistiske forventninger. Det er ofte slik at selger kan ha en tendens til å overvurdere eiendommen sin. Derfor er det viktig at mevler kan rådgi sin oppdragsgiver til å sette en realistisk prisantydning (Bråthen & Skumsrud, 2019, s.10). Tidsaspektet kan være av betydning. Kanskje selger ønsker at salget helst skal foregå så raskt som mulig. Her må også mevler rådgi om å ikke ta forhastede beslutninger. Opplysninger i prospektet skal være korrekte og må kvalitetssikres og det må ikke forekomme feil i denne type saksbehandling som følge av dårlig tid. Mevler må også her opptre som en rådgiver og opplyse om slikt. Å skape tillit og ha troverdighet, er viktig for mevler. Som kjøper har man også sine forventninger til en mevler, som for eksempel at boligen ikke har feil det ikke er opplyst om, og at informasjon ikke bevisst er holdt tilbake. For å unngå konflikter i etterkant, er det svært viktig at mevler ser til at alle relevante forhold er medtatt i prospektet. Det bør

utelukkes enhver mulighet til at det skal oppstå misforståelser eller misnøye (Bråthen & Skumsrud, 2019, s.10).

2.5 Kvalitet på eiendomsmeglingstjenesten

Kvaliteten på eiendomsmeglingstjenesten måles ikke som et produkt med et gitt resultat, men etter en helhetsvurdering av hele prosessen. Eiendomsmeglingstjenesten er som beskrevet i kapittel 2.4 strengt regulert av lover og regler. Eiendomsmeglerforetak plikter å ha rutiner for internkontroll for å bidra til tydelig fremgangsmåte for hvordan et eiendomsmeglingsoppdrag skal gjennomføres. Dette er områder hvor man måler kvaliteten på tjenesten, samt at man også setter seg godt inn i betydningen av emgll. §6-3 om god meglerskikk (Bråthen & Skumsrud, 2019, s. 13). De fastlagte rutinene er avgjørende for kvalitetssikring og for å vite at alt blir gjort i henholdt til loven. Slike faste rutiner gjør det enklere å unngå feil. Dersom rutinene alltid følges er det innholdet i rutinene som blir avgjørende å kvalitetssikre (Bråthen & Skumsrud, 2019, s. 14). Derfor kan vi si at kvaliteten på meglertjenesten måles ved hjelp av flere sammensatte faktorer som; hvorvidt man har fulgt lover, forskrifter, rammeverk, interne rutiner, etikk og god meglerskikk. Dette skal sammenlagt gi en trygghet om at megler har opptrådt som forventet og at man har tillit til vedkommende.

2.6 Eiendomsmeglingsbransjen

2.6.1 Omdømme

Ofte i forbindelse med off-market salg har eiendomsmegler hatt kjennskap til kjøper. Dette er typisk utbygger eller boligutvikler, men kan også være en gjenganger i bransjen ved at vedkommende driver med kjøp og salg av eiendom. Det kan oppstå problemer hvis det blir tvil om at megler har vært partisk i prosessen. Dette vil kunne påvirke tillit og omdømme, ikke bare til megler, men også til eiendomsmeglerforetak og bransjen generelt (Nordahl & Kumano-Ensby, 2017). Gjennom årene har det vært mange negative medieoppslag, og bransjen måtte ta grep for å bygge opp igjen ryktet sitt. Det som kom frem i media var at meglere hadde opptrådt uredelig og ikke fulgt god meglerskikk (Vindum, 2017).

I denne bransjen er «word of mouth» viktig. Anbefalinger fra folk vi kjenner vil være spesielt relevant i situasjoner med nye aktører på markedet, eller der det er vanskelig å gjøre egne erfaringer. Kjøp og salg av bolig er for de fleste bare noe man gjør få ganger i løpet av livet. Man vil derfor ikke ha detaljert innsikt i eiendomsmeglingsbransjen eller ha sterke meninger om ulike eiendomsmeglere. Da blir det desto viktigere å forhøre seg med folk man kjenner

om deres erfaringer og råd i vurdering av omdømmet. Dette kan bli en avgjørende faktor for hvilke megler man velger å benytte ved salg av bolig (Vabø, 2019 s. 10).

Å overholde god meglerskikk er viktig både for ryktet og troverdigheten til den enkelte megler, men også for bransjen som helhet. Konsekvensene vil være store ved brudd på dette. Eksempler kan være tilbakehold av viktig informasjon, feilinformasjon, manglende eller villedende rådgiving eller rett og slett brudd på lovverket. Dette kan medføre erstatningskrav, eller i verste fall kan man miste bevillingen som megler (Bråthen & Solli, 2016, s.45).

2.6.2 Bransjeorganisasjoner

NEF er et profesjonsforbund stiftet i 1932, som arbeider for å ivareta eiendomsmeglernes rettigheter og fagkompetanse. Formålet er også å kvalitetssikre arbeidet i bransjen og styrke bransjens omdømme. I følge NEF blir 80% av boligformidlingene gjennomført med en eiendomsmegler som er medlem (NEF, 2018, s. 11).

Finanstilsynet er et selvstendig myndighetsorgan som arbeider med å sikre at de lover og regler som er gitt av Stortinget, Regjeringen og Finansdepartementet, blir fulgt (Finanstilsynet, 2020). Eiendomsmeglere og foretakene er underlagt Finanstilsynet, og tilsynet overvåker markedet og sørger for at foretakene følger de gjeldende lover og regler. For at et foretak kan drive med eiendomsmegling, skal det gis tillatelse fra Finanstilsynet jf. emgll. §2-1 1. ledd. For å kunne få tittel som eiendomsmegler må eiendomsmeglerbrevet utstedes av Finanstilsynet jf. emgll. §§4-1 (1) og 4-2 (1).

Reklamasjonsnemnda for eiendomsmeglingstjenester drives og eies av Eiendom Norge, Forbrukerrådet, Den Norske Advokatforening og Norges Eiendomsmeglerforbund. Reklamasjonsnemnda skal gi selger og kjøper en rimelig, rettferdig og hurtig løsning på tvister som har oppstått mot foretak eller advokat som driver med eiendomsmegling (<https://eiendomsmeglingsnemnda.no/>).

2.6.3 Etikk i bransjen

I rollen som megler kan det komme opp mange ulike etiske problemstillinger. Som megler vil man komme i kontakt med mange mennesker i ulike situasjoner. Det vil kunne tenkes at selger eller kjøper befinner seg i en sårbar situasjon, f.eks. økonomiske problemer, samlivsproblemer eller liknende. Dette vil megler kunne få innsikt i og dermed besitte svært personlige opplysninger om partene (Bråthen & Solli, 2016, s.44). Da står kravet til god meglerskikk helt sentralt.

Dette er spesielt viktig i en slik bransje hvor tillitsforhold er vesentlig og man må kunne stole på at de etiske reglene respekteres og følges (Bråthen & Solli, 2016, s.35). Etikk er læren om hva som er rett og galt, hvordan man skal handle i forskjellige situasjoner og hvordan man bør opptre (Sagdahl, 2020). Som eiendomsmegler vil man kunne befinne seg i mange situasjoner man ikke er helt forberedt på og plutselig havne i et dilemma. Det vil ofte kunne oppleves vanskelig å vurdere motstridende interesser. Da vil det være til god hjelp å ha etiske retningslinjer for bransjen som megler kan benytte for å søke kunnskap og råd (Bråthen & Solli, 2016, s.45).

God meglerskikk setter de etiske standardene for en megler, og det er fastsatt i eiendomsmeglingsloven hvordan en megler skal opptre og håndtere oppdragene på en ansvarlig og tillitsfull måte. Det er svært viktig at oppdraget løses på en forsvarlig og akseptabel måte.

“Oppdragstaker skal i sin virksomhetsutøvelse opptre i samsvar med god meglerskikk med omsorg for begge parters interesser. Oppdragstakeren må ikke opptre på noen måte som er egnet til å svekke tilliten til oppdragstakerens integritet og uavhengighet. Oppdragstakeren skal gi kjøper og selger råd og opplysninger av betydning for handelen og gjennomføringen av denne”. (Eiendomsmeglingsloven, 2007, § 6-3)

Eiendomsmarkedet forandrer seg ofte og dette fører til at eiendomsmeglernes praksis også forandrer seg over tid. Det som ble sett på som god meglerskikk for flere år tilbake i tid, vil ikke oppfylle dagens krav til god meglerskikk. Derfor er det naturlig at definisjonen på begrepet «god meglerskikk» er dynamisk og vil kunne endre seg noe over tid (Bråthen & Solli, 2016, s.49).

Det er ikke til å komme bort i fra etiske problemstillinger som kan oppstå ved et boligsalg og megler plutselig befinner seg i en situasjon hvor loven ikke gir et tydelig svar. Da kan det oppstå et etisk dilemma. En megler vil oppleve å komme opp i situasjoner som krever at vedkommende er i stand til å både ivareta kjøpers og selgers interesser. Dette vil kunne gjøre det hele problematisk ettersom disse partene kan ha motstridende interesser, da begge sannsynligvis vil være opptatt av å komme best mulig ut av situasjonen (Bråthen & Solli, 2016, s.45). Selger vil selvfølgelig ha den høyeste prisen for sin bolig, mens kjøper vil ha prisen så lav som mulig og megler vil ha den beste prisen på boligen samt en god provisjon. Dette kan fort skape konflikter og kanskje selger eller kjøper ikke føler seg ivaretatt av megler. Det er derfor viktig at megler forholder seg til hva oppdragsgiver vil, men samtidig

ivaretar kjøpers interesser. Her bør megleren sørge for å oppnå tillit og troverdighet hos begge parter. Megler har taushetsplikt, jf. emgll. §3-6.

NEF har utarbeidet etiske regler for bransjen. Medlemmene plikter å innordne seg etter disse. (NEF, 2018). Likevel er disse reglene å anse som normgivende for hele eiendomsmeglingsbransjen (Bråthen & Solli, 2016, s.49).

2.6.4 Hvitvasking og terrorfinansiering

Eiendomsmeglingsbransjen er underlagt strenge tiltak når det kommer til terrorfinansiering og hvitvasking. Dette reguleres av hvitvaskingsloven og forskrift om tiltak mot hvitvasking. Eiendomsmegler har rapporteringsplikt. (Hvitvaskingsloven, 2009, § 4, (2) punkt 4).

