



Høgskulen
på Vestlandet

BACHELOROPPGAVE

Hvordan kan tvangssalg håndteres på en etisk riktig måte?

En empirisk og teoretisk undersøkelse

How to handle foreclosure in a respectful, ethical manner.

An empirically and theoretical study

Sander Øvrelid Myhre, Brynjar Skår

Bergesen og Ole Jørgen Haugen

Bachelor i Eiendomsmegling

Sogndal/Institutt for økonomi og

administrasjon/Eiendomsmegling H16

Veileder: Gunnar Yttri

Innleveringsdato: 13.05.19

Vi bekrefter at arbeidet er selvstendig utarbeidet, og at referanser/kildehenvisninger til alle kilder som er brukt i arbeidet er oppgitt, jf. Forskrift om studium og eksamen ved Høgskulen på Vestlandet, § 10.

Innhold

FORORD	4
Sammendrag	5
1 Innledning	7
1.1 Problemstilling	7
1.2 Lovgivning, begrepsavklaring og avgrensinger	8
1.3 Presentasjon av oppgavens deler	10
2 Hva er etikk og moral?	11
2.1 Normativ og deskriptiv etikk.....	11
2.2 Etiske teorier	13
2.2.1 Utilitarisme	13
2.2.2 Pliktetikken	14
2.2.3 Dygdsetikken	15
3 Kort utredning om tvangssalg som saksfelt.....	17
3.1 Salgsoppgave og markedsføring	17
3.2 Informasjon ved budgivning	17
3.3 Norges Eiendomsmeglerforbunds sjekkliste ved tvangssalg	19
3.4 God meglerskikk	20
4 Metode.....	22
4.1 Valg av metode.....	22
4.2 Dokumentanalyse	23
4.3 Det kvalitative intervjuet	24
4.4 Forberedelse til intervjuet.....	26
4.4.1 Utforming av intervjuguide.....	26
4.4.2 Respondent/informant.....	27
4.4.3 Valg av respondenter	28
4.4.4 Fordeler og ulemper med strategisk utvalg.....	28
4.4.5 Presentasjon av informantene	29
4.5 Behandling og analyse av empiri	30
4.6 Etiske hensyn i metode.....	31
4.7 Reliabilitet og validitet	32
4.8 Kritikk	33
5 Funn og drøfting	34
5.1 Presentasjon og funn - Intervju	34
5.2 Presentasjon og funn - Tvangssalg.no.....	39

5.3	Drøfting av funn	41
5.3.1	Behandlingstid	41
5.3.2	Markedsføring	43
5.3.3	Medhjelpers forhold til saksøkte	44
5.3.4	Tvangssalg.no	45
6	Konklusjon og avslutning	49
6.1	Konklusjon	49
6.2	Forslag til videre forskning	50
6.3	Erfaringer	51
7	Referanser	52
8	Vedlegg og figurer	54

FORORD

Denne oppgaven er skrevet som en avslutning på vår bachelorgrad i eiendomsmegling ved Høgskulen på Vestlandet i Sogndal.

Gjennom denne oppgaven ønsket vi å bli bedre kjent med tvangssalg og utfordringer med dette, og baktanken var at kunnskapen vi har fått fra dette vil være en merverdi til fremtidig arbeidsgiver.

Skriveprosessen har vært utfordrende og lærerik, men kunnskapen vi har tilegnet oss gjennom denne prosessen har gitt oss en bredere forståelse for fagfeltet, og dette er noe vi håper kommer til nytte for oss og andre.

Vi vil takke vår veileder Gunnar Yttri for meget god hjelp, tilrettelegging og veiledning gjennom vårt arbeid med oppgaven.

Vi ønsker også gi en stor takk til våre respondenter og informanter som tok seg tid til å bistå oppgaven vår med deres kunnskap og erfaringer.

Til slutt vil vi også takke hverandre for et godt samarbeid hvor det har vært mange seanser med konstruktive diskusjoner og oppmuntrende ord.

Sammendrag

Denne oppgaven er en teoretisk og empirisk undersøkelse om tvangssalg av eiendom. Vi vil se nærmere på saksfeltet innen tvangssalg og de etiske dimensjonene ved tvangssalg. For å drøfte dette har vi gjort analyse av en nettside, gjennomført intervju med medhjelpere i tvangssalg, samt studert etiske teorier for å få et godt grunnlag i drøftingen. Vi har også gjennomført en studie av eiendomsmeglingsloven og tvangsfullbyrdelsesloven. Disse lovreglene regulerer praksisen for eiendomsmeglere og medhjelpere. I tillegg har valgt oss ut noen interessante problemer som har kommet frem av intervjuene.

