

BACHELOROPPGAVE

Hva er medhjelpers rolle under tvangssalg, og hva bør kjøpere være oppmerksom på?

av

128 Tor-André Teigland Johansen
148 Silje Flatabø Lavik

**What is the middleman's role during a foreclosure,
and what should buyers be aware of?**

Eiendomsmegling

BO6-2011

Mai 2016



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

Jeg gir med dette Høgskulen i Sogn og Fjordane tillatelse til å publisere oppgaven (Hva er medhjelpers rolle under tvangssalg, og hva bør kjøpere være oppmerksom på) i Brage hvis karakteren A eller B er oppnådd.

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

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

Ved gruppeinnlevering må alle i gruppa samtykke i avtalen.

Fyll inn kandidatnummer og navn og sett kryss:

128 Tor-André Teigland Johansen

JA NEI

148 Silje Flatabø Lavik

JA NEI

Forord

Dette er en avsluttende oppgave på vår bachelorgrad i eiendomsmegling ved Høgskulen i Sogn og Fjordane. Hensikten med oppgaven er å avdekke fallgruver for potensielle kjøpere av tvangssalgseiendommer, samt få innsikt i hva en medhjelpers rolle er ved tvangssalg.

Oppgaven sitt hovedfokus er gjøre rede for sentrale forskjeller mellom tvangssalg og et vanlig frivillig salg. Et av målene vi satte for oppgaven, var at dette kunne bli en form for guide (håndbok) for fremtidige kjøpere og vi gjennomgår derfor tvangssalgsprosessen fra start til slutt. På denne måten vil potensielle kjøpere være klar over hva de begir seg ut på, før de legger inn bud på en slik type eiendom.

Gjennom arbeid med oppgaven har vi tilegnet oss mye ny kunnskap om temaet som kan være relevant for oss som snart skal ut i arbeidslivet.

Vi ønsker å takke vår veileder Sverre Høgheim for gode råd gjennom prosessen. Vi vil også takke respondentene som stilte til intervju og tok seg tid til å svare på vår undersøkelse.

Sammendrag

I Norge har det i de siste årene vært en betydelig økning i antall tvangssalg. Det er derfor en stor sannsynlighet for at potensielle kjøpere vil komme over en slik type eiendom når de er på jakt etter ny bolig.

I denne oppgaven er formålet å gjøre potensielle kjøpere oppmerksom på de forskjellene en kommer over ved å kjøpe en eiendom på tvangssalg sammenlignet med en eiendom som selges frivillig. Vi påpeker de potensielle fallgruvene kjøpsinteresserte kan komme over ved å kjøpe en slik type eiendom. Videre ser vi på medhjelpers rolle ved tvangssalg.

I kapittel to, som omhandler teori, har vi forholdt oss til sekundærdata og presenterer hvordan gjennomføring av tvangssalg foregår i teorien. Datamaterialet vi har brukt er i hovedsak fra bøker og lovsamling. Vi starter med historikk for hvordan det var før den nye tvangsfullbyrdelsesloven av 1992 trådte i kraft, og hvilke konsekvenser dette fikk for gjennomføringen av tvangssalg. Vi gjennomgår salgsprosessen fra start til slutt og poengterer de største forskjellene ved tvangssalg og vanlig frivillig salg, samt trekker frem det potensielle kjøpere bør være ekstra oppmerksom på.

Metoden vi har valgt å bruke for å svare på vår problemstilling er kvalitativ metode. Dette ble et naturlig valg for oss, ettersom vi ønsket å få frem meninger og oppfattelser av fenomenet. Måten vi hentet inn primærdata på, var ved individuelle- personlige intervjuer. Vi intervjuet tre medhjelpere med god kompetanse og lang erfaring innenfor feltet. I neste del av oppgavene analyserer vi den informasjonen vi har hentet inn.

I kapittel fem, som er den siste delen av oppgaven, foretar vi en diskusjon ut i fra de funnene vi fant i vår datainnsamling. Videre i kapitlet kommer det en konklusjon og forslag til videre forskning.

Summary

In Norway, there has in recent years been a considerable increase in the number of foreclosures. Therefore there is a high probability that potential buyers will come across these kinds of property when they are looking for a new home.

The purpose of this thesis is to make potential buyers aware of the differences one comes across when buying a property in foreclosures compared to a property being sold voluntarily. We point out the potential pitfalls buyers may come across when buying this type of property. Furthermore, we look at the middleman's role in forced sales.

In chapter two we review how a foreclosure process works in theory. We start with the history of how it was before the new Enforcement Act from 1992 came into force, and the consequences this had for the execution of foreclosures. We review the process from start to finish and points out the main differences by foreclosures and regular voluntary sale, and highlights what the potential buyers should be extra aware of.

The methods we have chosen to respond to our questions are qualitative methodology. This was a natural choice for us, as we wanted to bring out the opinions and perceptions of the phenomenon. The way we collected primary data was with individual- personal interviews. We interviewed three assistants with expertise and long experience in the field. In the next part of the tasks we present the information we have gathered.

In chapter five, which is the last part of the thesis, we carry out a discussion based on the various types of research we conducted. Furthermore, the chapter includes a conclusion and suggestions for further research.

Hva er medhjelpers rolle under tvangssalg, og hva bør kjøpere være oppmerksom på?

Innholdsfortegnelse

1. Innledning	8
1.1 Problemstilling.....	9
1.2 Avgrensning.....	9
1.3 Begrepsavklaring.....	9
2. Teori	10
2.1 Historikk.....	10
2.2 Omsorgsplikt for formuesgodet.....	11
2.3 Innhenting av opplysninger.....	13
2.4 Salgsoppgave.....	14
2.5 Annonsering.....	15
2.6 Visning.....	15
2.7 Dekningsprinsippet.....	16
2.8 Budgivning.....	17
2.9 Oppgjør/overtakelse.....	20
2.10 Feil og mangler.....	22
3. Metode	23
3.1 Forberedelser.....	23
3.2 Validitet og reliabilitet	24
3.3 Forskningsdesign.....	24
3.4 Valg av forskningsdesign.....	25
3.5 Innhenting av data.....	26
3.6 Primær- og sekundærdata.....	27
3.7 Valg av metode.....	28
4. Empiri	29
4.1 Introduksjon.....	29
4.2 Økning i antall tvangssalg.....	30
4.3 Avertering av salgsobjektet.....	34
4.4 Kjøpers kunnskap.....	35

4.5 Kjøpers trygghet igjennom salgsprosessen.....	37
4.6 Fallgruver.....	38
4.7 Forkjøpsrett.....	40
4.8 Overtakelse.....	41
5. Drøfting, konklusjon og forslag til videre undersøkelser.....	43
5.1 Hvordan samsvarer resultatet av vår empiri med teorien?.....	43
5.2 I hvilken grad har vi lykket med å svare på problemstillingen?.....	43
5.3 Konklusjon.....	45
5.4 Forslag til videre undersøkelser.....	47
6. Vedlegg.....	48
7. Referanseliste.....	49

1. Innledning

Tvangssalg av fast eiendom og andel i borettslag gjennomføres når eier ikke har evne og/eller vilje til å betjene pantegjelden, og denne derfor er misligholdt (Tore Bråthen & Margrethe Røse Solli, 2013, s 173).

Her til lands har vi opplevd en betraktelig økning i antall tvangssalg de siste ti årene. I løpet av perioden har en sett antallet nesten doble seg, noe som gjør dette til et veldig aktuelt tema for oss når vi skal ut i arbeidslivet. Når namsretten skal avgjøre hvordan tvangsdekningen skal gjennomføres, står retten med to valg. Tvangsauksjon, eller tvangssalg med medhjelper. Tvangssalg med medhjelper er den mest brukte metoden i dag, og ble introdusert i 1992 som et alternativ til tvangsauksjon. Hovedtanken bak dette var å spare saksøkte og hans familie for de sosiale følgene, oppnå høyere pris, og ikke minst at tvangssalg ved medhjelper er ressursbesparende for samfunnet.

Det er med dette i bakhodet vi har utarbeidet problemstillingen vår. En av hovedgrunnene bak å bruke tvangssalg ved medhjelper er som nevnt å skjerme saksøkte og hans familie for de sosiale ulempene som kan forekomme av å få hjemmet sitt tvangssolgt. På bakgrunn av dette foreligger det ingen krav som tilsier at det må annonseres at den aktuelle eiendommen er lagt ut for tvangssalg, men det er lovpålagt at dette skal komme tydelig frem i salgsoppgaven. Kjøpsinteresserte kan derfor oppleve å ikke bli informert om at eiendommen selges etter tvangsfullbyrdelsesloven før de kommer på visning eller ser dette i salgsoppgaven. Dette kan komme litt brått på interessenter, med tanke på at det er andre regler som gjelder under tvangssalg kontra ordinære salg av eiendom. Etter vår mening er ikke lover og regler rundt tvangssalg allmenn kunnskap, og det tar litt tid å sette seg inn i salgsprosessen. Vi har derfor valgt å legge hovedfokus på hvordan kjøpsinteresserte opplever å kjøpe eiendom på tvangssalg, samt avdekke hvilke potensielle fallgruver de bør være oppmerksom på.

Det er vanskelig å spore opp kjøpere av tvangssolgte boliger, så vi har valgt å foreta kvalitative intervjuer av medhjelpere som har bistått ved tvangssalg. Det vi ønsket å oppnå med intervjuene er hvordan medhjelpere opplever de kjøpsinteresserte gjennom salgsprosessen. Å selge etter tvangsfullbyrdelsesloven byr på noe avansert jus, og vi er veldig interessert i hvordan kjøpsinteresserte håndterer dette, samt hvor bevisst de er før de legger inn bud på en slik type eiendom.

1.1 Problemstilling

Formålet med denne oppgaven er å belyse salgsprosessen rundt tvangssalg slik at potensielle kjøpere vil være godt forberedt før de eventuelt legger inn bud på en slik type eiendom. Vi legger vår hovedvekt på hva kunder bør være oppmerksom på, men vil også trekke inn generelle forskjeller på tvangssalg og vanlig frivillige salg. Problemstillingen vår er: «Hva er medhjelpers rolle under tvangssalg, og hva bør kjøpere være oppmerksom på?». Det vi ønsker å oppnå med denne oppgaven er å finne ut hvor bevisst kjøper er på de situasjonene som kan oppstå av å kjøpe en eiendom som tvangsselges. Videre tar vi mål av oss til at oppgaven vår kan bli en form for guide (håndbok) for potensielle kjøpere i fremtiden

1.2 Avgrensning

Oppgaven er avgrenset i den retning at vi ser på salgsprosessen fra kundenes perspektiv. Vi ønsker å avklare hvor bevisst de er på de forskjellene man møter ved å kjøpe en tvangssalgseiendom sammenlignet med å kjøpe en eiendom som selges frivillig. Ettersom den mest vanlige salgsmetoden er tvangssalg ved bruk av medhjelper, er det dette vi legger vekt på når vi gjennomgår salgsprosessen og ikke hvordan det foregår som tvangsauksjon. Videre har vi avgrenset ved at vi har forholdt oss til hvordan denne prosessen foregår i Bergen.

1.3 Begrepsavklaring

Det er to svært sentrale begreper som går igjen i oppgaven som vi vil avklare under dette punktet, altså saksøker og saksøkte. Saksøker er den som begjærer et tvangssalg "når det foreligger et alminnelig eller særlig tvangsgrunnlag for kravet, og dette tvangsgrunnlaget er tvangskraftig" (tvangsl, 1992, § 4-1). Saksøker kan for eksempel være en bank hvor en låntager ikke har klart å overholde sine forpliktelser og banken dermed ikke har andre muligheter enn å begjære tvangssalg for å få dekket sitt krav. Saksøker kan også kalles kreditor.

Saksøkte er den det blir begjært tvangssalg mot fordi han har misligholdt sine økonomiske forpliktelser og vil i eksempelet over være låntageren. Et annet begrep en kan bruke for saksøkte er debitor.

2. Teori

2.1 Historikk

«Etter tvangsfullbyrdelsesloven av 1915 kunne tvangssalg av fast eiendom bare foregå ved tvangsauksjon holdt av namsmyndighetene, jf. tvangsl. 1915 kap. 9.» (Bodil Næssvik, 2002, s 11). Grunnen til at tvangssalget skulle gjennomføres som en tvangsauksjon gjennom namsmyndighetene var at dette ble sett på som det mest betryggende alternativet. De annonserte tvangsauksjonene skjedde via Norsk Lysningsblad og lokale aviser, hvor de mente flest potensielle kjøpere ville bli nådd og på denne måten kunne oppnå best mulig pris for boligen.

«Tvangsloven av 1915 påla namsmyndighetene å varsle staten og enkelte offentlige finansieringsinstitusjoner dersom disse hadde rettigheter i det formuesgodet som skulle tvangsselges, jf. Tvangsl. 1915 § 122 annet ledd» (Bodil Næssvik, 2002, s 11).

Andre som hadde rettighet i formuesgodet, måtte selv følge med i Norsk Lysningsblad og lokalaviser for å ivareta sine egne interesser. «Dersom en panthaver med dårligere prioritet enn saksøker ikke ble oppmerksom på at formuesgodet de hadde rettigheter i var lagt ut for tvangssalg, kunne han risikere at formuesgodet ble solgt for så lav pris at fordringen hans ikke ble dekket av salgssummen» (Bodil Næssvik, 2002, s 11). Dette innebar både mye arbeid og en stor risiko for kreditorene.