I lovverket er det også krav til at utpekt personell i ledelsen særskilt har ansvaret for å følge opp rutiner innad i foretaket etter tiltakene (Hvitvaskingsloven, 2009, § 23). Som eiendomsmegler og rapporteringspliktig stilles det krav om å foreta kundekontroll. Det innebærer å registrere opplysninger av kunden og innhenting av gyldig legitimasjon (Hvitvaskingsloven, 2009, § 7, (1) og (2)). Kravet til innhenting av gyldig legitimasjon gjelder når kundeforhold etableres og ved transaksjoner som gjelder 100.000 kr eller over (Hvitvaskingsloven, 2009, § 6). Det skal også foretas kundekontroll dersom den rapporteringspliktige har mistanke om at det foreligger en straffbar handling selv om transaksjonen er under 100.000 kr eller ved mistanke om straffbare forhold.

2.7 Salgsprosessen

2.7.1 Generelt

I kapittel 2.4 så vi at megler har plikt til å skaffe interessenter i forbindelse med salget. Dette foregår normalt ved at megler får et salgsoppdrag og vedkommende går i gang med å finne potensielle kjøpere. Megler skaffer da tilbud til sin oppdragsgiver, og skal videre på ærlig og samvittighetsfullt vis benytte relevante metoder for markedsføring. Oppgavene blir da blant annet å utarbeide salgsoppgaven, markedsføre, avholde visninger og ha kontakt med interessenter m.m. (Bråthen & Solli, 2016, s. 82). Dette er den vanligste fremgangsmåten og stort sett de samme rutiner vil gjelde for et salg uansett om det er med eller uten ordinær budrunde. Det er samme lovverk som ligger til grunn også ved et slikt oppdrag og meglers plikt til å ivareta begge parters interesser i tråd med god meglerskikk. Ettersom megler må opptre som en nøytral mellommann, har vedkommende en lojalitetsplikt overfor oppdragsgiveren sin. Forholdet mellom disse pliktene vil være ulikt i de forskjellige fasene i

oppdraget. Innledningsvis vil lojalitetsprinsippet stå sterkt, men utover i oppdraget, når man får interessenter vil det være svært viktig for megler å trå varsomt og se til en ryddig og oppriktig håndtering av oppdraget. Det er selvsagt anledning til at megler kan trekke frem de positive sidene ved eiendommen og at megler opptrer lojalt overfor selger. Hvis megler derimot unnlater å opplyse kjøper om vesentlige forhold ved eiendommen, vil det kunne være brudd på opplysningsplikten og i strid med nøytralitetsplikten (Bråthen & Solli, 2016, s. 27-29).

Både selger og kjøper vil sannsynligvis ha behov for avklaringer og rådgivning underveis. I forbindelse med budrunde er det gjerne naturlig at megler og selger diskuterer prisstrategi for å oppnå høyest mulig pris på boligen som selges. Dette er ikke i strid med pliktene til megler, men tvert imot en del av meglers rolle. Det skal likevel være basert på riktig grunnlag. Når kjøper skal inngå avtalen, skal det være basert på korrekt informasjon om eiendommen (Bråthen & Solli, 2016, s. 29). Jeg skal nå ta for meg to viktige temaer i salgsprosessen; salgsoppgaven og budrunden. Dette fordi det er relevante forhold å omtale når vi skal se dette opp mot off-market salg og kopping.

2.7.2 Salgsoppgave

Det som danner grunnlaget for en eiendomshandel, er en skriftlig salgsoppgave. Den består av en del med bilder og beskrivelse av boligen, samt lovpålagte opplysninger. I tillegg til dette, legges det med en beskrivelse av byggetekniske forhold og gjerne takst og egenerklæringsskjema (Bråthen & Solli, 2016, s.124-126). Det fremgår av emgll. §6-7 at:

«eiendomsmegleren sørge for at kjøperen før handel sluttet får opplysninger som denne har grunn til å regne med å få og som kan få betydning for avtalen».

I salgsoppgaven har både selger og megler en opplysningsplikt overfor kjøper, og kjøperen har en undersøkelsesplikt overfor eiendommen (Avhendingsloven, 1992, §3-10). Også i et off-market-salg via eiendomsmegler skal det utarbeides en salgsoppgave slik at kjøper får nødvendige opplysninger før handelen gjennomføres. Lovverket krever altså ikke at bilder og all beskrivelse er med.

2.7.3 Budrunde

Eiendomsmegler skal legge til rette for en forsvarlig avvikling av budrunden (Forskrift om eiendomsmegling, 2007, §6-3). Det er ansvarlig meglers oppgave å gjennomføre budrunden (Forskrift om eiendomsmegling, 2007, §6-1 (1) bokstav b). Det betyr dermed at en medhjelper ikke kan avholde selve budrunden. I budgivning skal alle bud være skriftlige.

Dette gjelder også ved eventuelle motbud, budforhøyelser, aksept eller avslag fra selger. Når bud er mottatt, formidler eiendomsmegler disse videre til selger. Alle bud er bindende fra det har kommet frem til selger. Før eiendomsmegler formidler budene til selgeren skal det innhentes gyldig legitimasjon og signatur fra budgiver (Forskrift om eiendomsmegling, 2007, § 6-3, (4)). Kravet til legitimasjon og signatur er oppfylt for budgivere som benytter e-signatur. Med skriftlige bud menes også elektroniske meldinger som e-post og SMS når informasjonen i disse er tilgjengelig også for ettertiden (NEF, 2014).

Budet bør inneholde en del generell informasjon: eiendommens adresse, kjøpesum, informasjon om budgiver, finansieringsbevis, akseptfrist, overtakelsesdato og eventuelle forbehold. For å kunne ivareta kravet til en forsvarlig avvikling av budrunden, skal ikke megler formidle bud med kortere akseptfrist enn kl. 12.00, første virkedag etter siste annonsert visning (Forskrift om eiendomsmegling, 2007, §6-3 (3)). Hvis et bud har blitt akseptert og formidlet til budgiver innen akseptfristen har utløpt, er det inngått en bindende avtale (Avtaleloven, 1918, §2). Eiendomsmegleren bør sørge for at budgiverne ikke setter for korte frister i sine bud, da det er viktig at eiendomsmegler får tid til å orientere selger, andre budgivere og andre interessenter om bud og eventuelle forbehold. Eiendomsmegleren skal så langt det er nødvendig og mulig holde budgiverne skriftlig orientert om nye og høyere bud og eventuelle forbehold. Megler skal så snart som mulig bekrefte skriftlig overfor budgivere at budene deres er mottatt (Forskrift om eiendomsmegling, 2007, §6-3 (2)).

2.8 Salg uten ordinær budrunde

I dette kapittelet vil jeg ta for meg to typer salg som foregår uten ordinær budrunde: Off-market salg og boligkopping. Noen vil gjerne mene at det er to sider av samme sak at begge deler er en form for off-market salg. Jeg har likevel valgt å dele dette inn i disse kategoriene for å kunne skille på særegenhetene ved begge former.

2.8.1 Off-market salg

Et off-market-salg, er salg av eiendom som skjer uten åpen markedsføring. Dette innebærer at det ikke forekommer noen form for annonsering. Et valg om å gå bort fra markedsføring vil føre til at eiendommen heller blir definert og presentert for en valgt gruppe interessenter (NEF, 2017). Eiendomsmegler og selger kan altså velge hvem de vil presentere boligen for. Selgeren har henvendt seg til en eiendomsmegler med ønske om å selge eiendommen.

Hvorfor off-market salg

I en vanlig salgsprosess vil eiendommen bli lagt ut for salg på det åpne markedet, det produseres salgsoppgaver og åpner opp for at alle kan legge inn bud ved ønske om kjøp. Det er denne siste prosessen som ikke skjer ved et off-market-salg. Da vet gjerne eiendomsmegleren om potensielle kjøpere, som de enten har i sin egen portefølje, eller som de vet fra andre kilder at er interessert i en slik type eiendom som de nå har inngått et salgsoppdrag på. Eiendommen blir ikke lagt ut for salg for allmennheten, men megleren kontakter en kjøper vedkommende mener vil være den rette for eiendommen. Det er altså eiendomsmegleren som formidler eiendommen til potensielle kjøpere, via sitt kontaktnettverk. Partene kommer til enighet om en pris og eiendommen selges uten at resten av markedet får innsyn i dette. Eiendomsmegleren har gjennomført oppdraget og krever provisjon og betaling for utlegg i forbindelse med dette på vanlig måte (NEF, 2017)

I et off-market salg vil rollen til megler være som en rådgiver overfor både selger og kjøper. Dette kan komme i konflikt med det som regnes som god meglerskikk, slik vi så på i kapittel 2.5. Det kan være ulike grunner til at noen velger denne salgsformen, til tross for at den ikke anbefales av Norges Eiendomsmeglerforbund (NEF).

Off-market salg kan være mer effektivt og det kan være tidsbesparende. Det vil dermed være spesielt aktuelt i tilfeller hvor selger er avhengig av et raskt salg eller ønsker diskresjon. Til tross for dette anbefaler NEF at hovedregelen skal være at boligsalg skjer etter åpen annonsering (NEF, 2017).

«Salg av eiendom gjennom megler, uten ordinær annonsering og budrunde, kan utfordre tilliten til eiendomsmeglerens integritet og uavhengighet, særlig i de tilfellene hvor samme eiendom blir videresolgt til en vesentlig høyere pris kort tid etter», skriver

Finanstilsynet i et brev til eiendomsmeglingsbransjen (Finanstilsynet, 2018, s.1).

Finanstilsynet kom med retningslinjer for eiendomsmeglingsforetakenes håndtering av formidlinger som ikke legges ut for salg i det åpne markedet. I brevet fremgår det blant annet at eiendomsmegleren skal advare selgeren om at et off-market salg må antas å gi selgeren en dårligere pris enn hvis eiendommen hadde blitt lagt åpent ut i markedet.

Eiendomsmeglingsforetakene vil også kun i begrenset grad kunne ta på seg et videresalgsoppdrag etter å ha formidlet en eiendom off-market.

Retningslinjer for off-market-salg

På bakgrunn av diverse mediasaker gjennom 2017, satte Finanstilsynet søkelys på problematikken med off-market salg. De ønsket derfor å undersøke hvor utbredt slike salg var i Oslo og Akershus, samt hvilke rutiner foretakene hadde rundt slike salg. Undersøkelsen ble gjennomført hos 16 eiendomsmeglingsforetak, hvor de måtte sende inn diverse dokumentasjon om off-market salg, formidlingsjournaler m.m. for perioden fra 1. januar 2015 til 27. oktober 2017. Ifølge rapporten som ble utarbeidet og publisert av Finanstilsynet 14.03.2018 kommer det frem at ca. 4,7% av det totale antallet formidlinger ble gjennomført off-market. Dette gjaldt alle type eiendommer, fra små leiligheter til næringsbygg. Resultatene viste at samtlige av foretakene ikke hadde tilstrekkelige rutiner for off-market salg før i 2017 (Finanstilsynet, 2018, s. 1-3).