Et annet moment ved tvangsauksjon etter tvangsl. av 1915 var at saksøkte og hans families interesser ikke ble særlig godt ivaretatt. Gjennom annonsering av eiendommen ble det offentlig kjent hvem som ikke hadde klart å overholde sine økonomiske forpliktelser. «Eiendommens adresse ble offentliggjort i annonsen, samtidig som det klart skulle fremkomme at det dreide seg om en tvangssauksjon» (Bodil Næssvik, 2002, s 12).

Den nye tvangsfullbyrdelsesloven av 1992 trådte i kraft 1. januar 1993. Tingretten fikk da muligheten til å utnevne en medhjelper ved gjennomføring av tvangssalget. Hensikten med dette var at tvangssalg skulle bli så likt frivillige salg, som mulig.

De som kan opptre som medhjelper, er eiendomsmeglere, advokater og namsmenn. Det mest vanlige er imidlertid enten å bruke eiendomsmegler eller advokat. En av fordelene med dette er at «de vil kunne utføre salgene raskere og bedre enn namsmyndighetene, da eiendomsmeglingsforetakene har et salgsapparat som er etablert for å forestå salg av eiendommer» (Margrethe Røse Solli & Tore Bråthen, 2013, a 174).

Ved å gjennomføre salget ved bruk av medhjelper blir det også en mindre påkjenning for saksøkte og hans familie fordi det blir lettere å «dekke over» at det dreier seg om et tvangssalg. Dette fører igjen til at en oppnår en høyere pris for eiendommene som vil gi bedre dekning for kreditorene.

2.2 Omsorgsplikt for formuesgodet

I tvangsfullbyrdelsesloven (1992, §11-15) finner vi bestemmelser for «omsorg for formuesgodet». Det står her at medhjelperen skal så langt det er mulig sørge for at formuesgodet ikke forringes under salget. Med dette menes at medhjelperen skal sørge for at formuesgodet ikke får en verdireduksjon, men heller prøve å oppnå en høyere verdi for eiendommen.

«Omsorgsplikten har sin bakgrunn i den spesielle situasjonen som ofte foreligger ved tvangssalg» (Bodil Næssvik, 2002, s.29). Eiendommer som tvangsselges, er ofte i dårligere stand enn eiendommer som selges frivillig. Grunnen til dette er at saksøkte gjerne har misligholdt flere økonomiske forpliktelser, og dermed ikke har vært i stand til å vedlikeholde eiendommen. En annen grunn er også at saksøkte ofte har liten interesse av å bruke tid og ressurser på en eiendom han ikke lenger skal eie, som fører til at eiendommene ofte er forfalne, skitne og rotete.

Dersom det er et behov for å iverksette tiltak for å hindre skade på eiendommen, eller tiltak som det er naturlig å foreta for at salget skal få best mulig pris som rydding, rengjøring og enkelt vedlikehold, skal medhjelperen varsle saksøkeren og andre panthavere som kan tenkes å ville begjære tiltaket. Etter begjæring fra panthaver kan medhjelper iverksette tiltaket. «Utgiftene til tiltaket skal forskutteres av den som har begjært det iverksatt» (tvangsl, 1992, §11-15).

Dersom ingen av de forespurte ønsker å forskuttere slike utgifter, kan medhjelper likevel iverksette tiltakene dersom han selv forskutterer utgiftene mot å få dem refundert av kjøpesummen (Tvangsl, 1992, §11-15).

Som nevnt tidligere innebærer medhjelperens omsorgsplikt å sørge for at eiendommen ikke forringes under salgsprosessen. Dersom det er fare for at eiendommen forringes eller salgsarbeidet blir vanskeliggjort fordi saksøkte fortsatt bor der, kan retten etter begjæring fra saksøkeren eller en annen panthaver ved kjennelse bestemme at eiendommen skal fravikes (Tvangsl, 1992, §11-14). Dersom fravikelsen trer i kraft betyr det at saksøkte må flytte fra eiendommen. Medhjelperen kan ikke selv begjære fravikelse av eiendommen, slik kompetanse er kun tillagt saksøker eller en annen panthaver (Bodil Næssvik, 2002, s.30).

For at man skal kunne begjære fravikelse må det som sagt være fare for at eiendommen forringes eller at salgsarbeidet blir vanskeliggjort, og det er tilstrekkelig at ett av vilkårene er oppfylt.

Når en skal vurdere om det er fare for at eiendommen forringes, må man foreta en vurdering ut ifra om dette vil skje uavhengig av om saksøkte bor på eiendommen eller ikke. Med andre ord må saksøkte være årsaken til at eiendommen forringes ut over det normale for at fravikelse skal kunne gjøres gjeldende (Bodil Næssvik, 2002, s.31).

Det andre alternativet for å begjære eiendommen fraveket, er at salgsarbeidet blir vanskeliggjort. Eksempler på dette kan være at saksøkte motsetter seg visninger av eiendommen, at han nekter å slippe inn takstmann og avskjærer medhjelpere tilgang til eiendommen (Bodil Næssvik, 2002, s.31).

2.3 Innhenting av opplysninger

Når en medhjelper får i oppdrag å selge en tvangssalgeiendom, får han i tillegg en del opplysninger vedrørende eiendommen. Når han har mottatt opplysningene fra tingretten, er neste steg å varsle de aktuelle partene om at tvangssalget er iverksatt.

«Medhjelperen skal så langt det er mulig straks underrette partene og kjente rettighetshavere om tvangssalget med opplysninger om hvem som er saksøker og hvilket krav tvangssalget er begjært for» (tvangsl, 1992, §11-16).

Det er viktig at medhjelperen kommer i kontakt med saksøkte så tidlig som mulig, slik at han får innhentet nødvendige opplysninger og kan starte med befaring. I tilfeller hvor saksøkte ikke er samarbeidsvillig til en befaring, kan tvangstaksering forekomme (Tore Bråthen & Margrethe Røse Solli, 2011, s.178).

I tvangsfullbyrdelsesloven (1992, §5-9) finner vi saksøktes opplysningsplikt som sier at «når namsmannen gir pålegg om det, har saksøkte plikt til å gi de opplysninger som er nødvendig for tvangsfullbyrdelsen og som saksøkte har adgang til». Saksøkte er også pliktig til å utgi denne informasjon etter forespørsel fra medhjelper. Det fremkommer også av loven at «I den utstrekning det er nødvendig for fullbyrdelsen, kan namsmannen kreve å få adkomst til boligen».

For medhjelper gjelder eiendomsmeglers opplysnings- og undersøkelsesplikt i henhold til eiendomsmeglingsloven §6-7 fullt ut, også når det kommer til tvangssalg (Tore Bråthen & Margrethe Røse Solli, 2011, s.178). En utfordring medhjelper kan møte på her, er at det vil komme tilfeller hvor saksøkte ikke er samarbeidsvillig, og det vil da være vanskelig å innhente nødvendige opplysninger fra han/henne.

Medhjelper må så langt det er mulig innhente opplysninger fra plan- og bygningsetaten, Statens kartverk, forretningsfører og lignende. I tilfeller hvor medhjelper ikke klarer å hente in lovpålagte opplysninger, «skal kjøperen før handel slutes, gis skriftlig orientering om grunnen til dette» (emgll, 2008, §6-7).

2.4 Salgsoppgave

I tvangsfullbyrdelsesloven (1992, § 11-24) står det at medhjelper skal utforme en skriftlig salgsoppgave om formuesgodet som gis til kjøpsinteresserte før bud inngis. Dette gjøres også ved vanlig frivillige salg og oppgaven skal inneholde de samme opplysningene som ved frivillig omsetning gjennom medhjelper så lenge dette er mulig. Eiendomsmeglers ordinære opplysningsplikt etter emgll. § 3-6 er utgangspunktet for hva salgsoppgaven skal opplyse om (Bodil Næssvik, 2002, s 34).

Innhenting av de opplysningene som kreves av emgll. § 3-6 kan i noen tilfeller by på utfordringer når det gjelder tvangssalgseiendommer. En årsak til dette er for eksempel at saksøkte velger å holde tilbake informasjon om eiendommen. I de tilfeller der medhjelper ikke får tilgang til den informasjonen som kreves, må han opplyse om grunnen til dette (Tvangsl, 1992, § 11-24).

I salgsoppgaven skal det opplyses om dette dreier seg om et tvangssalg eller et frivillig salg. Dette har stor betydning for interessentene ettersom en kjøper på tvangssalg har «begrenset adgang til å påberope mangler» (Tvangsl, 1992, § 11-24). Andre opplysninger som må være med i salgsoppgaven er om det kreves konsesjon for erverv av eiendommen, og at konsesjonsrisikoen i slike tilfeller ligger på kjøperen. Interessentene må informeres om det foreligger ikke-pengemessige heftelser som fortsatt skal hefte ved eiendommen etter overdragelsen og de må være informert om det foreligger odel på eiendommen og at de selv bærer risikoen for odelsløsning dersom dette skjer (Tvangsl, 1992, §11-24).

I Tvangsfullbyrdelsesloven (2012, § 11-24) står det også at kjøpsinteresserte skal informeres om hvem kjøpesummen skal betales til. Grunnen til dette er at det ikke nødvendigvis er megler denne summen skal overføres til ettersom namsretten i noen tilfeller selv foretar oppgjøret.

2.5 Annonsering av tvangssalgseiendom

Det første en gjør når man er på jakt etter ny bolig, vil være å orientere seg om hva som er på markedet. Man vil trolig ta en titt i forskjellige aviser og annonser som averteres på internett og det er dermed en sjanse for at man kommer over en eiendom som tvangsselges som fanger oppmerksomheten.

I tvangsfullbyrdelsesloven (1992, § 11-25) står det at eiendommen skal averteres på samme måte som ved frivillig salg. Dette betyr altså at det ikke er noe krav om det skal stå i annonsen at det dreier seg om et tvangssalg. Begrunnelsen for dette er hensynet til saksøkte og hans familie i tillegg til at det kan virke hemmende for hvilken pris som oppnås for eiendommen.

Det kan likevel oppstå situasjoner hvor medhjelper mener han vil kunne oppnå en høyere pris for eiendommen dersom det markedsføres at det dreier seg om et tvangssalg og han vil da ha mulighet til å gjøre dette. Medhjelper må her ta stilling til at han har et krav om at «det skal tas hensyn til saksøktes interesser og ønsker i den utstrekning forholdene tillater det» (tvangsl, 2012, §5-10) og må ta en vurdering ut i fra dette. «Hvis det vil være en påkjenning for saksøkte om salgsannonsen opplyser om at det er et tvangssalg, og opplysningene ikke vil fremme salgsprosessen, skal den ikke medtas» (Bodil Næssvik, 2002, s 34).

Det kan oppstå situasjoner der interessenter reagerer på at det ikke er opplyst i annonsen at det dreier seg om et tvangssalg. Disse interessentene ønsker ikke å kjøpe slike type eiendommer nettopp på grunn av de spesielle bestemmelsene som gjelder for tvangssalg. Hensynet til saksøkte og hans familie vil i slike tilfeller komme høyere enn hensynet til interessentene (Tore Bråthen & Margrethe Røse Solli, 2011, s 179).

2.6 Visning (Besiktigelse)

Nedenfor bygger vi på (Bodil Næssvik, 2002).

Som ved vanlig frivillige salg skal besiktigelse av eiendommer som tvangsselges, skje gjennom visninger. Den saksøkte er pliktig til å gi medhjelper, namsretten eller deres representant adgang til leiligheten for å kunne gjennomføre dette. Namsretten kan også velge at saksøkte ikke får være til stede under visningene.

Det kan enten holdes felles visninger som innebærer at det har vært annonsert et tidspunkt hvor dørene er åpne for at de interessentene som ønsker skal kunne komme å se på den

aktuelle eiendommen, eller det kan holdes «lukkede visninger» hvor en eller flere interessenter blir invitert og det dermed ikke har vært noe forhåndsannonsering.

Medhjelper må velge den type visninger som gir best utbytte for salgsprosessen samtidig som han må ta hensyn til saksøkte og hans familie. Dersom det vil være en påkjenning for saksøkte at det annonseres visninger, vil det beste alternativet være å heller avtale et visningstidspunkt med aktuelle interessenter.

At visningene skal holdes på samme måte som ved vanlig frivillige salg kan by på utfordringer, dersom saksøkte fortsatt bor på eiendommen. Medhjelper er avhengig av at han har tilgang til eiendommen på visningstidspunkt og at den er presentabel. I tilfeller hvor saksøkte ikke er samarbeidsvillig i salgsprosessen bør medhjelperen vurdere om han skal oppfordre saksøker eller andre rettighetshavere til å begjære eiendommen fraveket. Det er tingretten som avgjør begjæring om fravikelse og det kan da være aktuelt å beslutte at saksøkte må fraflytte eiendommen, eller at saksøkte ikke får oppholde seg på eiendommen under visninger.

2.7 Dekningsprinsippet

For at et tvangssalg skal kunne gjennomføres må dekningsprinsippet være oppfylt. Med andre ord setter altså dekningsprinsippet minstegrensen for hva den aktuelle boligen kan selges for. I Tvangsfullbyrdelsesloven (1992, § 11-20) står det at salget bare kan gjennomføres dersom høyeste bud er tilstrekkelig til å dekke alle pengeheftelser med bedre prioritet enn saksøkers krav. «Heftelser som har bedre prioritet enn saksøker og som ikke er pengeheftelser, må overtas av kjøper i tillegg til kjøpesummen» (Tore Bråthen & Margrethe Røse Solli, 2011, s 181). Eksempel på slike heftelser er veirett, rett til båtplass og lignende.

Dersom medhjelper oppdager at dekningsprinsippet ikke kan oppfylles fordi markedet ikke er villig til å betale et slikt beløp for eiendommen, skal han straks informere saksøker og namsretten om dette. Saksøker vil da ha mulighet til å fremme innsigelser innen to uker. Dersom det ikke kommer inn et bud som er stort nok til å oppfylle dekningsprinsippet, skal namsretten heve saken (tingsl, 1992, § 11-20)

2.8 Budrunde

Nedenfor bygger vi på (Bodil Næssvik, 2002).

Som ved frivillig omsetning av fast eiendom kan medhjelper motta bud både før og etter at eiendommen er avertert og besikttet av kjøpsinteresserte (Bodil Næssvik, 2002, s36).

Budgivningen under et tvangssalg har samme retningslinjer og prosedyrer som ved et frivillig salg, med noen tvister. Budrunden skal følge avtalelovens og eiendomsmeglerlovens bestemmelser, med mindre tvangsfullbyrdelsesloven sier noe annet. I

tvangsfullbyrdelsesloven står det blant annet at de alminnelige avtalerettslige regler må være overholdt for at budet skal være bindende for byder. Men om byder etter alminnelige avtalerettslige regler er ubundet av sitt bud, kan ikke namsretten stadfeste salget (tvangsl. § 11-30). Budet kan dermed ikke stadfestes av namsretten om medhjelper f. eks har holdt tilbake viktige opplysninger av betydning for budgivningen (avtl, § 30 annet ledd).

Hvem kan by ved tvangssalg?

Alle med rettslig handleevne kan være bydere, dette inkluderer også saksøkte i tvangssalget. Det finnes allikevel noen restriksjoner, dette finner en i tvangsl. § 2-11.

De som er utelukket fra å kjøpe selv eller opptre som fullmektig for kjøper er:

- ved tvangssalg gjennom tingretten; tingrettens ansatte,
- ved tvangssalg gjennom namsmannen; namsmannens og tingrettens ansatte,
- medhjelper ved et tvangssalg og dennes ansatte, og
- rettsvitne ved et auksjonssalg”

(tvangsl, 1992, § 2-11)

Begrunnelsen for at personer tilknyttet namsapparatet avskjæres som bydere, er ønsket om å sikre publikums tillit til at medhjelpere opptre korrekt i forhold til saksøkte og rettighetshavere (Bodil Næssvik, 2002, s36). En sikrer dermed at medhjelper vil yte sitt beste for å oppnå best mulig pris, og forhindre såkalt innside-handel. Denne loven åpner også for diskusjon. Ettersom loven tilsier at namsmannen og dens ansatte er utelukket fra å kjøpe selv, eller opptre som fullmektig for kjøper, kan ansatte i praksis aldri kjøpe eiendommer som tvangsselges i eget distrikt. Selv om namsretten har overlatt tvangssalget til en utenforstående eiendomsmegler (medhjelper), vil ikke de kunne legge inn bud. Dette kan sees på som

urimelig for denne gruppen interessenter. Samtidig medfører denne løsningen at det blir færre potensielle kjøpere.

Det er utrolig viktig under et tvangssalg at man kan stole på at medhjelper har en nøytral rolle. Ved å ha strenge lover som regulerer bestemmelsene for tvangssalg ved medhjelper, opprettholder en denne tilliten. Hadde namsmannen og namsrettens ansatte hatt mulighet til å legge inn bud ved salg gjennom medhjelper, kunne en risikert at namsretten tilsidesatte vurderingen av hvilken salgsmåte som gir best utbytte, og heller overløt salget til en eiendomsmegler eller advokat slik at de selv fikk muligheten til å kjøpe (Bodil Næssvik, 2002, s37).

Når er et bud bindende for byder?

Ser man dette fra kjøpers side, er det viktig å vite at etter alminnelige avtalerettslige prinsipper er byder bundet av et bud som har kommet til mottakers kunnskap. I forskrift om eiendomsmegling ser en at oppdragstaker skal kun formidle bud, aksepter og avslag som er gitt skriftlig. Oppdragstaker skal innhente gyldig legitimasjon og signatur fra budgiver før bud formidles (forskrift om eiendomsmegling, § 6-3). Dette er en nylig endring i forskriftene som tredde i kraft 01.01.2014 som ble vedtatt for å sikre senere dokumentasjon av budrundene, som igjen er et tiltak for å sikre tilliten til meglere. Etter endt budrunde har man rett til å se budjournalen hvis man ønsker, og kan kontrollere at budrunden har gått riktig for seg.

I avtaleloven § 7 ser en at et bud er et tilbud i avtalerettslig forstand. Byder kan derfor trekke sitt bud tilbake så lenge det ikke er kommet til mottagers kunnskap. Det vil si at budet kan i teorien trekkes tilbake dersom budet ikke har blitt videreformidlet til selgeren. Under tvangssalg kan det stilles spørsmål om hvem som må ha fått kunnskap om budet for at det ikke skal kunne trekkes tilbake. Under et frivillig salg er det som regel hjemmelshaver som er selger, og må ha blitt informert om budet. I et tvangssalg er hjemmelshaver den saksøkte, og er ikke personen som har tatt initiativet til salg av eiendommen. Dette taler for at saksøkte ikke bør anses som mottaker slik som står beskrevet i avtaleloven § 7. Det er derfor mest nærliggende at saksøker betraktes som riktig mottager av budet (Bodil Næssvik, 2002, s38).

I tvangsfullbyrdelsesloven står det også at saksøker kan frigjøre byder, noe som må innebære at han også er den byder blir bundet overfor (tvangsl. § 11-26). Konsekvensen av dette må være at byder kan trekke tilbake sitt bud inntil medhjelperen har forelagt budet for saksøker til vurdering (Bodil Næssvik, 2002, s38).

Hvor lenge er byder bundet?

Når det kommer til hvor lenge en byder er bundet, skiller tvangssalgseiendommer seg vesentlig fra frivillig omsetning. Ved frivillig omsetning er det ikke noe krav til hvor lenge byder må være bundet av sitt bud for at det skal være gjeldene, med andre ord tas alle bud i betraktning uavhengig av hvor lenge den enkelte ønsker at budet skal gjelde.

For tvangssalgeiendommer er hovedregelen at det bare kan tas hensyn til bud som er bindene for byder i minst seks uker (Tvangsl, 1992, §11-26). Det potensielle kjøperen bør være ekstra oppmerksomme på her er at det er *minst* seks uker. For kjøper betyr dette at han vil være bundet av sitt bud også etter seks uker.

«Hovedregelen om at det kun skal tas hensyn til bud som er bindende for byder i minst seks uker, kan settes til side dersom partene og rettighetshaverne samtykker» (Bodil Næssvik, 2002, s.39). Med dette menes altså at både saksøker, saksøkte og andre rettighetshavere må gi sitt samtykke for at dette skal være et alternativ. Det vil da være mulig å godta bud som er bindende ned til 15 dager (tvangsl, 1992, §11-26).

I tvangsfullbyrdelsesloven (1992, §11-26) står bestemmelsene for når en byder ikke lenger er bundet av sitt bud. Dersom retten stadfester et bud, vil så klart andre bydere ikke lenger være bundet av sine bud. Videre kan retten ved kjennelse nekte å stadfeste noe bud og da vil samtlige bydere løses fra sine bud. Bydere vil også løses fra sine bud dersom saksøkeren gir avkall på adgangen til å begjære bud stadfestet.

For at en saksøker skal kunne la være å begjære bud stadfestet, kreves det at saksøker har rimelig grunn (tvangsl, 1992, §11-28). Et eksempel på hva som kan være en rimelig grunn er dersom saksøker kjenner til at det vil komme inn vesentlig høyere bud ved ny budrunde.

Medhjelpers vurdering av budene

«Bud som medhjelperen har mottatt, må han vurdere opp mot hvilken pris det antas at markedet er villig til å betale for tilsvarende eiendommer» (Bodil Næssvik, 2002, s.40). De faktorene man må ta hensyn til her er at budene må vurderes i forhold til saksøkers og andre panthaveres krav og det bør være på nivå med markedspris. Dersom medhjelperen ikke får inn bud som kan forventes av markedet, anbefaler han gjerne en ny annonserunde eller utsettelse av salget.

«Når medhjelperen har mottatt ett eller flere bud som bør godtas, skal medhjelperen straks forelegge budene for saksøker med spørsmål om saksøker vil begjære noen av dem stadfestet» (Tvangsl, 1992, §11-28).

Hovedregelen er at det er det høyeste budet som skal begjæres stadfestet. Dette er med tanke på saksøkte og pantekreditorer. Dersom en ville stadfestet andre bud enn det høyeste, ville dette fått konsekvenser for pantekreditorer i den retning at færre ville fått dekket sitt krav ved salget, eventuelt at de ville fått lavere dekning i sine krav. For saksøkte ville konsekvensen blitt at han ville blitt sittende igjen med en større restgjeld enn nødvending, eventuelt mindre egenkapital om tvangssalget ville gått med «overskudd» (Bodil Næssvik, 2002, s.41).

2.9 Oppgjør/Overtakelse

I Tvangsfullbyrdelsesloven (1992, § 11-31) står det at kjøper overtar risikoen for eiendommen på oppgjørsdagen. Oppgjørsdagen er tre måneder regnet fra den dag medhjelperen forelegger bud for rettighetshaverne og retten etter tvangsl §11-29 (tvangsl, 1992, §11-27). Kjøper blir også eier av eiendommen når han har betalt kjøpesummen (tvangsl, 1992, §11-31).

Eiendomsovergangen skjer samtidig med eller etter at kjøper har overtatt risikoen for eiendommen (Bodil Næssvik, 2002, s 52). Det kan likevel under spesielle omstendigheter skje at risiko- og eiendomsovergang går over på kjøper før oppgjørsdagen, dersom han allerede har tiltrådt eiendommen (tvangsl, 1992, §11-31). For eksempel, om eiendommen står tom/er fraflyttet, kan medhjelper godkjenne at kjøper får tilgang på eiendommen før oppgjørsdagen. Dette gjelder også dersom det er fare for at saksøkte kommer til å gjøre skade på eiendommen (tvangsl, 1992, § 11-31). Eventuell innflytning kan kun skje om hele kjøpesummen er betalt før oppgjørsdato. Dersom kjøper ønsker å flytte inn før ankefristens utløp, er det han som sitter med risikoen. Det betyr at det fra innflyttingsdagen er kjøpers ansvar om f.eks boligen skulle brenne ned eller lignende. Det anbefales derfor å ikke flytte inn før ankefristens utløp.

Risiko- og eiendomsovergang kan også skje etter oppgjørsdagen. I tvangsfullbyrdelsesloven (1992, §11-27) står det at kjøpesummen skal betales innen oppgjørsdagen, men betalingsplikten inntreer likevel ikke før to uker etter at stadfestelseskjennelse er rettskraftig. Dersom kjennelsen foreligger så sent at oppgjørsdagen kommer mindre enn to uker etter stadfestelsen er rettskraftig, utsettes betalingsfristen og tidspunktet for eiendomsovergang (Bodil Næssvik, 2002, s 52).

Når risiko- og eiendomsovergangen er gjennomført, skal eiendommen være disponibel for kjøper (Bodil Næssvik, 2002, s 52). Det kan likevel oppstå situasjoner hvor saksøkte er vanskelig når det kommer til spørsmålet om fraflytting av eiendommen. I slike tilfeller kan kjøper begjære tvangsfullbyrdelse fordi avtalen ikke har blitt oppfylt frivillig. Grunnlaget for tvangsfullbyrdelsen er stadfestelseskjennelse, og kjøper skal ikke betale gebyr til staten i disse tilfellene (tvangsl, 1992, §11-31). Kjøper må imidlertid selv dekke andre utgifter som oppstår i forbindelse med tvangsfullbyrdelsen.

Hovedregelen for kjøpere er at de skal ta over eiendommen uten pengeheftelser (tvangsl, 1992, §11-31). Det vil si at når bud er stadfestet og kjøpesummen er betalt, vil som regel pengeheftelser bli opphevet. Det kan imidlertid oppstå situasjoner hvor en kjøper ved tvangssalg kan bli tilbudt å tre inn som ny debitor i en løpende låneavtale som en del av finansieringen (Bodil Næssvik, 2002, s 53).

Det er viktig at kjøpere er klar over at dersom de ikke betaler kjøpesummen innen oppgjørsdagen, påløper det forsinkelsesrenter. Dersom kjøperen ikke betaler hele kjøpesummen med renter innen en frist på to uker, vil kjøpet bli hevet (tvangsl, 1992, §11-32). Retten vil da oppheve stadfestelseskjennelsen og deretter informere medhjelper om at salget skal fortsettes.