Nye retningslinjer vedrørende off-market salg av eiendom kom fra NEF i 2017. Disse tar for seg grenser og gråsoner man kan møte i denne type boligsalg. Retningslinjene tar også for seg kravene som stilles til meglers rolle i denne type oppdrag. Det kommer frem hvordan megler bør og skal jobbe som en rådgiver og mellommann (NEF, 2017).

Retningslinjene tar for seg følgende punkter:

1. Åpen markedsføring

Retningslinjene presiserer at åpen markedsføring skal være hovedregelen når det gjelder salg av eiendom. Megler skal anbefale selger å legge ut eiendommen for salg med åpen markedsføring.

2. Dersom selger ønsker å selge off-market

Dersom selger er fast bestemt for off-market salg, er det viktig at megler forsikrer seg om at selger er klar over ulemper ved dette og potensielle konsekvenser ved slik salgsstrategi. Sørlig gjelder dette at man ikke vil kunne vite om salgsprisen blir i henhold til markedsprisen for eiendommen.

3. Oppdragsavtalen og salgsoppgave

Det er viktig at det fremkommer i oppdragsavtalen at det gjelder et off-market-salg.

4. Pris

Når det kommer til fastsettelse av pris, skal det som alltid også her ligge en faglig vurdering til grunn og det skal ha blitt gjennomført en befaring. Det er viktig å dokumentere dette.

5. Hvitvasking

Det kan være større risiko for hvitvasking ved salg som ikke blir markedsført. Derfor er det ved denne type salg krav om at megler må foreta grundig risikovurdering mht. hvitvaskingsloven.

6. Dokumentasjon

Dokumentasjon er viktig i et off-market-salg og eiendomsmegler må kunne dokumentere at vedkommende har gitt råd til kunden, salgsstrategien som er valgt, samt hvordan prisfastsettelsen har blitt foretatt. NEF oppfordrer til at foretakene skal utforme sine egne rutiner for salg av eiendom off-market som er i tråd med retningslinjene til NEF (2017).

2.8.2 Boligkopping

Hvorfor kopping av bolig

Man har ofte sett at høyt press på boligmarkedet kan føre til at folk på jakt etter drømmeboligen forsøker å «kuppe» den. Det innebærer at potensiell kjøper gir bud direkte til selger, dvs. at man går utenom den ordinære prosessen med visning og budrunde håndtert av en megler. Boligkopping vil si at boligen selges før første annonserte visning og påfølgende budrunde. Fenomenet oppstår når en potensiell kjøper gir et bud som ikke er i henhold til forskrift om eiendomsmegling § 6-3 tredje ledd. Forskriften sier at megler ikke kan videreformidle bud med kortere akseptfrist enn 12.00 etter første visning, derfor må budet sendes direkte til selger. Ved et kuppbud har megler fortsatt mulighet til å gi råd til selger, men kan ikke involvere seg direkte i budgivningen. Selger må derfor på egenhånd forsikre seg om at kjøper har finansieringen på plass. Videre kan megler bistå med kontraktinngåelse, pengeoverføring og overtakelse på samme måte som ved et ordinært boligsalg. En av konsekvensene av boligkopping er at megler ikke kan varsle de andre interessentene, og vil derfor ofte råde selger til å avslå budet (Mjønerud, 2015).

Et bud over prisantydning vil naturlig nok kunne virke fristende for en selger som vil kunne slippe flere visninger og unngå en viss usikkerhet om hva som vil skje i en eventuell budrunde. Det vil gjerne være ekstra betryggende med et direkte bud hvis det har vært usikkerhet om boligen faktisk blir solgt i det hele tatt. Det vil selvsagt være en avveining ut ifra hvor presset boligmarkedet er. Men en viss trygghet vil det sannsynligvis gi en selger uansett, spesielt i en situasjon hvor man allerede har kjøpt ny bolig før man har solgt den forrige (Mjønerud, 2015).

Utfordringer ved boligkopping

I en undersøkelse utført av Forbrukerrådet i 2015 fremkom det at selgere som avslø kuppforsøket kom bedre ut etter at det var gjennomført en ordinær budrunde. Dette viser at konkurransen i budrunden som regel gir høyere pris for boligselger (Mjønerud, 2015).

Fagdirektør Thomas Bartholdsen i Forbrukerrådet, anbefaler ikke å godta forsøk på kopping. Foruten argumentet om at man sannsynligvis oppnår lavere salgspris ved kopping, er det også et poeng at man får ansvar for å gjennomføre flere av oppgavene man egentlig har betalt megler for. Megler kan ikke formidle bud med kortere akseptfrist enn til kl. 12 første virkedag etter siste annonserte visning, og derfor kan ikke megler involveres i et kupp-forsøk (Forbrukerrådet, 2015a).

Bartholdsen sier videre at kopping er mas for både selgere og kjøpere og gir mange uheldige følger for bolighandelen. Han oppfordrer heller til at potensielle boligkjøpere bruker mer tid i bolighandelen for å unngå og kjøpe boliger med store feil og mangler. Ved kopping blir muligheten for å undersøke boligen dårligere. Kjøperen risikerer å kjøpe en bolig med ufullstendig prospekt, ettersom det ikke er pålagt å legge frem prospektet før 48 timer før annonsert visning, og mange boliger blir kuppet 48 timer før visning (Forbrukerrådet, 2015b)

Selgere opplever ofte kuppforsøk som ubehagelig når kjøper tar direkte kontakt og det føles urettferdig å avlyse visninger overfor andre potensielle kjøpere. Fra undersøkelsen ser man at kjøpere som forsøker seg på kopping, gjør det fordi de selv har opplevd at bolig de har vært interessert i har forsvunnet fra markedet gjennom kopping og at visning ble avlyst. Ifølge rapporten fra Forbrukerrådet (2015b) er det en klar formening fra både selgere og kjøpere at kopping bør forhindres, og at boliger bør bli solgt mer organisert, spesielt når det er en megler med i bildet. Et annet argument mot boligkopping handler om verdien av juridisk hjelp som meglere tilbyr. DNB Eiendom advarte om at det kan oppstå konflikt mellom partene fordi det er uenighet om hva kjøpskontrakten innebærer, og at slike tvister ofte ender i rettsapparatet (Edvardsen, 2021).

3. Metode

I dette kapittelet skal jeg gjøre rede for samfunnsvitenskapelig metode og forklare metode og fremgangsmåte som benyttes for å samle inn datagrunnlaget til å besvare problemstillingen i oppgaven. Hensikten med dette er å kunne gjøre en vurdering av kvaliteten av datagrunnlaget og fremgangsmåten som benyttes. Samtidig skal det være et detaljert kapittel som gir leseren grunnlag for å estimere reliabiliteten og validiteten til metodene som benyttes (Oppe, Mørk & Haus, 2020, s.23). Jeg vil i det følgende beskrive vurdering og valg av metode, samt hvordan dette ble gjennomført i praksis. Deretter skal jeg også gjøre en vurdering av kvalitet ved å diskutere validitet og reliabilitet.

3.1 Undersøkellesdesign

Samfunnsvitenskapelig metode er en studie av menneskene og deres meninger og oppfatning (Johannessen, Tufte & Christoffersen, 2011, s. 29). Man skiller mellom kvalitative og kvantitative metoder. Kvantitativ metode vil si å gå bredere ut og ikke like mye i dybden. Her vil man studere store populasjoner og gjerne samle inn data fra et større utvalgt med forsøk på å generalisere funnene og vurdere om de kan være representative for virkeligheten (Oppe et. al. 2020, s.42). Kvantitativ metode brukes når det er ønskelig å telle et fenomen. Det samles som regel inn data ved hjelp av spørreskjemaer der spørsmålene er faste og svaralternativer er oppgitt. Etter å ha foretatt undersøkelsen teller man opp dataene som statistiske tall. (Johannessen et al. 2011 s. 31)

Kvalitativ metode går i større grad enn kvantitativ i dybden på temaet. Målet med en kvalitativ forskningsmetode er å komme inn på personene som er i den målgruppen som er aktuell for tema og problemstilling (Johannessen et. al. 2011. s. 103). Kvalitativ metode kan benyttes når man vil undersøke et fenomen ved hjelp av datainnsamling som tekst, og for deretter å analysere og tolke teksten. Dette er hensiktsmessig hvis man skal undersøke fenomener som vi ikke kjenner særlig godt og som det er forsket lite på (Johannessen et. al. 2011. s. 103-104).

Når man skal utføre en undersøkelse består den første fasen av å avklare spørsmål om hva og hvem man vil undersøke, men også hvor og hvordan man skal gjennomføre dette. Dette kalles for undersøkelsesdesign (Oppe et. al. 2020, s.32). Hensikten med undersøkelsen i denne oppgaven er å avdekke om det har noe effekt på eiendomsmeulingsbransjen at boliger selges uten ordinære budrunder og om det i så tilfelle hvordan. Da må vi også avdekke bakgrunn for

boligselgers valg av salgsstrategi. Det er vanskelig å tallfeste det jeg lurer på, noe som sender meg i retning av kvalitativ metode.

3.1.1 Kvalitativ undersøkelse

Fordelen og årsaken til at jeg velger en kvalitativ undersøkelse er at den er fleksibel, og gir informantene en større frihet til å kunne snakke fritt og uttrykke sine følelser, meninger, erfaringer, historier og kunnskap på en bedre måte enn andre metoder. Informantene får muligheten til å være med å forme samtalen under intervjuet. Ulempen med en kvalitativ undersøkelse er at den er situasjonsbestemt og er ikke alltid like lett å sammenligne når man skal tolke data som er samlet inn. Man må derfor lete etter et mønster i datamaterialet for å kunne besvare den overordnede problemstillingen. En annen svakhet er informantenes relasjon til den som intervjuer. Man må derfor alltid passe på slik at man ikke påvirker informantenes svar (Oppe et. al. 2020, s.390-391).

3.2 Datainnsamling

3.2.1 Valg av forskningsdesign

Jeg har valgt kvalitativt intervju med fenomenologisk tilnærming for å ha et best mulig utgangspunkt for å samle inn relevant data til oppgaven. Med fenomenologisk tilnærming er man opptatt av hva informanten forteller i intervjuet. Det vil si innholdet og meningen av det som ble sagt i intervjuet. Analyse av meningsinnhold består av følgende fire steg:

1. Helhetsinntrykk og sammenfatning av meningsinnhold: Datamaterialet blir analysert i grove trekk for å trekke ut de relevante elementene i undersøkelsen.
2. Koder, kategorier og begreper: Avdekke og sortere meningsfulle elementer i teksten for å redusere og ordne datamaterialet.
3. Kondensering: Sammenfatter alle elementer som er kodet og danner et utgangspunkt for hovedteksten i undersøkelsen.
4. Sammenfatning: Komprimere materialet og sørge for at det samsvarer med det opprinnelige materialet man hadde før kodingen. (Johannessen et al., 2011, s. 173).