Dersom det har kompt skader på eiendommen etter kjøper overtok risikoen for den, vil han være ansvarlig for å erstatte tap som skyldes at kjøperen ikke har holdt eiendommen forsikret mot brann og annen tingsskade i den utstrekning det er vanlig (tingsl, 1992, §11-32). Når eiendommen blir solgt på nytt etter opphevelsen, er kjøper også ansvarlig for forskjellen overfor rettighetshaverne dersom de fikk bedre dekning for det første salget sammenlignet med det andre (tingsl, 1992, §11-32)

2.10 Feil og Mangler

Når oppgjøret og overtakelse har funnet sted, hender det at kjøper ikke er fornøyd med boligen han sitter igjen med. Dersom en da ikke er klar over hva det innebærer at eiendommen har blitt solgt etter tvangsfullbyrdelseslovens bestemmelser og ikke avhendingsloven slik som ved et frivillig salg, vil kjøperen få seg en overraskelse. Det en som kjøper bør være svært oppmerksom på før en legger inn bud på en tvangssalgseiendom, er hvor begrensede muligheter en har til å påberope seg mangelskrav.

I Tvangsfullbyrdelsesloven (1992, §11-39) defineres det hva som må til for at det foreligger mangel. For det første foreligger det mangel dersom «formuesgodet ikke svarer til opplysninger om vesentlige forhold som medhjelper har gitt, og som kan antas å ha innvirket på kjøpet». Et eksempel på dette kan være at medhjelper har opplyst i salgsoppgaven at det følger med parkeringsplass på eiendommen og det viser seg at dette ikke er tilfellet. Videre foreligger det mangel dersom «medhjelperen har forsømt å gi opplysninger om vesentlige forhold som denne måtte kjenne til og som kjøperen hadde grunn til å regne med å få, såfremt unnløstelse kan antas å ha innvirket på kjøpet». Til slutt vil det også foreligge mangel dersom «formuesgodet er i vesentlig dårligere stand enn kjøperen hadde grunn til å regne med». For at det skal foreligge mangel må det altså enten dreie seg om manglende opplysninger fra medhjelper eller at det foreligger mangel på selve formuesgodet.

Det kjøper bør være svært bevisst på her, er at dersom det foreligger mangler kan han kreve prisavslag, men han kan ikke heve kjøpet på grunn av mangler. Erstatning kan bare kreves av medhjelperen dersom denne har utvist skyld eller det foreligger annet særskilt rettsgrunnlag (tvangsl, 1992, §11-39). Med andre ord må medhjelper ha opptrådt uaktsomt for at dette skal være et alternativ.

Krav om prisavslag eller erstatning gjøres gjeldende ved søksmål som reises for den tingretten som har behandlet tvangssalget. I de tilfeller hvor prisavslag kreves, må kjøpesummen likevel betales, men kjøperen kan kreve at en del av kjøpesummen ikke skal utbetales til de berettigede dersom retten ikke finner kravet om prisavslag åpenbart grunnløst (tvangsl, 1992, §11-39). Kjøper må reise søksmålet om prisavslag innen to måneder fra forfallstidspunktet for at det skal være mulig å holde tilbake en del av kjøpesummen. Har dette blitt gjort etter fristen, utbetales beløpet til de aktuelle rettighetshaverne (tvangsl, 1992, §11-39).

3. Metode

Enhver undersøkelse går gjennom et sett av forholdsvis klare faser. Forskere vil måtte ta avgjørelser i hver av disse fasene som vil få konsekvenser for undersøkelsens gyldighet og troverdighet. *De første tre fasene vil være felles samme hva slags metode vi velger for innsamling av data – kvalitativ eller kvantitativ.* (Dag Ingvar Jacobsen, 2015, s.63).

3.1 Forberedelser

«Forskning starter med en eller annen virkelighet som man ønsker mer kunnskap om. Utgangspunktet for all forskning er nysgjerrighet» (Asbjørn Johannes, Per Arne Tuft & Line Christoffersen, 2010, s 32). Forskningsspørsmål, også kalt problemstilling, skiller seg fra hverdagslige spørsmål ettersom de bør være mer gjennomtenkte.

«En problemstilling er vanligvis spørsmål som viser hva undersøkelsen skal gi svar på» (Asbjørn Johannes, Per Arne Tuft & Line Christoffersen, 2010, s 59). Forskere ønsker å finne svar på ett eller flere spørsmål. Det er svært viktig at man formulerer en god problemstilling ettersom problemstillingen skal bidra til å avgrense og gi retning til det videre arbeidet. Johannesen, Tuft og Christoffersen (2010, s.59) hevder at det er problemstillingen som styrer valg av metode og som avgjør hvor vellykket forskningsprosjektet er.

En problemstilling kan enten være beskrivende/deskriptiv eller forklarende/kausale som krever ulike undersøkelsesopplegg. Når man har en beskrivende problemstilling, er ønsket å beskrive dagens situasjon. Dette er også den vanligste formen for problemstilling. Forklarende/kausale problemstillinger har et annet formål, nemlig å måle hvilke virkninger eller effekter et tiltak har (Dag Ingvar Jacobsen, 2015, s.63).

«I tillegg vil vi ofte se at problemstillingen varier med hensyn til hvor klar den er, det vil si hvor godt forstått den er» (Dag Ingvar Jacobsen, 2015, s.64). Vi skiller dermed mellom eksplorerende eller testende problemstilling. En eksplorerende problemstilling anvender man dersom hensikten er å utdype det vi vet lite om. En testende problemstilling blir brukt dersom ønsket er å se rekkevidden eller omfanget av et fenomen.

3.2 Validitet og reliabilitet

En undersøkelse er en metode til å samle inn empiri, og den bør tilfredsstillende to krav.

Empirien må være gyldig og relevant (valid) og den må være pålitelig og troverdig (reliabel) (Dag Ingvar Jacobsen, 2015, s.16).

For at empirien skal kunne ha gyldighet og relevans, betyr dette at en faktisk gir svar på de spørsmålene en har stilt. Vi skiller mellom intern gyldighet og ekstern gyldighet.

«Interngyldighet går på hvorvidt vi har dekning i våre data for de konklusjonene vi trekker» (Dag Ingvar Jacobsen, 2015, s.17). Med dette menes at med de opplysningene vi samler inn, må vi kunne forsvare den konklusjonen vi kommer frem til.

«Den eksterne gyldigheten sier noe om i hvilken grad et funn kan generaliseres til å gjelde også i andre sammenhenger» (Dag Ingvar Jacobsen, 2015, s.17). For at det skal være mulig å generalisere et funn til å gjelde i andre sammenhenger enn det opprinnelige formålet, må det som er studert være representativt for den sammenhengen vi ønsker å overføre vår studie til.

For at empirien skal kunne sies å være pålitelig og troverdig må undersøkelsen være til å stole på. Forhold som gjør at undersøkelsen er til å stole på, er at den blir gjennomført på en troverdig måte og at den ikke har åpenbare feil, som fører til at resultatene blir feil.

3.3 Forskningsdesign

Når problemstillingen er på plass, er neste fase å finne det undersøkelsesopplegg som er best egnet til den spesifikke problemstillingen. Valg av undersøkelsesopplegg vil ha stor påvirkning på undersøkelsens gyldighet (Dag Ingvar Jacobsen, 2015, s.89). «Et viktig skille går mellom design som kalles beskrivende eller korrelasjonelle, og de som kalles kausale» (Dag Ingvar Jacobsen, 2015, s.64).

Når man velger undersøkelsesopplegg skiller Jacobsen (2005, s.87) mellom ekstensiv, som vil si at vi går i bredden og mellom intensiv, som vil si at vi går i dybden. Videre går det et skille mellom om studien skal være beskrivende (deskriptive) eller forklarende (kausale).

Ved å bruke intensive design menes som nevnt at man ønsker å gå i dybden på et fenomen. Et slikt opplegg legger opp til at man studerer mange variabler og få enheter. Man søker en detaljert og grundig forståelse. «Å gå i dybden er et forsøk på å få fram så mange nyanser og detaljer som mulig i selve fenomenet» (Dag Ingvar Jacobsen, 2005, s.89).

Intensive design er «virkelighetsnære», med dette menes at undersøkelsen tar utgangspunkt i de som blir studert. De er på jakt etter de undersøktes forståelse og oppfattelse av fenomenet og de som blir undersøkt kjenner seg igjen i beskrivelsen. Intensive undersøkelsesopplegg vil som regel ha høy intern gyldighet.

Ekstensive opplegg som går mer i bredden, legger opp til at man studerer mange enheter med noen få sentrale variabler. Hensikten med å bruke ekstensive opplegg er at man ønsker å få frem hvor vanlig eller uvanlig et fenomen er. «Når vi går ekstensivt til verks, undersøker vi hvordan et fenomen opptrer i forskjellige kontekster» (Dag Ingvar Jacobsen, 2005, s.94). En ekstensiv undersøkelse øker også sannsynligheten for å få frem resultater som kan generaliseres til hele populasjoner.

Ettersom det er mange enheter som er fokus ved ekstensive design vil det bli umulig å fange opp alle nyanser. Dette betyr at denne type design ofte er «virkelighetsfjerne», med dette menes at de som blir undersøkt ikke kjenner seg igjen i undersøkelsen.

Kausalt design benyttes når man ønsker å finne en årsakssammenheng mellom to variabler. Årsakssammenheng er det samme som kausalitet, man ønsker for eksempel å undersøke om størrelsen på en klasse har samvariasjon med hvor fornøyd studentene er. Når problemstillingen er formulert på en slik måte, «flytter vi fokus fra beskrivelse og forståelse til mer teoretiske fenomener eller variabler og til kausalitet» (Dag Ingvar Jacobsen, 2015, s.103).

3.4 Valg av forskningsdesign

Når vi skulle bestemme oss for hvilke forskningsdesign som ville vært best egnet for vår problemstilling, var det ikke et vanskelig valg. Vi hadde et klart mål for hvordan vi ville gå til verks for å svare på problemstillingen. Vi ønsket å belyse problemstillingen i en retning av dybde, nyanser og forholdet mellom individ og kontekst, og det ble dermed et naturlig valg for oss å bygge på intensive design.

3.5 Innhenting av data

Hvilken måte man innhenter data på avhenger av hvilke type informasjon man ønsker å samle inn. Vi skiller mellom kvantitative og kvalitative data, også kalt et skille mellom tall og ord. «Kvalitative og kvantitative data er like gode, men egner seg til å belyse ulike spørsmål og problemstillinger» (Dag Ingvar Jacobsen, 2015, s.125).

Kvalitative data operer med ord. Med det menes at forskeren går inn i en naturlig relasjon med den som undersøkes. «Kvalitative data er best egnet der vi vet lite om det temaet vi har bestemt oss for å undersøke – problemstillingen er uklar» (Dag Ingvar Jacobsen, 2015, s.133). Måten man innhenter kvalitative data på er gjerne gjennom personlige intervju eller observasjoner. På denne måten får forskeren en viss nærhet til den som blir undersøkt og spørsmålene blir besvar ut i fra hva den undersøkte oppfatter og mener. Forskerne legger her lite føring på den informasjonen som kommer inn, altså det er ingen faste spørsmål med faste svaralternativ.

En kan påstå at kvalitative tilnærminger har høy relevans ved at de får frem den «riktige» forståelsen av et fenomen eller en situasjon. Det vil da være de som undersøkes som i stor i grad definerer hva som er den «riktige» forståelsen (Dag Ingvar Jacobsen, 2015, s.129). En kvalitativ tilnærming er fleksibel, som vil si at problemstilling, undersøkelsesopplegg, datainnsamlingsmetode og analyse kan endres underveis i prosessen.

Kvalitative data har både fordeler og ulemper. Å samle inn kvalitative data er en tidkrevende prosess og krever mye ressurser. Det er derfor vanlig at man har få respondenter når man foretar en slik innsamling av data. Dette fører igjen til at kvalitative data blir vanskelig å generalisere ettersom man ikke kan si at de undersøkte er representative.

Kvantitative data operer med størrelser og tall. «Kvantitativ metode egner seg best når vi har ganske god forhåndskjennskap til det temaet vi undersøker, når problemstillingen er relativt klar» (Dag Ingvar Jacobsen, 2015, s.136). Den mest vanlige måten å innhente kvantitative data på er ved bruk av spørreskjema med faste svaralternativer. Informasjonen man henter inn er lett å behandle ved hjelp av datamaskiner og statistikkprogrammer som gjør at prosessen blir mindre tidkrevende enn ved en kvalitativ metode. Kvantitative data er standardisert som gjør at det er lite kostbart å innhente store mengder data. Dette fører igjen til at man kan ha mange respondenter og få et representativt utvalg som gir oss muligheten til å generalisere funnene til alle vi ønsker å uttale oss om.

«Den største faren med kvantitative data er at de kan gi et overfladisk preg på undersøkelsen» (Dag Ingvar Jacobsen, 2015, s.135). Ettersom man ved en kvantitativ metode ønsker å nå mange enheter på en kostnadseffektiv måte, kan den ikke være for kompleks og det er vanskelig å gå i dybden. En kvantitativ metode er også mindre fleksibel ettersom det å endre på problemstilling, undersøkelsesopplegg, datainnsamlingsmetode og analyse underveis i prosessen ofte kan bli svært kostbart og i visse tilfeller ødelegge troverdigheten til undersøkelsen.

3.6 Primær- og sekundærdata

Innhenting av data kan skilles i to kategorier: primær- og sekundærdata. Primærdata er opplysninger som er innhentet for første gang. Forskeren går direkte til kilden for å innhente informasjonen. På denne måten får forskeren bedre kontroll over den informasjonen som innhentes ved selv å velge hvem han vil intervju og hvilke spørsmål som stilles. Dette fører igjen til at forskeren har bedre kontroll over validiteten og reliabiliteten til informasjonen. Måter man kan innhente primærdata på, er ved å benytte metoder som intervju, observasjon eller spørreskjema.

Sekundærdata er opplysninger som har blitt innhentet av andre. Denne type data vil som regel være skreddersydd til det formålet den opprinnelige datainnsamleren hadde, som gjør at det kan være begrenset hvilken informasjon som vil være aktuell for den nye forskeren (Dag Ingvar Jacobsen, 2015, s.171).

Ved sekundærdata kan det være vanskelig å få tak i rådata. Grunnen til dette er at det ofte er ferdig transformerte data som presenteres. Sekundærdata er ofte manipulert for å passe til den opprinnelige forskerens behov som fører til at vi gjerne må bruke manipuleringer vi ikke liker fordi vi ikke har mulighet til å lage våre egne omforminger (Dag Ingvar Jacobsen, 2015, s.171).

«Det vil ofte være ideal å bruke ulike typer data, både primær- og sekundærdata. Hvis vi benytter oss av flere ulike data, kan disse brukes til å berike og kontrollere hverandre» (Dag Ingvar Jacobsen, 2015, s.140).

3.7 Valg av metode

Når det kom til valg av metode, skjønnte vi fort at kvalitativ metode ville være best egnet for vår problemstilling. Som nevnt i kapittel 1 er et av målene med oppgaven å avdekke hvor bevisst kjøpere er på situasjonene som kan oppstå ved å kjøpe eiendom som tvangsselges. Med tanke på dette var det svært ønskelig for oss å snakke med kjøpere som hadde vært med i en slik prosess, men det viste seg å være vanskeligere enn vi hadde forutsett. Vi valgte derfor å intervju medhjelpere som har bistått med tvangssalg for å høre hvordan deres oppfattelse av kjøpernes kunnskap rundt en slik prosess er. Et annet mål vi satte for oppgaven, var at vi ønsket at den kunne bli en form for guide (håndbok) for potensielle kjøpere i fremtiden.

Grunnen til at vi valgte kvalitativ metode var at vi ønsket å gå i dybden på problemstillingen. Måten vi valgte å samle inn primærdata på, var gjennom individuelle- personlige intervjuer ettersom vi var på jakt etter respondentenes meninger og oppfatning.

«Det er blitt vanlig å skille mellom fire måter å gjennomføre individuelle intervjuer på: ansikt-til-ansikt, telefon, chat og e-post» (Dag Ingvar Jacobsen, 2015, s.147).

Vi kontaktet tre advokater med god kompetanse og mange års erfaring innenfor feltet. Vi gjennomførte to av intervjuene ansikt-til-ansikt, men den tredje hadde ikke mulighet til dette så hun svarte på spørsmål via e-post. Intervjuene som var ansikt-til-ansikt ga oss større rom for å stille oppfølgingsspørsmål ettersom vi hadde en åpen dialog med respondentene. Vi fikk på denne måten mer informasjon og mer dybde i de spørsmålene vi stilte enn det vi gjorde ved å få svar på e-post.

Når datainnsamlingen gjøres gjennom individuelle- personlige intervjuer er det en tidkrevende prosess. En må bruke tid på å arrangere hvor og når intervjuet skal gjennomføres i tillegg til at selve intervjuet fort kan ta en del timer. En får som regel store datamengder i form av omfattende notater eller lydbåndopptak som setter en begrensning for hvor mange respondenter som kan intervjues.

De respondentene vi valgte å intervju, var etter anbefaling fra tingretten. Ettersom det er tingretten som velger om et tvangssalg skal gjennomføres ved medhjelper, og hvilke medhjelper de vil gi oppgaven til, har de god oversikt over hvem som har mest erfaring og kunnskap innenfor dette.

4. Empiri

4.1 Introduksjon

Etter intervjuene satt vi igjen med veldig mye informasjon vi ikke hadde klart å spore opp i diverse bøker. Målet med denne analysen er å reflektere hvordan tvangssalg blir gjennomført i praksis kontra i teorien, og få et dypere innsyn i hvordan potensielle kjøpere kan unngå fallgruvene underveis i prosessen. Som nevnt i kapittel tre har vi valgt kvalitative intervjuer for å hente inn data, hvor vi har snakket med medhjelpere som har mange års erfaring innenfor feltet. I Bergen Kommune er det kun utvalgte advokatkontorer som blir tildelt tvangssalgssoppdrag fra tingretten, som tingretten begrunner med at i et tvangssalg er det viktigere å ha en god forståelse av jussen i tvangssalgssaker enn meglerutdannelse (mail, Bergen tingrett). Etter dialog med tingretten fikk vi tips om hvilke medhjelpere som har vært lengst i bransjen, og satt opp intervju med tre medhjelpere som har lang erfaring innenfor feltet.

Da vi startet med utarbeiding av spørsmål og planlegging av hvordan vi ville gjennomføre datainnsamlingen hadde vi et sterkt ønske om å få intervjuet både meglere, advokater og kjøpere av tvangssolgte boliger, men underveis i prosessen fant vi ut at dette ble utrolig vanskelig å få gjennomført. På grunn av stor variasjon i utførelsen av tvangssalg av eiendom fra kommune til kommune, valgte vi tidlig å avgrense oppgaven til Bergen Kommune, noe som utelukket eiendomsmegler som medhjelper. Dette på grunn av at Bergen Kommune i dag utelukkende bruker advokater som medhjelpere ved tvangssalg. Videre fant vi ut at det å spore opp tidligere kjøpere av tvangssolgte eiendommer ikke var så lett på grunn av anonymiteten som er tilstede ved tvangssalg. Det finnes ikke noe direkte register over hvem som har kjøpt tvangssolgte boliger, noe som gjorde det veldig vanskelig å spore opp denne informasjonen. Vi satt da igjen med advokater, og ønsket å få mest mulig informasjon ut fra disse intervjuene. Videre utarbeidet vi spørsmål vi føler vil dekke alle hull og scenarioer en potensiell kjøper kan oppleve under salgsprosessen.

Med tanke på at utvalget besto av tre intervjuobjekter, forsøkte vi å få til personlige intervju med alle tre. Dette fordi man da har en mye bedre mulighet til å stille oppfølgingsspørsmål, som resulterer i en bredere og dypere oppgave. To av tre hadde mulighet til å stille på personlig intervju, men den siste fikk hovedspørsmålene skriftlig, og svarte på mail.

4.2 Økning i antall tvangssalg

Det kommer flere og flere tvangssalgseiendommer på markedet, og det blir da naturlig at flere kjøpsinteresserte vil komme borti tvangssalg. Vi ser da at det er viktig å få presentert noe statistikk rundt dette, slik at man kan se hvordan utviklingen har vært de siste årene. Det har som sagt vært en generell økning i antall tvangssalg på landsbasis, men det virker som at medhjelperkontorene ikke har opplevd den store effekten i Bergen enda. De føler at strømmen av tvangssalgssaker tildelt fra tingretten har vært jevn de siste årene. Dette kan også ha en sammenheng med at det er flere kontorer som har fått tildelt tvangssalgsubjekter, og dermed vil ikke hvert enkelt kontor få økt antall oppdrag tildelt.

Her er det viktig å skille mellom begjærte tvangssalg og faktisk gjennomførte salg. De fleste tvangssalgssaker løser seg før det blir salg. Det vil si at debitor gjør opp kravet før medhjelper får gjennomført salget. Når det er sagt, er det naturligvis en sammenheng mellom antall begjæringer og antall gjennomførte salg. Det har vært en økning begge steder, men den klart største økningen finner man i antall begjæringer. En av årsakene til dette er at det kan være flere begjæringer på en eiendom, og alle begjæringene vil registreres for seg selv i statistikken.

”På et tvangssalg så kan det kanskje være fem begjæringer på ett og samme objekt. Men det blir jo ikke flere eiendommer av den grunn”

(Nøkkelinformant 2)

Lokalt (Bergen Kommune) treffer en stor del av økningen borettslagsboliger. Når det kommer til økningen av begjæringer lokalt, har dette mest sannsynlig en sammenheng med at StorBergen boligbyggerlag har fusjonert sammen med OBOS boligbyggerlag i 2014. OBOS opererer mer offensivt enn det StorBergen boligbyggerlag gjorde i sin tid.

”Jeg har ikke noe stygt å si om OBOS, men det er klart de er ganske offensive, altså de begjærer veldig tidlig. Det betyr det at mens StorBergen kanskje begjærte tvangssalg etter misligholdsmåned nummer fire eller fem, så begjærer OBOS kanskje tvangssalg etter misligholdsmåned nummer to eller tre. Det er mange flere som fanges i garnet når du kutter omløpstiden med to måneder”

(Nøkkelinformant 2)

Under er et utsnitt hentet ut fra domstol.no sine statistiksider, som viser nasjonalt og lokalt antall begjæringer av tvangssalg de siste årene.

Domstol	Tvangssaker			
	Tvangssalg			
	Tvangssalg fast eiendom	borettsandel er	Øvrige tvangssalg	Øvrige tvangssaker (ekskl. tvangssalg)
Alstahaug tingrett	181	8	2	12
Alta tingrett	42	13		8
Asker og Bærum tingrett	157	29	1	81
Aust-Agder tingrett	406	37	1	44
Aust-Telemark tingrett	128	7		10
Bergen tingrett	424	419	5	135
Brønnøy tingrett	25	8		5
Dalane tingrett	121			16
Drammen tingrett	360	138	4	52
Eiker, Modum og Sigdal tingrett	209	31		22
Fjordane tingrett	179	35		18
Follo tingrett	324	58	1	54
Fosen tingrett	156	1	2	7
Fredrikstad tingrett	225	45		59
Gjøvik tingrett	244	19		21
Glåmdal tingrett	361	38		5
Halden tingrett	150	6		52
Hallingdal tingrett	72	2		9
Hammerfest tingrett	93	10	3	9
Hardanger tingrett	70	3		5
Haugaland tingrett	349	34	2	28
Hedmarken tingrett	308	49		28
Heggen og Frøland tingrett	139	40		32
Inntrøndelag tingrett	1057	30	1	26
Jæren tingrett	298	51		41
Kongsberg tingrett	68	19		11
Kristiansand tingrett	480	76	1	57
Larvik tingrett	154	47		27
Lister tingrett	84			14
Lofoten tingrett	207	3	6	17
Moss tingrett	187	92		68
Namdal tingrett	188	6		9
Nedre Romerike tingrett	295	254		76
Nedre Telemark tingrett	661	130		51
Nord-Gudbrandsdal tingrett	62	3		6
Nordhordland tingrett	674	20	1	69
Nordmøre tingrett	289	39		43
Nordre Vestfold tingrett	186	50	2	31
Nord-Troms tingrett	376	37	2	48
Nord-Østerdal tingrett	146	3		5
Ofoten tingrett	91	10		16
Oslo byfogdebete	878	1496	95	373
Oslo tingrett				
Rana tingrett	190	23	1	101
Ringerike tingrett	102	10	1	11
Romsdal tingrett	154	25	1	17
Salten tingrett	376	73	7	29
Sandefjord tingrett	64	42	2	24
Sarpsborg tingrett	162	75		60
Senja tingrett	121	1	1	17
Sis-Finnmárku diggegoddi - Indre	55	1	2	18
Sogn tingrett	85	4	1	2
Stavanger tingrett	390	144	3	52
Sunnhordland tingrett	324	35	4	11
Sunnmøre tingrett	468	45		33
Søre Sunnmøre tingrett	169		1	6
Sør-Gudbrandsdal tingrett	89	19		15
Sør-Trøndelag tingrett	887	252	2	97
Sør-Østerdal tingrett	315	29	1	21
Trondenes tingrett	208	19		8
Tønsberg tingrett	130	48	2	52
Valdres tingrett	71			5
Vesterålen tingrett	206	2		12
Vest-Telemark tingrett	51			4
Øst-Finnmark tingrett	154	5	5	207
Øvre Romerike tingrett	301	35		54
Sum alle domstoler 2015	16176	4283	163	2556
Sum alle domstoler 2014	16785	4389	163	2634
Sum alle domstoler 2013	16924	4839	209	2658
Sum alle domstoler 2012	15674	5218	170	2860
Sum alle domstoler 2011	15209	4990	160	2604
Sum alle domstoler 2010	13799	4919	145	2614
Sum alle domstoler 2009	12040	5005	176	2433
Sum alle domstoler 2008	11072	4204	183	2187

(Tabell 1, domstol.no, hentet ut 03.05.16)