Formålet med undersøkelsen er å få et grunnlag for å kunne forstå hvorfor noen velger off-market salg og boligkopping fremfor å gå på det åpne marked. Den menneskelige faktoren her vil være vesentlig og erfaringene blir grunnlaget min undersøkelse. Derfor mener jeg kvalitativ fenomenologisk tilnærming vil være hensiktsmessig i denne oppgaven.

Jeg har gått frem ved å kode og kategorisere i henhold til eiendomsmeglingsloven og NEF sine retningslinjer. Deretter har jeg sammenfattet og slått sammen kategorier som har vært overlappende. Det var noe ulik begrepsbruk i intervjuene og derfor har jeg måttet omdøpe noe for å få samsvar.

3.2.2 Semistrukturert intervju

Det blir gjennomført semistrukturerte intervjuer for innsamling av data. Semistrukturerte eller delvis strukturerte intervjuer gir en god balanse mellom standardisering og fleksibilitet.

Årsaken til dette er at informantene får være med å forme samtalen selv om tema og struktur er valgt av forskerne. (Oppen et al., 2020, s 351).

Jeg har gjennomført individuelle semistrukturerte intervjuer av 6 meglere hos 4 ulike eiendomsmeglerkontorer i Oslo. Videre har jeg intervjuet 6 selgere som har solgt boligene sine utenom ordinære budrunder. Begge kjønn var representert. Kategoriseringen er omtalt i kap. 1.5.

Dette er personlige intervjuer som foregår ansikt til ansikt. Et personlig intervju kan gjennomføres ved å følge et strukturert spørreskjema slik at alle respondentene (også omtalt videre som intervjuobjektene eller informanter) får de samme spørsmålene. Én av fordelene med denne metoden er at svarene lett kan systematiseres. Dessuten har intervjueren øyekontakt med respondenten, slik at det er lettere å vurdere hvorvidt vedkommende snakker sant eller ikke. Da får intervjueren informasjon ikke bare gjennom det som blir sagt, men også gjennom kroppsspråket til intervjuobjektet. I tillegg er det lett å oppklare misforståelser underveis. I tillegg kan misforståelser oppklares umiddelbart. Ulempen er at krevende å få folk til å stille til slike intervjuer og spesielt hvis de først sier seg villig til å delta, men så vil komme seg rakest mulig gjennom intervjuet. Da risikerer man å få svar man ikke kan stole på. Men likevel er det mye større anledning til å få gått i dybden på et tema ved denne type intervju (Oppen et al., 2020, s 346).

Jeg gjennomførte de fleste av intervjuene på Teams som videosamtale mht. smittevern hensyn. Noen få ble gjennomført ved personlig oppmøte. Jeg tok notater under intervju og brukte opptil 1 time per samtale. Deretter brukte jeg god tid på å ta notater etter hvert intervju. Jeg spurte alle om de ønsket å være anonyme og det ønsket dem alle.

3.2.3 Utvalg

Det er en viktig del av undersøkelsen å velge ut deltakere. Dette kan gjøre ved at setter konkrete inkludering og ekskluderingskriterier. I kvalitative undersøkelser er det vanlig at man velger ut deltakerne strategisk på bakgrunn av helt bestemte egenskaper eller kvalifikasjoner som gjør dem interessante (Oppen et al., 2020, s 348). Jeg har først intervjuet 6 eiendomsmeglere. Deretter har jeg intervjuet ytterligere 3 + 3 informanter av hver kategori av boligselgere. Totalt utgjør dette 12 informanter. Gruppene jeg har valgt ut et på noen måter et bevisst valg, mens noen har kommet til litt tilfeldig. Eiendomsmeglerne jeg tok kontakt med var via bekjenskaper. Seleksjonskriteriene min var:

1. Minst 10 års erfaring i bransjen
2. Har solgt bolig off-market og kopping
3. Opererer i Oslo

Seleksjonskriterier for selgerne var rett og slett bare om de hadde solgt off-market eller via kopping.

3.3 Vurdering av kvalitet

3.3.1 Reliabilitet, validitet og feilkilder

Reliabiliteten og validiteten forteller oss noe om hvorvidt metodene og undersøkelsene våre er gode eller ikke. Reliabilitet går på troverdigheten og påliteligheten til undersøkelsen, mens validiteten er gyldigheten (Oppen et al., 2020, s. 390). Reliabilitet er pålitelighet, og knytter seg til undersøkelsens data. Temaet i denne oppgaven kan kanskje oppfattes som noe følsomt, da det berører meglers rolle i forhold til retningslinjer for bransjen deres. Det kan være mulig at de intervjuobjekter kan tenke at jeg er ute etter å finne feil og mangler hos dem. Derfor vil det være viktig for meg å få frem viktigheten av en åpen og ærlig dialog. Derfor velger jeg også å anonymisere dem helt. Det var også det de selv ønsket. Jeg forsøker i forkant av intervjuet å avklare mest mulig på forhånd og sender dem intervjuguiden i forkant. I starten av intervju bruker jeg også noen minutter på å fortelle og meg selv og hensikten med intervjuet. Jeg har ingen garanti for at de ærlige, selv om jeg oppfatter at de er det. Jeg tok notater underveis i intervju og deretter utfyllende notater etter gjennomføring av hvert intervju. Dette for å unngå transkribering. Jeg føler selv at det ikke er noen misforståelser her, men dette får jeg heller ikke kontrollert ettersom jeg ikke har opptak av samtale som jeg eventuelt kunne ha kontrollert mot.

For å vurdere kvaliteten på undersøkelsen er det viktig å vurdere undersøkelsen man har gjort, og finne ut av om man kan stole på de funnene som foreligger (Oppen et al., 2020, s 390). Jeg må da vurdere om noen andre ville fått de samme svarene som meg hvis intervjuet ble gjennomført på nytt. Det kan vanskelig argumenteres å være pålitelige. Bakgrunnen for dette er at jeg har kun intervjuet et fåtall eiendomsmeglere og selgere. Det er sannsynlig å anta at det kan være ulike meninger innad i bransjen og ulike erfaringer hos selgere. De resultatene jeg har fått kan være tilfeldige ut ifra hvem jeg har snakket med. Jeg føler også at mange av svarene jeg har fått har vært svært like. Enten kan det bety at det er mye lik oppfatning av de omtalte temaene i bransjen, men det kan også være at jeg ikke har fått dekket et bredt nok utvalg til å kunne dokumentere de ulike meningene.

Informantene oppfattes å ha holdninger som er veldig preget av deres egne erfaringer, men også kulturen i meglerforetakene de jobber i. Det kan tenkes at det kan være andre holdninger i de miljøene hvor jeg ikke har hatt en dialog. Det er heller ikke til å se bort ifra at informanter i alle gruppene (gruppe A, B og C) vil alle kunne endre meninger takt med egne erfaringer, andres erfaringer, endringer i markedet, bransjenormen osv. Kravet til etterprøvbarehet kan derfor vanskelig oppnås.

Jeg føler likevel at funnene er troverdige og vil gi et godt innblikk i eiendomsmeglerbransjens meninger og holdninger rundt temaet, samt selgernes erfaringer. Jeg føler jeg fikk en god dialog med samtlige respondenter. Selv om noen var litt kortere enn andre, oppfattet jeg dem som ærlig og oppriktig.

4. Analyse og drøfting

I dette kapittelet skal jeg presentere og analysere data som jeg har innhentet gjennom de kvalitative intervjuene som er gjennomført. I denne studien var formålet mitt å kartlegge hvordan off-market-salg og kopping påvirker eiendomsmeglingsbransjen. Jeg anså det som helt avgjørende for å få besvart problemstillingen at jeg fikk en dialog med de som opererer i bransjen og er direkte berørt. Derfor søkte jeg svar hos eiendomsmeglere, samt de som har vært involvert i denne type salgsstrategi, det vil si selgere innenfor kategorien kopping og off-market salg. Jeg bestemte meg derfor for å både undersøke hva selgere mener om off-market salg og kopping. I tillegg fikk jeg intervjuet eiendomsmeglere for å kartlegge hva meglere selv mener om dette. Ved intervju av eiendomsmeglerne ville jeg ha innsikt i deres erfaringer og hvordan de opplever et salg som foregår utenom ordinære budrunder. Dette ville gi meg grunnlag for å vurdere om eiendomsmeglere blir påvirket av en slik type salg. Resultatet ble derfor kvalitative intervju med disse gruppene. Dette har jeg beskrevet mer detaljer i kapittel 3.2.

For å analysere empirien som er samlet inn i intervjuene, vil jeg forenkle, systematisere og tolke svarene jeg har fått. Deretter drøftes dette opp mot teorien på fagfeltet.

4.1 Salg uten ordinær budrunde

I dette kapittelet vil jeg starte med å presentere funn fra intervju med eiendomsmeglerne, omtalt som gruppe A. Deretter vil jeg drøfte funn mot lovverkets krav til god meglerskikk.

4.1.1 Eiendomsmeglernes syn på off-market salg

De jeg intervjuet i denne kategorien var tydelige på at de ikke foretrekker å selge objekter off-market og var heller ikke spesielt begeistret for boliger som ble kuppet. Den største betenkeligheten rundt off-market salg var bransjens omdømme, men ikke minst meglernes eget omdømme. Samtlige informanter i gruppe A mente at man bør unngå å selge off-market, men det var ingen av dem som hadde direkte avslått et oppdrag på bakgrunn av dette. Fire av informantene sa at de hadde forståelse for at det i noen tilfeller kunne være en god salgsstrategi å selge off-market, men dette måtte vurderes i hvert enkelt tilfelle. Resterende to informanter mente at det alltid ville være en dårligere løsning. Alle seks nevnte at de ikke synes noe særlig om lukkede salgsprosesser og foretrekker gjennomsiktighet og åpenhet. Dette fordi det ikke sår tvil om at man har gjort noe man ikke skulle, men også for at de kan få markedsføring for sitt oppdrag. Da har flere av intervjuobjekter i gruppe A trukket frem at de vil ha navn og bilde på oppdraget og dette er ønskelig at man når ut til mange med.

Informant 4 var svært restriktiv med å påta seg off-market salg og begrunnet dette med at det er for høy risiko for at noen interessenter på en eller annen måte uansett blir misfornøyd med prosessen og sitter igjen med et negativt inntrykk av enten megler eller bransjen.