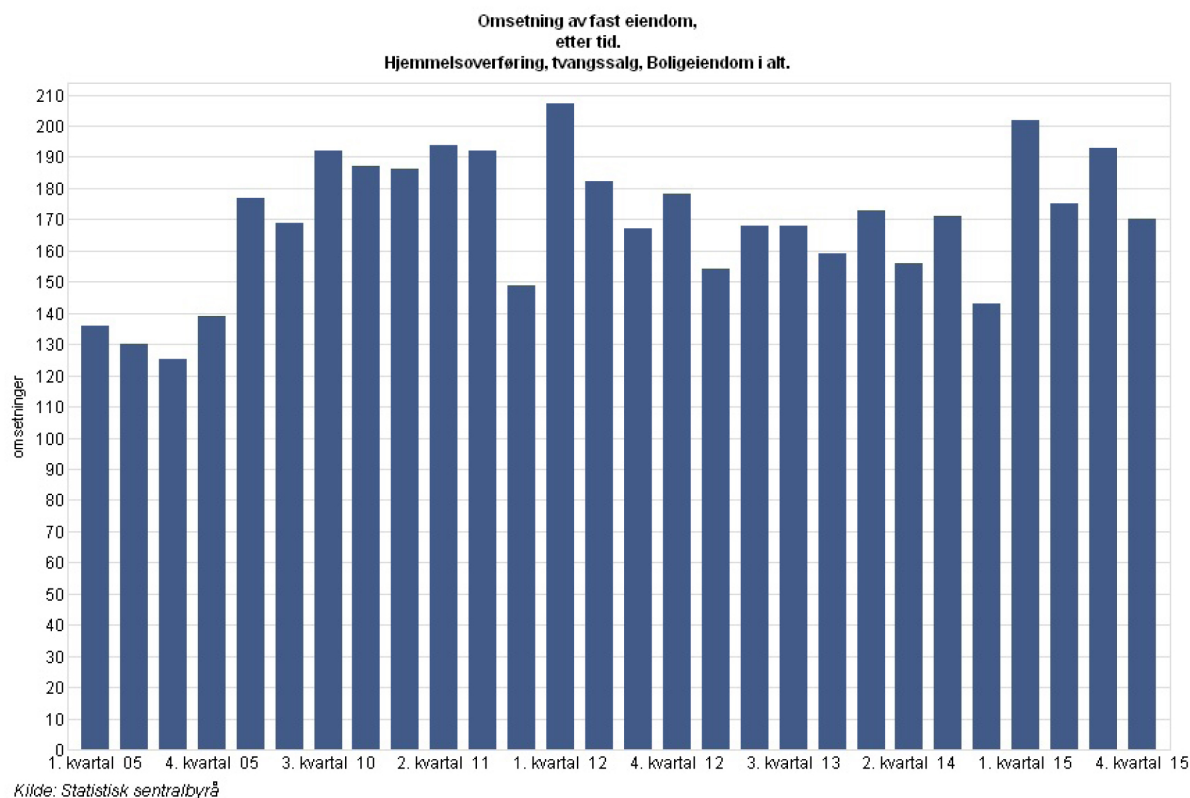
Her ser man at statistikken støtter opp hva medhjelperen uttalte. Nasjonalt så en i 2015 at antall begjæringer av tvangssalg på borettsandeler lå på 4283, hvor Bergen tingrett sto for 419. Det vil si 9,78% av alle begjæringer av borettslagsandeler her til lands fant sted i Bergen. Det er kun Oslo Byfogdembete som har flere begjæringer enn Bergen tingrett på dette feltet, noe som må forventes om man sammenligner størrelsesforskjellen.

En annen ting som skiller seg ut, er antallet begjærte tvangssalg av borettsandeler i forhold til tvangssalg av fast eiendom. Nasjonalt sett blir det begjært flere tvangssalg av fast eiendom enn borettsandeler, men i Bergen kommune er antallet nærmest likt. Ser en på hele landet, var det totalt 16176 begjærte tvangssalg av fast eiendom i 2015, mens det var som sagt 4183 begjærte tvangssalg av borettsandeler, som tilsvarer litt under en tredjedel. Igjen er det kun Oslo Byfogdembete som skiller seg ut fra mengden, hvor det er mange flere begjæringer av borettsandeler enn det er av fast eiendom.

Som nevnt tidligere, er det viktig å skille mellom begjæringer av tvangssalg og faktisk gjennomførte salg. De aller fleste begjæringer blir gjort opp med debitor før salg gjennomføres, salg er kun siste utvei om debitor ikke klarer å gjøre opp kravet innen rimelig tid etter at kravet er mottatt. Tabellene under viser hvordan raten er for gjennomførte salg av fast eiendom (borettsandeler er ikke inkludert) nasjonalt.

Gjennomførte salg							
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1. kvartal	136	177	186	207	154	173	202
2. kvartal	130	169	194	182	168	156	175
3. kvartal	125	192	192	167	168	171	193
4. kvartal	139	187	149	178	159	143	170
Total	530	725	721	734	649	643	740

(Tabell 2, SSB.NO, 03.05.2016), fjerde kvartal 2015 er foreløpige tall pr 03.05.16.



(Søylediagram 1, Statistisk sentralbyrå, 03.05.16), fjerde kvartal er foreløpige tall pr 03.05.16

Ut ifra tabellene ser en at det har vært en betydelig økning nasjonalt i antall gjennomførte tvangssalg av fast eiendom, men en ser også hvor liten andel av begjæringene som faktisk ender med salg. I 2015 var det 16176 begjæringene, men ikke mer enn 740 salg, noe som direkte tilsvarer ca. 4,57%. Men her er det igjen viktig å nevne at det kan være flere begjæringene på et objekt. Anslagsvis i Bergen regnet en av medhjelperne med at ca. 70-80% av sakene ble ordnet opp i før salg (nøkkelinformant 1). I løpet av en ti-årsperiode, fra 2005 til 2015, har antallet gjennomførte tvangssalg økt med nesten 40% nasjonalt. Det er ikke publisert annet enn antall begjæringene lokalt, så her får vi ikke sammenlignet antall begjæringene lokalt opp mot faktiske salg i Bergen.

4.3 Avertering av salgsobjektet

En av hovedgrunnene til at det ble innført tvangssalg som et bedre alternativ til tvangsauksjon i 1992, er nettopp dette å skjerme saksøkte og dens familie for de sosiale ringvirkningene som kan oppstå om hele nabolaget får vite at huset ditt tvangsselges. Å spare saksøkte for å bli ”hengt ut” i det offentlige rom ligger til grunn når en eiendom som skal tvangsselges avrettes i Bergen, og er hovedgrunnen til at kontorene ikke annonserer at dette er et tvangssalg.

I tvangsfullbyrdelsesloven § 11-25 første ledd står det:

”Medhjelperen skal avvertere formuesgodet på den måte som er vanlig ved frivillig omsetning gjennom megler. Kjøpsinteresserte skal gis adgang til å besiktige formuesgodet i samsvar med vanlig praksis ved frivillig omsetning”

(tvangsl. § 11-25, 1992)

Her er det viktig å legge vekt på at formuesgodet skal avrettes på samme måte som er vanlig ved frivillig omsetning gjennom megler. Det er ingen krav som tilsier at det skal opplyses i annonsen at salget er et tvangssalg; dette er valgfritt å opplyse om. I Bergen kommune har tingretten satt rammene rundt hvordan dette skal gjennomføres, og det opplyses ikke i annonsen at det er snakk om tvangssalg. Dette fremkommer i salgsoppgaven/prospektet, for her er medhjelperen lovpålagt å informere om dette. I teorien vil det si at alle interessenter som møter opp på visning har ingen idé om hva de møter, men i praksis er det ikke slik. Det er selvfølgelig personer som ankommer visning uvitende om at eiendommen de skal se på er underlagt tvangsfullbyrdelseslovens bestemmelser, men i Bergen er det mange som vet at det er advokater som står for alle tvangssalg. De søker gjerne opp kontoret som står som selger i annonsen, og dermed er de innforstått med at det er et tvangssalg annonsen gjelder. En annen faktor som hjelper kjøpsinteresserte med å skjønne at det ikke er et ordinært salg, er bildene i annonsen. Det er ikke alltid slik at saksøkte er samarbeidsvillig når eiendommen blir lagt ut for tvangssalg, og det er heller ikke alltid boligens standard er veldig høy. Kommer en over en annonse hvor det er et advokatkontor som står som selger, og det er veldig rotete på alle bilder, skjønner de fleste at dette ikke er et ordinært salg.

”Det bygger jo litt på proporsjonaliteten innenfor tvangsfullbyrdelse om at du ikke skal gjøre det verre enn det som er nødvendig. Så da er jo spørsmålet: er det nødvendig å opplyse bredt at dette er tvangssalg? Enten i en avisannonse eller i en nettannonse. Jeg har ikke behov for å opplyse om det da. Jeg føler ikke at jeg vil tiltrekke meg flere eller frastøte meg flere, tenker at det er relativt nøytralt”.

(Nøkkelinformant 2)

Det er viktig å poengtere at selv om interessenter er klar over at boligen en er interessert i er lagt ut for tvangssalg, vil det ikke nødvendigvis si at de møter opp på visning med kunnskap om hvordan salgsprosessen foregår. Når medhjelper møter potensielle kjøpere som ikke er klar over at eiendommen tvangsselges, merkes det at interessenten kan stusse litt. De kan være redd for å trå noen for nær, eller føle at mangel på kunnskap rundt prosessen kan gjøre interessenten usikker. Dette forsøker medhjelper å ufarliggjøre ved å sørge for at all nødvendig informasjon blir utgitt, og sørge for at potensielle kjøpere skjønner hvordan rammene er satt etter tvangsfullbyrdelsesloven.

4.4 Kjøpers kunnskap

Om det er snakk om profesjonelle aktører er det som regel noe kunnskap til stede, men ikke alltid. Privatpersoner har vanligvis liten kjennskap til reglene om tvangssalg.

(Nøkkelinformant 3, svar på e-post).

På spørsmål vi stilte rundt dette temaet fikk vi noe variert respons, her satt alle medhjelperne med litt forskjellig oppfatning av kjøpsinteressertes kunnskap rundt tvangssalg. Alle var enige om at de profesjonelle aktørene satt med større kunnskap enn det privatpersoner gjør, men vi fikk også høre at de kunne møte på profesjonelle aktører uten noe viten om salgsprosessen. På oppfølgingsspørsmål om hvem profesjonelle aktører vil være, fikk vi svar på at dette i hovedsak gjaldt tvangssalg av leiegårder. Når det kommer til privatpersoner, var det som sagt noe forskjellig oppfatning av kunnskapen. I første intervju fikk vi høre at kunnskapen var lik null, mens i andre intervju fikk vi høre at en alltid traff på noen som vet noe om det. Det er viktig å poengtere at her var det snakk om generell kjennskap til hovedforskjellene mellom et tvangssalg og et ordinært salg, som budfrister og ”at eiendommen selges som den står”. Det er sjelden de møter på en privatperson som har full kontroll over hele salgsprosessen.

”Jeg treffer alltid noen som vet noe om det. De kan man grovt dele i to grupper; de som vet noe om det og de som tror de vet noe om det. De som vet noe om det, de har en eller annen bagasje. De har enten kjøpt på tvangssalg før, de kjenner noen godt som har gjort det, de har eventuelt lest opplysningene som de har fått fra meg ganske grundig sånn at de på en måte har lest seg opp på det og derfor vet de det. De som tror de vet noe om det, de har alle røverhistoriene. Noen av de er sanne, andre er ikke.”

(Nøkkelinformant 2)

En annen gruppe kjøpsinteressenter en kan møte, er privatpersoner som har sett at det ligger en forretningsidé i å kjøpe på tvangssalg. De legger inn lave bud i håp om å få objektet, for så å pusse opp og videreselge kun for gevinstens del. Dette er personer med mer kunnskap enn hva en generelt kan forvente å møte på, og gjerne personer man møter flere ganger på flere objekter.

På spørsmål stilt om det er en utfordring med såpass lite kunnskap får vi overraskende vite at det ikke er det. Medhjelperne forventer at det er null kunnskap rundt prosessen, og er godt forberedt på spørsmål som vil komme, og er tidlig ute med å informere om de generelle rammene rundt et tvangssalg. Det er selvfølgelig en del tvister som kan oppstå; et tvangssalg er en juridisk komplisert prosess med mange fallgruver.

”Vi bruker derfor mye tid på å forklare gjeldende regler, herunder avvik fra ordinære salg etter avhendingsloven.”

(Nøkkelinformant 3, svar på e-post)

Det som er viktig for kjøpsinteresserte å vite i startfasen, som typisk er ved første visning, er å forklare nøye avvikende regler for budgivning og budfrister i forhold til et ordinært salg, at det er en høyere terskel for reklamasjon/prisavslag, og hvilke forhold som er gjeldende knyttet til overtakelse. Alle kontorene har egne dokumenter interessentene får utlevert under første visning som inkluderer standarddrammene ved tvangssalg. Medhjelperen er selvfølgelig til stede under visningen for å svare nærmere på spørsmål interessentene eventuelt vil ha.

Som sagt tidligere, ser ikke medhjelpere på mangel av kunnskap som et problem for gjennomføring av salget. I Bergen er det slik at det ikke vil informeres ved avertering av eiendommen at det dreier seg om et tvangssalg, og de forventer da at det kommer interessenter som ikke har forberedt seg på at salget vil foregå etter tvangsfullbyrdelsesloven,

og ikke avhendingsloven. Medhjelperne opplever meget sjelden at dette er en faktor som gjør at interessentene snur i døren når de blir informert om at det dreier seg om et tvangssalg. Er man interessert, så er man interessert.

”Det er veldig sjeldent jeg møter noen som får opplysninger om at det dreier seg om et tvangssalg og da takker for seg og går, at dette vil de ikke være med på. Man kan selvfølgelig treffe de som har fordommer eller har brent seg før på et eller annet, men ikke på en måte at det er slemt gjort å kjøpe på tvangssalg”.

(Nøkkelinformant 2)

4.5 Kjøpers trygghet igjennom salgsprosessen

Interessenter med liten kjennskap til tvangssalgprosessen møter ofte ikke det de forventet når de møter opp på visning, og blir gjerne tatt litt på sengen. Interessenten får kjapt kastet etter seg mye informasjon på kort tid, og det er mye å ta til seg tidlig i prosessen. Det er derfor viktig for medhjelper å informere potensielle kjøpere nok til å skape en viss trygghet rundt salgsprosessen. Det betyr at medhjelper ønsker å skape en trygghet i form av at kjøper vet hva en begir seg ut på. Om kjøper får en dreiebok på alle scenarioer og usikkerheter man kan møte, vil det skremme mer enn å skape trygghet. Det er viktigere med en realistisk oppfatning enn at man skal føle seg trygg.