Vedkommende kunne opplyse om at han/hun hadde være involvert i off-market salg flere ganger, ikke veldig ofte, men minst 1 gang i året. Det ble meddelt at det nesten alltid kom klager i etterkant, uansett hvor ryddig prosessen hadde vært. Da presiserte informanten at vedkommende er spesielt nøye med å dokumentere absolutt alt for det vil bli behov for å ettergå det som er gjort. Informanten sa at det alltid er en part som i etterkant ikke var fornøyd og mente at noe måtte være feil i salgsprosessen. Hvis eiendommen skulle bli solgt på nytt kort tid etterpå, ville man i hvert fall kunne være sikker på at det kom en klage. Derfor var læringen, å rett og ikke påta seg slike oppdrag fordi det ville kunne ekstremt mye hodebry og merarbeid i etterkant av salget. Vedkommende hadde ikke avslått et oppdrag så langt, men var tilbøyelig til å kunne gjøre det. Det ble likevel opplyst om at det var flere ganger oppdragsgiver vurderte off-market salg, men megler hadde da overtalt til å selge på ordinært vis på det åpne markedet.

Flere av informantene i gruppe A fortalte historier om tilfeller de har vært borti av off-market salg hvor de hadde forståelse og aksept for at det var en egnet metode å bruke for det konkrete salget. Det som disse historiene hadde til felles, var at det alltid var noen spesielle faktorer i livssituasjonen til selger som gjorde at man hadde forståelse for raskt salg og diskresjon. Det handlet da ofte om alvorlig sykdom, samlivsbrudd, økonomiske problemer eller at selger var flyttet langt bort.

Noe som kom frem i samtale med alle intervjuobjekter var at det var regelmessig tilfeller hvor megler har hatt kjennskap til potensielle kjøpere som nylig hadde tapt budrunde på tilsvarende objekter. Det kunne være slik man kom i kontakt med potensielle kjøpere til et off-market salg. Det fremkom av intervjuene at formålet med off-market salg var for selger ofte å spare tid og penger. Informantene forteller at det er mye utgifter knyttet til salg av bolig man ikke kommer utenom, men noen utgifter kan man unngå i slike tilfeller. De forteller at det er gjerne i hvert fall er snakk om markedsføringen, men også fotograf, styling, eventuelle ekstrakostnader med å ha flere visninger osv. Den ene informanten formulerer dette ved at *«til syvende og sist handler alt om at selger er fornøyd med prisen man får og vi som meglere mener at det er konkurransedyktig»*.

Det deles også historier om at selgere har akseptert et lavere bud, fordi de f.eks. ønsker noen konkrete kjøpere. Det kan være fordi eiendommen har en affeksjonsverdi for selger og vedkommende ønsker å selge til noen vedkommende er komfortabel med vil ta vare på eiendommen. Dette er et tegn på at megleren må ta hensyn til hver enkelt selgers behov. Dersom selgers situasjon og ønsker tilsier at det beste er å selge eiendommen off-marked er 5 av 6 meglere interessert i å hjelpe til med det. Våre informanter mener at det må være lov å tenke litt selv og tilpasse salgsprosessen etter hver enkelt selgers ønsker. Selv om det i utgangspunktet kanskje hadde vært best å legge eiendommen ut for salg på det åpne marked, må man ta individuelle behov i betraktning.

To av informantene sier at off-marked salg forekom mye hyppigere for noen år siden, men nå er det blitt mer et nisje-marked for dyre boliger på vestkanten. Folk ønsker ikke eksponering, eller kanskje det kan handle om at de ikke vil at andre i nærmiljøet unødige skal vite om at det vurderes et salg. Informant én kunne fortelle om et off-marked salg vedkommende hadde. Her var selger en offentlig kjent person som gikk gjennom økonomiske problemer. Det var veldig viktig for vedkommende at det ikke ble unødvendig eksponering av boligsalget, da man ikke ønsket oppmerksomheten dette kunne ha gitt fra offentligheten.

To av informantene tok opp utfordringer med hvitvasking av penger i salg som var off-marked. De hadde hatt noen tilfeller som de meldte inn, uten at de hørte noe mer om det. De vet derfor ikke hvilke vurderinger som ble gjort hos Økokrim. Det gjaldt oppgjørsoppdrag innad i familien og prisen var langt over markedspris. Dette fikk megler til å reagere, men kunne ikke dokumentere at noe var galt. Derfor valgte de å rapportere i henhold til sine interne rutiner. De synes likevel det hadde vært lærerikt å få vite hva som skjedde videre i disse sakene.

Alle seks informantene synes at retningslinjene fra NEF og Finanstilsynet er nødvendige og nyttige. Samtidig synes de at det gjør det hele enda mer tungvint og gir megler enda mindre insentiver til å takke ja til et off-marked salg fordi det genererer merarbeid. To av informantene mener at retningslinjer er greit, men at dette blir så omfattende noen ganger at det nesten er for komplisert å forstå om man har overholdt regelverket eller ikke. «Det skal vel ikke være så vanskelig å gjøre ting helt riktig», sier informant seks.

Informant to, opplyser om at vedkommende solgte oftere off-marked tidligere, men sier at det er nok på bakgrunn av nye retningslinjer at det blir mindre attraktivt nå. Vedkommende begrunner med at både interne og eksterne retningslinjer har ført til at dette ikke forekommer i

like stor grad nå som før og sier: «Det var mye enklere å ta et kjapt off-market salg før i tiden da det ikke var samme krav om salgsoppgave og annen dokumentasjon. Nå er det like greit å la være».

Samtlige av informantene opplyser om at de har interne retningslinjer for off-market salg eiendomsmeglingsfirmaene de jobber i for.

4.1.2 Kjøper og selgers syn på off-market salg

Jeg har vært i dialog med tre selgere av off-market objekter. Jeg vil i det følgende omtale informant 1-3 som selger. Dette utgjør gruppe B.

Selgerne hadde til felles at de synes boligsalg er svært omfattende og det var spesielt krevende for dem i den perioden de valgte å selge off-market. Alle de 3 hadde ulike grunner til å velge slik salgsstrategi og var helt uavhengige parter. De enkelte hadde følgende begrunnelser:

Informant nr.	Begrunnelse for off-market salg
1	Bodde utenbys og hadde fått pusset opp bolig for salg. Hadde ingen innredning og ønsket å selge raskt og uten for mye arbeid med styling, visninger, rengjøring m.m.
2	Gikk gjennom samlivsbrudd med store uenigheter mellom fordeling av oppgaver i forbindelse med salg. Ønsket å selge raskt uten og at selgerne skulle slippe å forholde seg så mye til hverandre for å koordinere. I tillegg hadde begge selgere kjøpt seg nye boliger og var avhengige av raskt oppgjør for fellesboligen som skulle selges.
3	Alvorlig sykdom i nær familie og ønsket minst mulig involvering i salget. Var prioritert å selge raskt uten å måtte legge stor innsats i forberedelser til salg.

Alle informantene i kategori B fortalte om sine opplevelser og forklarte at de synes det ville vært svært mye arbeid med renhold, klargjøring i forbindelse med foto og visninger osv. Informant 2 som gikk gjennom samlivsbrudd var veldig tydelig på et sterkt ønsket om minst mulig oppmerksomhet rundt salget. To av informantene forklarte at de ikke var helt komfortable med å «ha hjemmet sitt på utstilling». Hjemmet er for mange veldig privat og prosessen kan ved off-market salg gjennomføres på en mest mulig privat måte. Det kan være vanskelig for en eiendomsmegler å sette seg inn i selgers ståsted, men da er det viktig at

megler prøver å forstå selgers ønske og behov. Megler er lovpålagt taushetsplikten, jf. emgll. §3-6, noe informantene trakk frem som en betryggende faktor slik at de kunne være ærlige om sin situasjon med megler som håndterte deres salg.

Informant 2 forteller at vedkommende var redd for at ingen kom til å vise interesse for boligen og at det ikke kom til å bli noe budrunde. Vedkommende forteller at de (begge selgerne) ble av megler gjort kjent med at han hadde noen i sin portefølje som kunne være interessert. Dette var potensiell kjøper som hadde nylig tapt budrunde på tilsvarende bolig i samme område. Denne interessenten var fortsatt på jakt og hadde ikke funnet seg noe nytt enda. Megler hadde anbefalt å gå ut på det åpne markedet, men selgerne hadde fryktet at denne interessenten kunne finne seg noe nytt i mellomtiden og at de ikke kom til å få noen nye interessenter. Vedkommende sier at han var godt kjent med at de kanskje kunne fått et høyere pris enn i en eventuell budrunde, men på akkurat daværende tidspunkt var det tryggheten ved å få solgt som var viktigst.

Samtlige av informanter i gruppe B sier at de er fornøyde med at de solgte off-marked på daværende tidspunkt, men i etterkant alltid vil lure på hvor mye boligen faktisk kunne ha blitt solgt for. De angrer ikke for at de solgte off-marked denne gange, men samtlige sier likevel at de ikke ønsker å selge off-marked neste gang.

4.1.3 Eiendomsmegler syn på kopping

De samme informantene som omtalt i kapittel 4.1.1. (dvs. gruppe A) ble også stilt spørsmålet om boligkopping i intervjuene. Her var samtlige enige om at de alltid anbefalte selger, å ikke godta forsøk på kopping, men heller gjennomføre visninger og budrunde som planlagt. De argumenterer med at den som er villig til å betale en god pris før budrunden, med høy sannsynlighet er villig til å betale minst den samme prisen i en budrunde. Derfor er meglerne enstemmig på at det ikke er noe grunn til å godta bud før budrunde. Flere av informantene i denne gruppen mener at kopping kan sies å være en form for off-marked salg.

Informant 4 forteller om et tilfelle hvor det var en situasjon hvor ektefellen til selger var alvorlig syk og lå ved dødsleiet. Her kom det et svært godt bud direkte til selger før budrunden. Selger uttrykte sterkt ønske om å godta budet og «bli ferdig med saken» rett og slett fordi det ville blitt for krevende for selger å bruke mer tid på salgsprosessen. Her rådet også megler til å godta kuppforsøket. Øvrige informanter forteller også om helt spesielle situasjoner hvor de har vært enige om at den beste løsningen, tatt situasjonen i betraktning, er å godta direkte bud og forsøk på kopping. Utenom dette, mener meglerne at det ikke er noe

gode grunner ellers som taler for at man ikke skal gjennomføre visninger og budrunde når man uansett er kommet så langt i salgsprosessen på det åpne markedet.