”Dette er jo et spørsmål om prosessen og at han skal føle seg trygg, jeg er litt omvendt på en måte. Jeg vil ikke at han skal føle seg trygg. Jeg vil at han skal ha en realistisk oppfatning på hva han begir seg inn på. Fordi det er en del feller og minefelt og da er litt spørsmålet, hva legger man i trygg? At han ikke er nervøs og tenker det at dette går fint; at han bagatelliserer og sover godt om natten så er ikke det på en måte et mål for meg. Jeg vil at en skal vite hva som skjer her, fra begynnelse til slutt. Hva er det en kan komme ut for, forhåpentligvis ikke, men i verste tilfelle, og om det er ting som jeg syns en bør vite”

(Nøkkelinformant 2)

Som vi har nevnt her, kan man stille spørsmål rundt hva man legger i trygghet for kjøper. Om trygghet er å føle at alt går greit, slik at en sover godt om natten, eller om trygghet er å ha en realistisk oppfatning om hva en begir seg inn på. Det som går igjen hos alle medhjelperne, er informasjon og kommunikasjon. Alle mener at informasjon og kommunikasjon er nøkkelen til

trygghet for kjøper, men til en viss grad. Kjøper vil få den informasjon medhjelper mener er nødvendig for å ha en god innsikt i salgsprosessen, og om kjøper har oppfølgingsspørsmål vil de selvfølgelig få svar på dette også. Men for mye informasjon kan ha en skremmende effekt, så medhjelperne går ikke aktivt ut for å lage en dreiebok som omhandler alle mulige scenarioer en kan møte på.

4.6 Fallgruver

I denne delen vil vi se nærmere på hva kjøper faktisk vil møte på veien til å bli ny eier av tvangssolgt eiendom. Som nevnt tidligere i analysen, et tvangssalg kan være en komplisert prosess, med mange minefelt og fallgruver på veien. Et av hovedmålene våre med denne oppgaven er å belyse hva kjøper kan forvente å møte underveis, og se på hva som kan skje i verste tilfelle. Det første vi vil poengtere er at et tvangssalg er en tidkrevende prosess. Tingretten vil ikke ta stilling til bud som er bindende i mindre enn seks uker, noe som kan føre til en meget lang budrunde. I teorien har man en budrunde, som kanskje tar en uke, og om høyeste bud dekker dekningsprinsippet, sendes dette til inn til stadfesting hos tingretten med en seks-ukers frist. Men i praksis kan prosessen se meget annerledes ut. Eiendommen skal selges, men medhjelper har også i oppdrag å prøve å få mest mulig for boligen, og må ta hensyn til dette. Dette er både for honorarets del, og for saksøktes del. Så om det for eksempel det kun dukker opp en interessent på første visning, og det kommer inn et bud medhjelper mener er for lavt, kan medhjelper bestemme seg for å holde en ny visning, altså ikke sende inn budet til stadfesting. Dette tar gjerne noen uker, og etter ny visning kommer det inn et bud fra en ny budgiver. Første budgiver sier han trenger noe betenkningstid, og kommer med et nytt bud etter en uke. Slik kan budrunden holde på en stund, og det går gjerne to måneder før endelig bud blir sendt inn til stadfesting hos tingretten.

” I et ordinært salg er det en selger du kommuniserer med hele tiden. Du er hele tiden på tråden med selgeren angående å ta en avgjørelse kjapt. Ved tvangssalg er det ikke alltid slik. Når du avgir et bud på 6 uker, kan ikke jeg si ja eller nei. Eieren kan ikke si ja eller nei. Kreditor kan ikke si ja eller nei. Men jeg kan gi visse signaler på hvordan jeg oppfatter budet i forhold til markedet og om jeg er villig til å gå til saksøker for å få saksøker til å begjære stadfestelse av budet. For det er det som er prosessen ”

(Nøkkelinformant 1)

Det er selvfølgelig ikke slik at alle budrunder i en tvangssalgsprosess vil ta to måneder, men det er viktig for bydere å vite hva en går inn i når en byr på tvangssolgt objekt. Det er nemlig ikke bare budprosessen som er tidkrevende, overtakelsen tar også tid. I

tvangssalgsprosessen står det at kjøper overtar risikoen for eiendommen på oppgjørsdagen (tvangsl. 1992, § 11-31). Oppgjørsdagen er tre måneder regnet fra den dag medhjelperen forelegger bud for rettighetshaverne og retten etter tvangsl § 11-29. Kjøper blir også eier av eiendommen når han har betalt kjøpesummen (tvangsl. 1992, § 11-31). Kjøper har gjerne en del spørsmål om hva dette betyr for han, hovedregelen her er at etter medhjelper har sendt inn bud og tingretten stadfester dette, går det tre måneder før kjøper har mulighet til å flytte inn. I spesielle tilfeller er det muligheter for kjøper å flytte inn før oppgjørsdagen om medhjelper godkjenner det, men dette vil da bli på kjøpers risiko, og derfor ikke anbefalt. I dette tilfellet begynner det å nærme seg et halvt år fra kjøper møtte opp på visning til kjøper har mulighet til å tiltre boligen. Det kan skje mye på et halvt år, og kjøper vil ikke ha mulighet til å angre på budet sitt etter dette er sendt inn til tingretten for stadfestelse. Det er derfor meget viktig at kjøper er helt sikker på at han ønsker å legge inn bud.

En annen faktor kjøper må være bevisst på er ankemulighetene som ligger til grunn ved tvangssalg. Dette vil ikke påvirke tidspunkt for overtakelse, men i verste fall kan kjøper ende opp med å få pengene tilbake og flytte ut av boligen.

” Ting kan skje, det pleier ikke å skje, men det kan skje. Så er jo spørsmål, hva om noen anker disse avgjørelsene og der sier jeg at det er jo to avgjørelser: det ene er hvordan kjøpesummen skal fordeles, det påvirker ikke deg som kjøper i det hele tatt. Det andre er når det gjelder stadfestingen av ditt bud, da blir du for det første part i en anke sak og det har i utgangspunktet ikke noe betydning for tidspunkt for overtakelse, når du blir eier eller når du må betale, men du kan altså risikere at anken gis medhold og da må du tåle å få pengene tilbake og flytte ut dersom du har flyttet inn.”

(Nøkkelinformant 2)

Som nevnt over, dette er ikke noe som skjer ofte, men det kan skje. Dette gjør at kjøper må leve med en usikkerhet en stund etter innflytning; det er utrolig kjedelig å bli kastet ut av boligen etter en så lang salgsprosess.

4.7 Forkjøpsrett

Forkjøpsrett har en spesiell rolle ved tvangssalg, spesielt ved kjøp av borettsandeler. Om en borettsandel kommer ut for tvangssalg, vil det ligge forkjøpsrett for medlemmene i laget. I tvangsfullbyrdelsesloven står det at en forkjøpsrett kan gjøres gjeldende når stadfestelseskjennelsen er rettskraftig (tvangsl. 1992 § 11-23).

”Det som utløser forkjøpsrett på tvangssalg, det er annerledes enn ved frivillig salg. Der kan du på en måte provosere den frem, du kan si at «jeg har tenkt å selge, jeg vil ha tre millioner for den, du får to eller tre måneder på deg til å si ja eller nei til å kjøpe den og sier du nei, så kan jeg selge den til hvem jeg vil for tre millioner eller mer». Og da er det ikke forkjøpsrett lengre. Men ved tvangssalg så er det annerledes, der er det rettskraftig stadfestelseskjennelse som utløser forkjøpsretten. Så det betyr at den må først bli solgt, så må salget bli endelig også begynner tiden å gå til at vedkommende forkjøper kan gjøre retten gjeldene”

(Nøkkelinformant 2)

Forkjøpsrett kan skape en stor usikkerhet rundt et tvangssalg. Kjøperen må gjøre opp for seg, og flytter kanskje inn, uten å vite om noen vil ta i bruk forkjøpsretten sin. Dette møter medhjelperne ved å ta kontakt med eventuelle forkjøpere på forhånd, prøve å finne ut om det er noen som er interessert i å ta i bruk forkjøpsretten sin. Om det er personer som gir uttrykk for dette, vil medhjelper videreformidle denne informasjonen til kjøpsinteresserte, og gjøre interessenten bevisst på at det kan komme et krav om forkjøpsrett på eiendommen. Vi får inntrykk av at forkjøpsrett er noe medhjelperne setter liten pris på, på grunn av det er en ordning som kan virke prisdempende, og skape usikkerheter for potensielle kjøpere.

” Om de blir glad eller lei det vet jeg ikke. Men jeg blir alltid glad for at de har fått beskjed om det av meg på forhånd. Dette opplyser jeg alltid om i slike typer saker. Jeg prøver også ofte å utforske terrenget litt, dersom noen gir uttrykk for at de vil bruke forkjøpsretten sin så har jeg et sterkt behov for å formidle det videre til kjøpsinteresserte.”

(Nøkkelinformant 2)

4.8 Overtakelse

Når de usikre variablene angående salget er ute av bildet og en endelig har kommet i mål med kjøpet av eiendommen, kan kjøper fremdeles møte noen usikkerheter. Ved et frivillig salg vil kjøper som regel møte en tom, utvasket bolig, klart til å overtas av nye eiere. Ved et tvangssalg er det sjelden dette synet en møter. Ofte kan det være en veldig rotete, uvasket bolig, hvor mye av saksøktes inventar står igjen. Det skrives ikke en kjøpskontrakt under et tvangssalg, og derfor er det bare eiendommen kjøper overtar. Alt som fremdeles står igjen vil fremdeles være saksøktes eiendeler, og en kan da ikke bare skrote dette. Da må namsmannen kontaktes, og han vil avgjøre hva som kan skrotes, og hva som må bevares.

” Vasking og tømning av boligene kan være variabelt, og vi opplever derfor av og til klager. Dette prøver vi å avhjelpe ved å informere godt på forhånd om at det er kjøper som har risikoen og bærer evt. omkostninger knyttet til overtakelse.”

(Nøkkelinformant 3, svar på e-post)

På spørsmål om hvordan medhjelperne opplever klager over feil og mangler etter gjennomført salg, var det veldig lik respons. Kontorene opplever klager fra tid til annen, men det er som regel bagateller, småting som er opplyst om på forhånd. Utvasking er det kontorene får høre om oftest, da dette kan være veldig variabelt.

” Veldig sjeldent. Jeg tror folk kjøper premissen om at, litt mer enn i forhold til avhendingsloven, at dette her er solgt som den står. Det er ikke noe i veien for å reklamere på tvangssalg, ytelse mot ytelse prinsippet som er ganske dypt forankret i lovverket gjelder jo her også.”

(Nøkkelinformant 2)

Som respondenten sier over, så virker det som at kjøpere av tvangssolgte boliger er mer innforstått med at objektet er solgt ”som den er”. I tvangsfullbyrdelsesloven § 11-39 andre avsnitt om mangler står det:

” Dersom formuesgodet har mangler, kan kjøperen kreve prisavslag. Kjøperen kan ikke heve kjøpet på grunn av mangler. Erstatning kan bare kreves av medhjelperen dersom denne har utvist skyld eller det foreligger annet særskilt rettsgrunnlag. Krav om prisavslag eller erstatning gjøres gjeldende ved søksmål. Søksmålet reises for den tingrett som har behandlet tvangssalget eller for den domstol som saken hører under etter tvisteloven. Ved søksmål om prisavslag saksøkes de som har fått del i den del av kjøpesummen som rammes av prisavslaget”

(tvangsl. 1992, § 11-31 andre avsnitt)

Dette betyr at kjøper ikke har mulighet til å heve kjøpet, eneste valg man har er å kreve prisavslag. Det er viktig å notere seg at om kjøper mener det ligger mangel til grunn på eiendommen, vil det ikke bli en ordinær reklamasjonssak. Ved mangel på tvangssalg må kjøper gå til søksmål mot salgspanthaver for å kreve prisavslag. Om kjøper får medhold i søksmålet, følges kjøpesummen i omvendt rekke. Kjøper vil få prisavslaget fra dem som hadde lavest prioritet i søksmålet mot tidligere eier, og så vil det klatres oppover i prioriteringslisten. Eksempel på dette kan være at Per Pedersen betalte 2.000.000 kr for en eiendom på tvangssalg, og får medhold i søksmål om prisavslag på 200.000 kr grunnet råteskader på badet. I oppgjøret av eiendommen fikk banken, som begjærte tvangssalget, 1.850.000 kr, og banken som holdt billånet mottok de resterende 150.000 kr. Huslånet til saksøkte var førsteprioritet og billånet var andreprioritet. Da vil Per Pedersen motta 150.000 kr fra banken som holdt billånet, og 50.000 kr fra banken som holdt huslånet.

Som nevnt innledningsvis er det veldig sjelden det saksøkes om mangel på boligen, men det kan skje. De klagene som eventuelt oppstår etter gjennomført tvangssalg, omhandler som regel vasking og tømning av bolig, og dette er som sagt kjøpers ansvar.