Meglerne forteller at de ikke har anledning til å videreformidle bud med kortere akseptfrist enn kl. 12.00 dagen etter første visning. Derfor er det helt vanlig, spesielt nå for tiden, at selger mottar et direkte bud. Informant 1 er tydelig svært imot kopping, og mener at dette ikke er rettferdig for resterende interessenter. Vedkommende sier også at det er ganske uforståelig hvorfor så mange selgere velger å gå med på slike forsøk på kopping. Vedkommende trekker frem forskjellen på kopping og off-market salg. Der det heller er noe å hente på å gjøre det lettere eller mer diskret gjennom off-market salg, er ikke de samme argumenter lenger relevante ved kopping. Dette fordi boligen er allerede utlyst og det er utarbeidet salgssoppgave og markedsføringen har funnet sted. Ifølge denne informanten er salgsprosessen via megler kommet så langt at det ikke er noe å spare på å avkorte den. Dvs. at det ikke er tid eller penger å spare i betydelig grad. I tillegg er det en jobb megler skal gjøre her som vedkommende ikke får involvert seg i. Derfor må selger ta seg av en del av jobben til megler. Dette gjelder blant annet ved at selger selv må ha dialogen med en kjøper. Samt at selger selv må kontrollere finansieringen til kjøper. En av konsekvensene av boligkopping er at megler ikke kan varsle de andre interessentene og samtlige av meglerne jeg intervjuet mener at det er uheldig for hele markedet og ikke minst urettferdig for potensielle interessenter som aldri fikk muligheten til å prøve seg på sin «drømmebolig».

4.1.4 Kjøper og selgers syn på kopping

I forbindelse med denne oppgaven har jeg hatt en dialog med 3 selgere av boliger som ble kjøpt. Jeg vil i det følgende omtale informant 1-3 som selger. Dette er gruppe C.

Selgerne hadde til felles at de godtok bud direkte fra potensielle kjøpere før budrunden, dvs. boligene deres ble kjøpt før andre interessenter fikk anledning til å prøve å kjøpe boligen. De enkelte hadde følgende begrunnelser:

Informant nr.	Begrunnelse for kopping
1	Salg pga. samlivsbrudd. Ønsket å selge raskt og sikre seg en god pris.
2	Bodde utenbys og hadde fått tatt bilder av boligen for en stund tilbake. Nå sto boligen tom og måtte eventuelt styles med innleie, samt få leid inn alle tilleggebehov som f.eks. renhold o.l.

3	Hadde kjøpt ny bolig allerede og ønsket å sikre seg en god pris. Ventet barn og ønsket en rask prosess og minst mulig usikkerhet.
---	--

Samtlige av de tre overnevnte informantene forteller at de av megler ble rådet til å gjennomføre visninger og budrunde som planlagt, men i daværende situasjon trosset rådet og heller valgte å godta kuppningen. Bakgrunnen for dette var å sikre seg en god pris og slippe mer arbeid i innspurten. Men samtlige presiserer at den sikkerheten om at de fikk en pris som de var fornøyde med var den viktigste faktoren. Informant 1 og 3 forteller at de i etterkant har tenkt mye på hva boligen ville ha blitt solgt for hvis de ikke hadde godtatt kuppningen. De sier begge at de til dels angrer på valget, men at de helst ikke vil tenke på det som en negativ erfaring. De sier samtidig at de ikke råder til å godta direkte bud med forsøk på kuppning og at de selv ikke ville ha gjort det på samme måte neste gang. Informant nr. 2 forteller imidlertid at vedkommende er fornøyd med å ha sluppet unna mer arbeid enn nødvendig i sin salgsprosess, spesielt ettersom det var vanskelig å reise frem og tilbake mellom Oslo og nåværende bosted under Covid-19 pandemien. Alle 3 informanter forteller også at de synes det var noe ubehagelig og tungvint å gjennomføre en del av arbeidet som megler normalt sett skulle ha gjort med aksept av bud, kontrollering av finansiering og liknende. Alle tre opplyser at erfaringen gjør at de neste gang vil overlate alt til en megler og helst vil gjøre minst mulig selv. Selgerne forteller også at de som kuppet boligen deres, selv hadde valgt denne fremgangsmåten fordi de stadig opplevde at de boliger de var interessert i ble kuppet. Da oppfattet de at det var slik markedet fungerte for tiden og at det gjerne kunne være deres eneste mulighet til å få tak i en bolig de ville ha. Alle tre selgerne meddeler imidlertid at de egentlig ikke synes at dette er greit og oppfatter det som en ukultur som er urettferdig. Informant nr. 2 forklarer det med at «det gikk litt fort i svingene». Det har imidlertid ikke blitt en konflikt mellom selger og kjøper, men samtlige av de tre sier at de kan se for seg at det kan oppstå konflikter når det har foregått dialog direkte mellom kjøper og selger og megler er holdt utenom i en viktig del av salgsprosessen. Samtlige i denne gruppen sier de selv er mest komfortable med både kjøp og salg via en megler.

4.1.5 Drøfting av god eiendomsmeglerskikk

Intervjuobjektene i gruppe A var alle tydelige på at selgers situasjon og ønsker måtte vektlegges i off-market salg. Det kom frem av intervjuene at denne type salgsstrategi ikke ble anbefalt av meglerne og at de kunne ha betenkeligheter med å påta seg denne type oppdrag. Det kunne være ulike grunner til dette, men blant annet at de ikke reklamert for sitt oppdrag,

men også at det ikke var en transparent prosess og det kan bidra til mistenkeliggjøring. Det var likevel ingen av intervjuobjektene som faktisk hadde avslått et oppdrag. Det ble også fortalt om mange ulike situasjoner som gjorde at selger ønsket å selge off-market.

Ettersom det ikke er lovstridig å selge off-market er det heller ikke noe krav om at en eiendomsmegler ikke skal kunne påta seg et slik oppdrag. Det var ingen av intervjuobjektene som hadde restriksjoner i meglerforetaket for å kunne påta seg off-market salg så lenge man forholdt seg til interne retningslinjer for dette.

Som det har kommet frem av undersøkelsene, kan det være mange grunner til at off-market salg gjennomføres. Formålet er gjerne å gjennomføre salget raskt og effektivt og et ønske om å spare tid og penger. Bakgrunnen kan være individuelle behov hos selger, f.eks. sykdom, samlivsbrudd, økonomiske problemer, distanse, ønske om diskresjon m.m. Det viktigste megler kan gjøre er å være en god rådgiver og deretter løse oppdraget sitt etter beste evne. Dersom selger er innforstått med risikoen som oppstår ved å ikke legge eiendommen ut på det åpne markedet, kan ikke megler gjøre annet enn å løse oppdraget innenfor lover og regler. Som vi har sett på her kan det være mange ulike grunner til at man ønsker å selge off-market. Da må megler som mellommann ivareta begge parters interesse i handelen på en tilfredsstillende måte. I tillegg skal eiendomsmegleren sørge for at selgeren får best mulig pris for sin eiendom.

Som vi så på i kapittel 2.1.3 stilles de samme formelle kravene til megler uansett hvordan salget gjennomføres. Derfor kan det være irrelevant om en bolig selges i ordinær budrunde eller utenom. Oppgavene og ansvaret til en megler forblir de samme. Meglers rolle går ut på at megler opptrer i henhold til loven og utfører oppdraget sitt på en god måte overfor både kjøper og selger. Megler er oppdragstaker fra en av partene, men skal ivareta begge parters interesse. Som det fremkom i intervjuene kan det oppstå konflikter i etterkant med bakgrunn i uklarheter, misnøye osv. Da blir det spesielt viktig å følge alle interne retningslinjer i meglerforetaket som er utarbeidet for å ivareta krav lovverket. Samt at man underveis dokumenterer grundig hele prosessen. Som vi så på i teorikapittelet 2.5 vil slike faste rutiner gjør det enklere å unngå at det gjøres feil. Rutinene skal alltid følges, men så blir det viktig å vurdere og kvalitetssikre innholdet i rutiner.

Flere av informantene mener at som mellommann ved skal megler oppnå best mulig pris for eiendommen for selgers side, og gi kjøper nødvendige opplysninger i tråd med det vi så i teorikapittel om emgll. §6-7 (1-2). Som megler skal man være forståelsesfull, gi råd og

anbefalinger, samtidig som man gjør det beste for selger. Så er det selger som tar en beslutning. I tilfeller med kopping foregår selve budgivning og aksept utenom megler. Også her kan megler råde selger til å ikke akseptere direkte bud og argumentere med forskning på området. Som vi så i Forskrift om eiendomsmegling (2007, § 6-3), sier den at eiendomsmegler skal legge til rette for en forsvarlig avvikling av budrunden. Også her vil det være selger som til syvende og sist tar beslutningen, men også da kan megler bidra til en ryddig prosess avslutningsvis.

4.2 Risikofaktorer

4.2.1 Dokumentasjon

I teoridelen så vi på opplysningsplikten til megler og at det er konkrete krav til opplysninger som skal oppgis jf. emgll. §6-7. Det kommer frem i intervju med eiendomsmeglerne i gruppe A at samtlige er opptatt av at de skal kunne dokumentere at de har fulgt regler og rutiner ved salg som foregår uten ordinær budrunde. De forteller at i en budrunde har man en veldig god dokumentasjon i budjournalen, men når man ikke har den må man være ekstra oppmerksom på at all dokumentasjon er på plass. De er opptatt av eget omdømme og bransjens som helhet. De er også enige om at det er positivt med retningslinjer fra NEF og at organisasjonen er proaktiv, samt at de synes det er svært nyttig med gode og oversiktlige rutiner fra NEF og internt hos egen arbeidsgiver. Likevel ble det påpekt av noen av informantene at det kunne bli for mye rutiner at det nesten kunne virke mot sin hensikt fordi man kunne glippe på noe. Det kan kanskje tenkes at når det blir for mye administrativt arbeid med slikt, at noen kan ta et bevisst valg om å overse noen av rutinene.

Ifølge NEF sine retningslinjer skal alle faser ved et off-market salg dokumenteres detaljert. Det skal også utarbeides salgsoppgave jf. emgll §6-7. Alle våre informanter nevner at dokumentasjon rundt de ulike fasene av et off-market salg er det viktig og at spesielt når det gjelder risikoen ved å selge uten å legge det ut på det åpne marked. Bakgrunnen for dette kan de fortelle er at de ikke kan dokumentere med sikkerhet hva markedsprisen på eiendommen er. Da må de kunne dokumentere hvordan de har beregnet den. Samtlige av informantene meddeler at de har et skjema for erklæring som selger må signere ved inngåelse av salgsoppdraget. Erklæringen gjelder selgers risiko for oppnåelse av markedspris og at megler har frarådet selger å selge off-market. I tillegg må eiendomsmeglerne i noen av foretakene, få godkjenning fra sin leder for å kunne gjennomføre salget off-market. I forbindelse med dette skal det utarbeides en begrunnelse for hvordan dette er vurdert som den beste salgsstrategien.