5. Drøfting, konklusjon og forslag til videre undersøkelser

5.1 Hvordan samsvarer resultatet av vår empiri med teorien?

Vi har ikke funnet mye avvik om man legger teorien opp mot vår empiri. Rammene for tvangssalg er såpass godt regulert i tvangssalgloven at det ikke er lagt mye rom for egen tolkning rundt dette.

Vi har likevel kommet over noen avvik, spesielt lokalt. Vi har lagt vekt på rutine og utførelsen av tvangssalg oppdraget i Bergen og ved Bergen tingrett, hvor tingretten har lagt til grunn felles retningslinjer for alle kontorene. I loven står det blant annet at det er opp til medhjelper om annonsen skal inkludere at salget er et tvangssalg, men her har Bergen tingrett regler som sier at dette aldri skal komme fram i annonsen. Det er da ikke opp til medhjelper, men tingretten som har satt bestemmelsene. Et annet lokalt avvik vi fant i Bergen, er at tingretten utelukkende bruker jurister som medhjelpere. Tingretten i Bergen mener det er viktigere å ha en god forståelse av jussen i tvangssalgssaker enn en meglerutdannelse.

Oppsummert er funnene vi har gjort i vår empiri nærmest lik teorien. Her er det klare retningslinjer for hvordan oppdragene skal utføres, og det er som sagt lite rom for individuell tolkning av oppdragene.

5.2 I hvilken grad har vi lyktes med å svare på problemstillingen?

I dette avsnittet skal vi drøfte funnene vi har gjort i oppgaven. Her vil vi gå over funnene som har gitt bakgrunn for å svare på problemstillingen vår, og drøfte kort hovedfunnene under hvert punkt. Det er fire punkter vi vil ta til følge her:

1. Hvordan økningen av tvangssalg har påvirket arbeidsdagen til medhjelperne.
2. Hvordan kjøpers kunnskap rundt tvangssalg oppleves.
3. Hvilke tiltak medhjelper legger til grunn for å skape trygghet for kjøper.
4. Kjøpers rolle i salgsprosessen.

1. Hvordan økning av tvangssalg har påvirket medhjelpers arbeidsdag.

Medhjelperne gir ikke uttrykk for at arbeidsdagen deres har endret seg noe spesielt de siste årene, til tross for at statistikken viser at det har vært en solid økning i antall tvangssalg de siste årene. Største økningen finner en i antall begjæringer, men det er også økt antall tvangssalg i Bergen. Vi får også vite igjennom intervjuene at det er flere kontorer i Bergen som driver med tvangssalg i dag, og det er dette som gjør at kontorene ikke har opplevd en spesiell økning i antall oppdrag.

2. Hvordan oppleves kjøpers kunnskap rundt tvangssalg.

Her kan man dele kjøpere inn i to hovedgrupper. Profesjonelle aktører, og private kjøpere. Profesjonelle aktører sitter som regel med en del kunnskap om prosessen. Det vanlige når det er profesjonelle aktører inne i bildet er at det gjelder større leiegårder, oppussingsobjekter og større bygg. Det er likevel ikke alltid profesjonelle aktører oppleves som kunnskapsrike innenfor feltet tvangssalg. Medhjelper vil da være behjelpelig ved å gi ut nødvendig informasjon.

Den andre gruppen inneholder private kjøpere. Dette er typisk en privatperson som er interessert i en eiendom lagt ut for tvangssalg. Kunnskapsnivået i denne gruppen oppleves ikke som veldig høyt, men dette ses ikke på som et problem. Medhjelperne går ut i fra null viten om tvangssalg, og har laget egne skriv som deles ut på visning med den viktigste informasjonen. Det dukker alltid opp spørsmål til prosessen under visning, og her vil medhjelperne svare på det kjøpsinteresserte måtte lure på.

3. Hvilke tiltak medhjelper legger til grunn for å skape trygghet for kjøper.

Trygghet for kjøper er en viktig del av prosessen, å skape sikre rammer rundt salgsprosessen. Et tvangssalg er en komplisert affære, og det er noen minefelt man helst vil unngå. For at dette ikke skal skremme vekk kjøpere, må medhjelper passe på at kjøperne føler seg trygge nok til å kjøpe boliger på tvangssalg. Medhjelperne bruker derfor mye tid på å forklare gjeldende regler rundt tvangssalg, og hvordan tvangssalg skiller seg fra ordinære salg. Det er informasjon som skaper trygghet, at kjøperne vet hva de begir seg inn på. Her er det viktig å spesifisere hva som blir sett på som trygt. Det er ikke nødvendigvis at kjøper skal sove godt om natten og føle at alt ordner seg. Trygghet i denne sammenhengen blir sett på som at kjøper har fått god nok informasjon, og har en realistisk oppfatning av hva han begir seg innpå. De viktigste

hjelpemidlene medhjelper tar i bruk for å skape denne type trygghet er informasjon og kommunikasjon.

4. Kjøpers rolle

Kjøper får mye å ta stilling til på kort tid. En kjøper uten kunnskap om forskjellene mellom salg etter avhendingsloven og tvangsfullbyrdelsesloven, vil få en del å ta i betraktning etter å ha fått innsikt i hvordan prosessen utarter seg. Kjøpers rolle vil være nettopp dette: Å sørge for at han er innforstått med hva han begir seg ut på, og å vite at dette er en tidkrevende prosess og at en blir dratt ut av markedet i en periode. Er kjøper under tidspress, og trenger å finne en ny bolig på kort tid, vil det ikke svare seg å begi seg ut på et tvangssalg.

Da står vi igjen med spørsmålet: *I hvilken grad har vi svart på problemstillingen?*

Vi vil si at problemstillingen vår er godt besvart i denne oppgaven. Medhjelperens rolle ved et tvangssalg har blitt godt fremhevet, og vi har gått igjennom salgsprosessen steg for steg. Vi har avdekket alle fallgruver en potensiell kjøper kan oppleve under et tvangssalg, og føler at vi har belyst viktige deler av salgsprosessen kjøper må se på før en legger inn bud.

5.3 Konklusjon

Målet med denne oppgaven er som nevnt tidligere å avdekke de potensielle fallgruvene kjøper kan komme borti ved tvangssalg, og se hvordan medhjelpers rolle vil være ved denne type salg. Problemstillingen vår er følgende:

Hva er medhjelpers rolle under tvangssalg, og hva bør kjøper være oppmerksom på?

Et av hovedmålene ved å ta i bruk medhjelper er å få mest mulig for tvangssalgobjektet. Et tvangssalg blir sett på som en prosess, mer enn et salg. Medhjelperens rolle er å se til at denne prosessen går riktig for seg. Dette innebærer å lage salgsprospekt, avvertere eiendommen, sette opp visning, informere interessenter om avvikende regler fra avhendingsloven, holde budrundene, vurdere bud før det sendes inn til stadfestelse, omsorg for objektet og oppgjør. Det som skiller rollen som mellommann mest fra et ordinært salg, er at man som medhjelper har et større ansvar. Det er ikke en "selger" i tradisjonell forstand til stede for å godta budene som kommer inn. Medhjelper sin rolle ved tvangssalg er å vurdere budet opp mot takst og markedet, for så å sende dette inn til tingretten for å få budet stadfestet. En annen viktig rolle

for medhjelper er å informere kjøpsinteresserte. Det er en del andre regler å forholde seg til under et tvangssalg kontra et ordinært salg etter avhendingsloven, og medhjelper må sørge for at kjøperen vet hva en begir seg ut på. Medhjelperen må også være tilgjengelig for å svare på eventuelle spørsmål kjøperen måtte ha.

Det er en del punkter kjøper må reflektere over før en legger inn et bud på et tvangssalgobjekt. Kjøperen må være oppmerksom på at når bud er avlagt, vil kjøperen trekkes ut av markedet i en periode, uavhengig av om budrunden vinnes eller ikke. Det vil nemlig ikke tas hensyn til bud med mindre det er bindende i minst seks uker. Budet vil da være bindende frem til tingretten sier noe annet. Selv om noen kommer med et høyere bud, og vinner budrunden, kan det skje ting som gjør at vinneren ikke får boligen likevel. Dette vil da hindre en potensiell kjøper fra å kunne legge inn bud på et annet objekt i denne perioden. Konsekvensen som forekommer dersom vinneren av budrunden ikke klarer å gjøre opp for seg, vil være at du som nr 2 fremdeles vil være pliktig til å kjøpe eiendommen.

Andre ting som er viktig å ta stilling til er tid. Som nevnt tidligere i oppgaven, er tvangssalg en meget tidkrevende prosess. Det er svært viktig at kjøper er klar over at det som regel går minst et halvt år fra en er på visning til en kan flytte inn. Risiko og overtakelse skjer ikke før oppgjørsdagen, som igjen ikke er satt før tre måneder etter budet er stadfestet. Det er derfor viktig at kjøper ikke forhaster beslutninger angående egne bo-ordninger. Komplikasjoner kan oppstå og det er derfor lurt at en potensiell kjøper ikke samkjører egen salgsprosess eller oppsigelse av leieforhold med denne overtakelsen. Her er det lurt å legge inn noen ekstra uker, slik at en ikke sitter uten noen sted å bo i en periode mellom utflytting og innflytting. Eksempel på noe som kan skje er at saksøkte nekter å flytte ut, og da går det gjerne en uke før namsmyndighetene får fikset opp i dette.

Neste punkt på listen er forkjøpsrett. Medhjelper vil ha kontroll på et salg av privatbolig når det gjelder hvem som eventuelt vil ha mulighet til å ta i bruk sin forkjøpsrett, og sjekker opp i om noen har et ønske om å gjøre denne gjeldende. Ved et tvangssalg av borettsandel i et borettslag er ikke dette like lett, med tanke på at alle medlemmene i borettslaget har forkjøpsrett på andeler i bolaget. Forkjøpsrett har en spesiell rolle ved tvangssalg, for denne vil ikke kunne gjøres gjeldende før budet er rettslig stadfestet. Fra den dagen har forkjøper 20 dager på seg til å gjøre forkjøpsretten gjeldende. Det vil si at du kanskje har fått tilslag på budet ditt, begynt med ordninger for salg av egen bolig, og så får du vite av medhjelperen at en forkjøper ønsker å gjøre forkjøpsretten sin gjeldende. Da må du eventuelt fortsette budrunden, og det vil ta enda lengre tid før overtakelse om du vinner budrunden.

5.4 Forslag til videre undersøkelser

Vi har sett på en medhjelpers rolle ved tvangssalg, samt hvilke forhold kjøpere bør være bevisst på før de legger inn bud på en slik type eiendom. Som nevnt tidligere, har vi intervjuet tre medhjelpere og det er dermed vanskelig å kunne generalisere våre funn. Vi har heller ikke tatt hensyn til geografiske forskjeller, ettersom vår oppgave tar utgangspunkt i hvordan en slik prosess foregår i Bergen.

For videre forskning kunne det ha vært interessant å intervjuere flere medhjelpere, gjerne fra forskjellige deler av landet. En kunne da ha sammenlignet likheter og ulikheter, samt hatt større mulighet for å generalisere funnene.

En annen måte oppgaven kunne blitt vinklet på, hadde vært å intervjuere mennesker som hadde kjøpt en eiendom på tvangssalg. På denne måten ville en gjerne fått en mer «korrekt» oppfattelse av deres kunnskap og forventninger rundt en tvangssalgsprosess.

6. Vedlegg

Spørsmål til intervju:

1. Hvordan har du som medhjelper opplevd økningen av antall tvangssalg?
2. Hvordan opplever du kjøpers kunnskap rundt tvangssalg?
3. Hva gjør du for at kjøper skal føle seg trygg igjennom hele salgsprosessen?
4. Opplyser du i annonsen at eiendommen tvangsselges?
5. Opplever du at folk som møter på visning ikke er klar over at eiendommen tvangsselges? Om ja, hvilke reaksjoner møter du?
6. Opplever du klager etter overtakelse?

7. Referanseliste

Bøker:

Bråthen, T og Solli, M.R (2011) *Lærebok i praktisk eiendomsmegling, del 1*. Utgitt av Norges eiendomsmeglerforbund.

Jacobsen, D.I (2015) *Hvordan gjennomføre undersøkelser*, utgave 3. Utgitt av Cappelen damm akademisk.

Jacobsen, D.I (2005) *Hvordan gjennomføre undersøkelser*, utgave 2. Utgitt av Høyskoleforlaget.

Johannesen, A, Tufte, P.A og Christoffersen, L (2010) *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*, utgave 4. Utgitt av Abstrakt forlag.

Næssvik, B (2002) *Tvangssalg gjennom eiendomsmegler*, utgave 2. Utgitt av Norges eiendomsmeglerforbund.

Lover:

Avhl. Avhendingsloven.

Emgl. Eiendomsmeglingsloven.

Tvangsl. Tvangsfullbyrdelsesloven

Internett:

Tabell 1: Statistikk begjæringer av tvangssalg:

<http://www.domstol.no/statistikk>, årsstatistikk 2015 – tingrettene pr domstol 2015 (publisert 09.02.16), hentet ut 03.05.16

Tabell 2 og diagram 1:

Statistikk hjemmelsoverføring tvangssalg – enhet omsetninger:

<https://www.ssb.no/statistikkbanken/SelectVarVal/Define.asp?MainTable=OmsEiendMaateType&KortNavnWeb=eiendomsoms&PLanguage=0&checked=true>

Tall generert i script hos statistisk sentralbyrå. Hentet ut 03.05.16.