Dette er i samsvar med NEF sine retningslinjer og teorien om hvorfor det er så viktig at megler ser til at alle relevante forhold er medtatt i prospektet. Det bør utelukkes enhver mulighet til at det skal oppstå misforståelser eller misnøye fordi tillit og troverdigheten til megler avgjørende for den enkelte, men også bransjen som helhet. Da er det en stor utfordring at kopping av bolig ofte forekommer før et fullverdig prospekt er utarbeidet. Dette vil dermed kunne være svært uheldig.

4.2.2 Pris

Informantene i gruppe A er enige i at det er vanskeligere å være helt sikker på eiendommens pris når den ikke har vært omsatt på åpne marked. De forteller at det noen ganger vil være det være lettere å finne en markedspris, men det andre ganger er vanskeligere og at dette er en sammensatt prosess som består av mange faktorer. Informant 1 forteller at det er verd å merke seg at markedssituasjonen i et område kan være veldig variabel ut ifra årstid, press i markedet, trender osv. Alle meglerne er enig i at prisen som settes er veiledende, men på ingen måte er noe garanti.

De fleste av informantene mener at flertallet av meglere vil foretrekke å legge boligen ut for salg på det åpne marked fremfor å gjennomføre off-market salg uavhengig av eventuelle egne intensiver. Dette både for å markedsføre seg selv i markedet, men også for å være sikker på at eiendommens pris bestemmes gjennom rettfærdig konkurranse. Dette er i samsvar med teorien i kapittel 2.6.2 om viktigheten av «word of mouth» i denne bransjen. Dette blir også en stor problemstilling ved kopping når eiendomsmegler ikke får tilrettelagt for en forsvarlig avvikling av budrunden, jf. Forskrift om eiendomsmegling (2007, § 6-3).

4.2.3 Re-salg

Med re-salg i denne sammenheng menes eiendom som selges om igjen kort tid etter et salg har funnet sted. 1 av 6 av informantene i gruppe A sier det er helt uproblematisk med re-salg så lenge det er gjort på redelig vis, mens tre sier at det kan bli problematisk, mens de siste to tar avstand fra det. Ifølge Finanstilsynet sine retningslinjer skal det være helt spesielle situasjoner hvor det kan aksepteres at samme megler gjennomfører et re-salg på samme eiendom. Dette fordi det er for stor risiko for svekket tillit. Derfor kan det gjerne være noe man skal unngå, men hvis det er gjennomføres, må megler være spesielt varsom slik at det ikke på noen måter kan sås tvil om meglers hensikter.

4.2.4 Misnøye

Vi så i teoridelen i kapittel 2.6.1 at det i forbindelse med off-market salg oppstå tvil om megler hadde vært partisk i salgsprosessen. Da så vi at dette ville kunne påvirke både tillit og omdømme til megler, men også til eiendomsmeglerforetak og bransjen generelt. Vi så også på at bransjen gjennom årene har måttet tåle negative medieoppslag og har måttet jobbe hardt med å bygge opp igjen ryktet sitt. Derfor er det gjerne ekstra sensitivt for denne bransjen med negativ oppmerksomhet. Ifølge informant 2 er det «alltid» misnøye ved et off-market salg og kopping. Misnøye kan i verste fall føre til en klage i Reklamasjonsnemnda for eiendomsmeglersaker. I følge flere av informantene er dette et sted megler absolutt ikke ønsker å havne. Men hvis det virkelig går ille kan det bære videre til rettsak. Uansett utfall av rettsak, vil det kunne være svært negativt for alt fra megler til foretaket og bransjen. Samtlige påpeker at det nettopp derfor det foreligger strenge krav til hvordan off-market skal foregå for at man unngå å havne der. På den annen side bidrar gjerne nettopp bransjeorganisasjonene til at tillitten til bransjen forsterkes. Dette ved at det alltid er upartiske instanser som vil kunne vurdere sak. Reklamasjonsnemnda skal gi selger og kjøper en rimelig, rettferdig og hurtig løsning på tvister som har oppstått med megler. Da kan man alltså få prøvd saken sin der hvis man som selger eller kjøper mener at det var en uredelig prosess.

5. Oppsummering, konklusjon og videre forskning

Mine forventninger etter gjennomføringen av denne oppgaven var å få økt forståelse for forskjellene mellom å selge bolig på ordinært vis og gjennom off-market salg og kopping. Her har jeg fått mye bedre forståelse for hva dette egentlig handler om, og hvilke utfordringer dette kan gi. Mine forventninger om økt kunnskap om eiendomsmeglerfaget er også innfridd og jeg er overbevist om at dette vil bidra positivt for meg i neste steg i arbeidslivet.

Formålet med denne oppgaven var å besvare følgende problemstilling:

Hvordan påvirkes eiendomsmeglingsbransjen av at boligsalg foregår utenom ordinære budrunder?

Jeg delte opp i del-problemstillinger for å kunne besvare dette. I denne oppgaven har jeg kommet frem til følgende spørsmål jeg trengte å besvare:

Hvilke typer boligsalg finner sted utenom ordinære budrunder?

Her kom jeg frem til at det er off-market salg og boligkopping som er aktuell å ta for seg i denne oppgaven.

Hva er bakgrunnen for slik salgsstrategi?

Aktører som ofte velger å selge off-market har gjerne til felles at faktorer i livssituasjonen til selger gir et behov eller ønske om diskresjon og gjerne at salgsprosessen skal foregå raskt. Det kan være snakk om sykdom, samlivsbrudd, økonomiske problemer eller at selger er flyttet langt unna og det er problematisk å håndtere salget. I andre tilfeller kan det være viktig med hvem som er kjøper og at dette et avgjørende moment. Det kan også være at man tilfeldigvis har potensielle kjøpere klare fra f.eks. nylig budrunde på tilsvarende leilighet som disse tapte.

Aktører som har valgt å selge ved at kjøper kupper boligen har hatt en fellesnevner om at de er risikoavers. I noen tilfeller kan det også være et ønske om å få fortgang og forutsigbarhet i salgsprosessen på grunn av livssituasjonen.

Hvilke fordeler og ulemper er knyttet til dette for markedet som helhet?

Motivasjonen for å gjennomføre et off-market salg kan være effektivitet og at det kan være tidsbesparende. Dermed kan det være spesielt interessant i tilfeller hvor selger er avhengig av et raskt salg eller ønsker diskresjon. Til tross for dette, anbefaler NEF at hovedregelen skal være at boligsalg skjer etter åpen annonsering. Mine funn bekrefter at eiendomsmeglerne er enige i dette og i utgangspunktet vil unngå slik salg uten ordinær budrunde. Megler er veldig interessert i å få selger til å gå bort i fra denne salgsstrategien, men er derimot ikke villige til å gi fra seg salget hvis de innser at selger er bestemt på off-market salg. Meglerne selv er ikke begeistret for off-market salg og heller ikke boligkopping. De mener at det ikke er i markedets interesse. Det er et ønske om at prisen skal bestemmes i det åpne marked hvor alle som ønsker får muligheten til å by på boligen. Selgerne bekrefter mye av det samme ved at flere angrer på at de ikke gikk ut til hele markedet og vil alltid sitte igjen med en uvisshet om hva egentlig kunne ha fått. Det er selvsagt gjerne slik at de fikk en veldig god pris gjennom kopping eller off-market, men de vil aldri vite om de fikk den høyeste prisen. Det kan heller aldri megler bekrefte. Det vil likevel være noen tilfeller ved off-market salg og kopping at selger sitter igjen med en opplevelse at det var den beste løsningen med hensyn til en krevende situasjon vedkommende befant seg i på daværende tidspunkt. Off-market salg og kopping er fullt lovlig i Norge, men det forutsetter at lovverket følges.

Hvilke fordeler og ulemper er knyttet til dette for eiendomsmeglingsbransjen?

I et off-market salg vil rollen til megler som en rådgiver overfor både selger og kjøper være helt vesentlig. Hvis man ikke er oppmerksom og gjør grundige nok forberedelser i forhold til retningslinjer for slike salg, kan det føre til at man havner i konflikt med det som regnes som god meglerskikk. Derfor mener også meglerne at man skal unngå å selge off-market og via kopping. Det kan bidra til misnøye og konflikter, noe som vil være uheldig for eiendomsmeglingsbransjen. Selv når megler opptre etter boka, vil det kunne være rom for å stille spørsmål ved meglers moral og oppriktighet. Det er på ingen måte heldig for bransjen som helhet. Likevel vil bransjeorganisasjonene gjerne kunne bidra positivt med sitt arbeid for å forbedre fremgangsmåter, men også til at konflikter skal kunne løses.

Eiendomsmeglerbransjen er en bransje som har vært utsatt for negativ omtale og det kan hevdes at det er mange myter og spekulasjoner om meglers troverdighet. Bransjen selv har måtte legge mye arbeid i omdømmebygging og det kommer stadig nye rutiner og regler for forbedringer. Som omtalt i kapittel 2.2 er det fortsatt ikke veldig mange år siden det kom strengere regulering av bransjen i 2007 og ved hjelp av tydelig regelverk vil det kunne bidra til mindre uklarheter. Med tiden har det forhåpentligvis bidratt til at bransjen har fått et bedre rykte, men off-market salg og kopping gjør det likevel sårbart og desto viktigere å håndtere alle steg av salgsprosessen i samsvar med god meglerskikk.

Det var nok viktig for bransjen å prøve å iverksette tiltak for å begrense skaden som kunne skje. Det er ikke til å se bort i fra flere gjør-det-selv-løsninger som har kommet de siste årene og det er selvsagt ikke i eiendomsmeglerbransjen sin interesse at dette skal bli en økende trend. Da blir det viktig for bransjen å ha et godt rykte og troverdighet som gjør at en oppdragsgiver velger en megler til å utføre oppdraget istedenfor å gjøre alt selv.

Basert på dette er det ikke nok grunnlag for å si at selgere som har solgt off-market eller gjennom kopping er tilbøyelige til å selge selv i neste omgang, eventuelt anbefale andre å selge selv. Tvert imot kan heller virke som at de som har vært igjennom en salgsprosess innser hvor mye arbeid det er innstilt på å bruke eiendomsmegler i neste omgang. Men da blir det nok en megler og meglerforetak som har et godt rykte og gode referanser.

5.1.1 Begrensinger og videre forskning

Det er tydelig at oppgaven er begrenset mht. tidsperspektiv og omfang. Ved videre forskning ville det vært en fordel å ha langt flere informanter for å få et bedre datagrunnlag. Man kan ikke med datagrunnlag i denne oppgaven klare å trekke konklusjoner for gjennomføringen av alle boligsalg som foregår off-market og via kopping. For å skape et representativt

datagrunnlag er det behov for et langt større volum av informanter og en større bredde. Denne oppgaven har også en avgrensning i geografisk område. Derfor er det problematisk å generalisere funnene. Det er ikke til å se bort ifra at jeg kunne fått andre funn hvis jeg hadde forsket i et annet geografisk område enn Oslo og muligens også hvis jeg hadde gått bredere ut i de ulike områder i Oslo. Det er mulig jeg kunne vi ha fått helt andre svar, og resultatene av forskning kunne sett annerledes ut.

Det foreligger svært lite teori om tema for denne oppgaven og det har vært utfordrende å sammenligne mine funn med annen forskning. Jeg har likevel forsøkt å knytte det opp mot relevant lovverk og retningslinjer i bransjen mot faktiske praksis i bransjen

Selv om jeg gjennomført pilotintervju og tilpasset intervjuguiden etter dette, ble den også noe justert underveis som jeg gjennomførte flere og flere intervjuer. Jeg opplevde at utfordringen med et semistrukturert intervju var at ved så åpne spørsmål kunne jeg ofte risikere at plutselig var flere av spørsmålene mine blitt besvart. Enkelte av spørsmålene ble sannsynligvis litt for like, og jeg ser i etterkant at jeg med fordel kunne hatt flere spørsmål for å få en bedre besvarelse. Informantene var veldig ulike og derav var hvert intervju forskjellig. Noen svarte veldig kort og konsist, mens andre utbroderte og ga mange grundige svar med eksempler og forklarte tydelig.

I videre forskning kunne det altså vært interessant og gått enda mer i dybden av temaet, samt hatt et større volum av respondenter og gått dekket et større geografisk område, f.eks. hele Norge. Det kunne vært interessant å kartlegge lokale forskjeller rundt om i landet og eventuelt i nisje-markeder.

6. Referanseliste

- Avhendingsloven. (1992). *Lov om avhending av fast eiendom* (LOV-1992-07-03). Lovdata.
<https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1992-07-03-93?q=Avhendingsloven>
- Avtaleloven (1918). *Lov om avslutning av avtaler, om fuldmagt og om ugyldige viljeserklæringer* (LOV- 1918-05-31-4). Lovdata.
<https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1918-05-31-4?q=avtaleloven>
- Bråthen, T. & Skumsrud, N. F. (2019). *Lærebok i praktisk eiendomsmegling del 2*. Norges Eiendomsmeglingsforbund.
- Bråthen, T. & Solli, M. R. (2016). *Lærebok i praktisk eiendomsmegling del 1*. (3. utgave). Norges Eiendomsmeglerforbund.
- Edvardsen, K. (2021, 20. april). «Kopping»:- Vi er ikke i tvil om hva som er vårt råd. DNB Eiendom. <https://dnbeiendom.no/altombolig/kjop-og-salg/tips-til-selgere/kopping-av-bolig>
- Eiendomsmeglingsloven. (2007). *Lov om eiendomsmegling* (LOV-2007-06-29-73). Lovdata.
<https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2007-06-29-73?q=eiendomsmeglingsloven>
- Finanstilsynet. (2018). *Off market-salg gjennom eiendomsmegler* (Referanse 17/10650).
<https://www.finanstilsynet.no/contentassets/6f78d10bc4fd4c5189905b9b54bcfdd3/off-market-salg-gjennom-eiendomsmegler.pdf>
- Finanstilsynet. (2020, 23. juni). *Om Finanstilsynet*. Finanstilsynet.
<https://www.finanstilsynet.no/om-finanstilsynet/>
- Forbrukerrådet. (2015a, 2. november) *Rapport om kopping av boliger*.
https://fil.forbrukerradet.no/wp-content/uploads/2015/11/koppingavbolig_2015.pdf
- Forbrukerrådet. (2015b, 17. november). *Hver tredje bolig blir forsøkt kuppet*. Forbrukerrådet.
<https://www.forbrukerradet.no/vi-mener/2015/fpa-bolig-2015/hver-tredje-bolig-blir-forsokt-kuppet/>
- Forskrift om eiendomsmegling (2007). FOR-2007-11-23-1318. Lovdata
<https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2007-11-23-1318>

- Hvitvaskingsloven (2018). *Lov om tiltak mot hvitvasking og terrorfinansiering* (LOV-2018-06-01). Lovdata. <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2018-06-01-23?q=hvitvaskingsloven>
- Johannessen, A., Tufte, P.A. & Christoffersen, L. (2011). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. (4.utg.). Abstrakt forlag AS.
- Mjønerud, I. (2021, 15. mars). Bør du godta kuppforsøk av bolig? *Eiendomsmegler.no*. <https://eiendomsmegler.no/bud-direkte-til-selger>
- Nordahl, B. O. & Kumano-Ensby, A. L. (2017, 4. oktober). Krever megler for millioner etter off-market salg. *NRK Dokumentar*. <https://www.nrk.no/dokumentar/krever-megler-for-millioner-etter-off-market-salg-1.13717029>
- Norges Eiendomsmeglerforbund. (2017, 26. oktober). *Presiseringer om «off market-salg»*. Fagstoff/forside. <https://www.nef.no/fagstoff/presiseringer-off-market-salg/>
- Norsk Eiendomsmeglerforbund. (2014, 1. januar). *Regler for budgivning*. NEF Regelverk. <https://www.nef.no/regler-for-budgivning/>
- Norsk Eiendomsmeglerforbund. (2018, 24. mai). *Etiske regler for Norges Eiendomsmeglerforbund*. NEF Regelverk. <https://www.nef.no/om-nef/nef-regelverk/etiske-regler-for-norges-eiendomsmeglerforbund/>
- Oppe, M., Mørk, B.E & Haus, E. (2020). *Kvantitative og kvalitative metoder i merkantile fag En introduksjon*. Cappelen Damm AS
- Reklamasjonsnemnda for Eiendomsmeglingstjenester. (u.å.). *Reklamasjonsnemnda for Eiendomsmeglingstjenester behandler klager fra forbrukere mot meglerforetak og advokater som driver med eiendomsmegling*. Hentet 4. april 2021 fra <https://eiendomsmeglingsnemnda.no/>
- Sagdahl, M. S. (2020, 30. juli). Etikk. *I Store Norske Leksikon*. <https://snl.no/etikk>
- Stave, T.K. (2021a, 8. januar). *Meglere melder om «kuppe»-trend: - En kaotisk situasjon*. E24. <https://e24.no/privatoekonomi/i/rgzyg3/meglere-melder-om-kuppe-trend-en-kaotisk-situasjon>

Stave, T.K. (2021b, 16. januar). *Kastet seg på kuppe-trend: - Kunne godt solgt uten megler.*

E24. <https://e24.no/privatoekonomi/i/oAk5gW/kastet-seg-paa-kuppe-trend-kunne-godt-solgt-uten-megler>

Vabø, I. B. (2019). *Omdømmet til Eiendomsmeglere*. [Bacheloroppgave, Høgskolen på

Vestlandet]. HVL Open. https://hvlopen.brage.unit.no/hvlopen-xmlui/bitstream/handle/11250/2603881/Vaboe_Ida%20Buene.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Vindum, A. (2017, 3. august). DNB Eiendom. *Eiendomsmegler - fra "cowboy" til strengt*

lovregulert yrke. <https://dnbeiendom.no/altombolig/meglerbloggen/vi-lever-av-godt-omdomme>

Vedlegg

Intervjuguide

Gruppe A – Eiendomsmeglere (6stk)

1. Hender det ofte at du har boligsalg som ikke følger en ordinær budrunde?
2. Hva er bakgrunnen for slik salgsstrategi?
3. Ville du anbefalt off-market salg i noen tilfeller? Hvorfor/hvorfor ikke?
4. Hvilke fordeler og ulemper ser du med off-market salg for boligmarkedet i Oslo?
5. Er det noen fordeler eller ulemper med off-market salg for eiendomsmeglingsbransjen som helhet?
 - a. Knyttet utfordringer til omsorgsplikt megler har for både selger og kjøper?
 - b. Utfordringer mht. hvitvasking?
 - c. Annet?
6. Ville du i noen tilfeller anbefalt din kunde å godta forsøk på kopping, dvs. bud direkte? Hvorfor/Hvorfor ikke?
7. Hvilke fordeler og ulemper ser du med kopping for boligmarkedet i Oslo?
8. Hvilke fordeler og ulemper ser du med kopping for eiendomsmeglingsbransjen?
9. En av de viktige oppgavene til eiendomsmegler vil være å fungere som en upartisk rådgivende part for både kjøper og selger. Er dette på noe vis problematisk i situasjoner vi har snakket om?
10. Noe annet å tilføye avslutningsvis som du føler vi ikke har fått dekket gjennom samtalen?

Gruppe B - Selgere som har solgt off-market (3 stk.)

1. Hva var bakgrunnen for at du valgte å selge off-market?
2. Hvordan var erfaringen din med det?
3. Ville du gjort det igjen? Eller anbefalt andre å selge off-market?
 - a. Hvorfor/Hvorfor ikke?
4. Hvilke rolle hadde eiendomsmegler?
5. Hva er viktig for deg når du skal velge megler til et off-market salg?
6. Har du noen tanker om off-market salg påvirker boligmarkedet på noe vis?
7. Har du noen tanker om off-market salg påvirker eiendomsmeglingsbransjen på noe vis?
 - a. Kunne du f.eks. vurdert å selge selv istedenfor å bruke megler?
8. Noe annet å tilføye avslutningsvis som du føler vi ikke har fått dekket gjennom samtalen?

Gruppe C - Selgere som har solgt via kopping (3 stk.)

1. Hva var bakgrunnen for at du valgte å selge din bolig uten en budrunde?
2. Hvordan var erfaringen din med det?
3. Ville du gjort det slik (kopping igjen? Eller anbefalt andre å selge via kopping?)
 - a. Hvorfor/Hvorfor ikke?
4. Hvilken rolle hadde eiendomsmegler i selve salget?
5. Hva er viktig for deg når du skal velge megler til et boligsalg neste gang?
 - a. Kunne du vurdert å selge selv etter denne erfaringen?
6. Har du noen tanker om kopping påvirker boligmarkedet på noe vis?
7. Har du noen tanker om kopping påvirker eiendomsmeglingsbransjen på noe vis?
8. Noe annet å tilføye avslutningsvis som du føler vi ikke har fått dekket gjennom samtalen?



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.:	254
---------------------	-----

Informasjon fra deltaker

Antall ord *:	16197
----------------------	-------

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: 40
Andre medlemmer i gruppen: Deltakeren har innlevert i en enkeltmannsgruppe

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