Innledningsvis vet vi at vanlig boligsalg reguleres av eiendomsmeglingsloven, og at tvangssalg reguleres av tvangsfullbyrdelsesloven. Vårt funn er at det ikke foreligger noen hjemmel som pålegger en medhjelper i tvangssalg å opptre etter «god meglerskikk», noe som det gjør i eiendomsmeglingsloven. Lovregelen i tvangsfullbyrdelsesloven om omsorg for formuesgodet er det nærmeste vi kommer god meglerskikk. Dette er ulikt frivillig salg og er noe som kan åpne for gråsoner. Problemstillingen vår handler om de etiske vurderingene en må ta som medhjelper i et tvangssalg. Fordi etikk ikke er konkret og håndfast vil vi reflektere over den konkrete nettsiden, med etiske teorier som grunnlag for drøftingen.

De viktigste funnene vi har gjort oss gjennom intervjuene er at behandlingstiden i prosessen er spesielt lang, hvor postgang og tidsfrister for bud utgjør mye. Vi finner at dette kan være til ugunst for den saksøkte. I tillegg finner vi at det foreligger noen uskrevne “normer” innen tvangssalg, som kan sammenlignes med god meglerskikk. Likevel tyder mye på at dette er mangelfullt. Vi har valgt å konkludere med at konsekvensetikken er ledende, da medhjelperes valg underveis er styrt av å oppnå best mulige resultat gjennom selve salget og kontakten med interessenter underveis. Etter våre vurderinger har vi kommet frem til at nettsiden som blir omtalt kan gjøre mer skade for seg, enn den gjør godt.

English summary

This assignment is a theoretical and empirically assignment, and we have chosen to emphasize that the foreclosure is handled in a respectful, ethical manner. The discussion will be assisted through a website that advertises properties that are in the process of foreclosure, interviews with professionals in the field, and a study in ethical theories. We also want to be conscious of any challenging problems that might occur during the interviews.

We know that voluntarily sale is regulated by the “Real estate law” (eiendomsmeglingsloven), and “The Enforced act” (tvangsfullbyrdelsesloven) for forced foreclosure. There are no regulations that demands the assigned helper in foreclosure cases must uphold proper realtor ethics. Without proper ethical conduct morally gray activity during forced foreclosure is possible, in contrast voluntarily sales differ from this moral dilemma. Our problem emphasizes the ethical assessments a helper must choose during foreclosure. Since ethics is not a concrete and tangible subject, we will use the most common ethical theories as a fundamental basis, these will be utilized to contrast behaviors across multiple online sources.

Some of our discoveries through several interviews is that the processing time is remarkably long, since all forms of communication is through postal services, which is unfavorable for the defendant. We have observed that there appears to be some unwritten rules between the assigned helpers which are reminiscent of proper realtor conduct.

We have chosen to conclude that consequence ethics (utilitarianism) seems guiding in an appointed helper choice throughout the process of foreclosure. The webpage we have selected for analysis does by our assessment do more harm than good for the commonwealth.

1 Innledning

I media i dag ser vi gjentatte oppslag om at den gjennomsnittlige nordmannen er høyt belånt, og at gjelden vår til stadighet blir høyere. Antallet tvangssalg har den siste tiden hatt høy vekst, da det i 4.kvartal 2018 ble tinglyst 272 boliger som var solgt etter tvangssalg. Dette er ifølge Statistisk Sentralbyrå (2019) en økning på 18,3% sammenlignet med 4.kvartal 2017. Hvis vi ser lenger tilbake viser tallene at økningen har vært drastisk akkurat de siste årene. Vi justerer tidsrommet, og sammenligner 4.kvartal 2018 med 4.kv. 2013, og vi har her en økning i 19,8%, som forteller oss at den største økningen har skjedd de siste årene. Belåningsgraden hos norske husholdninger har også tilnærmet doblet seg ifølge tall fra Finanstilsynet i deres årlige rapport (Finansielt utsyn, 2018). Sammenhengen mellom disse faktorene har en tydelig sammenheng, fordi det er kreditorene som utsteder gjelden, som har bestemt seg for å kreve den tilbake. Dette betyr at aktualiteten for tvangssalg er oppadgående, og at det er nærliggende å tro at det vil bli flere oppdrag for medhjelpere innen tvangssalg med tiden. Dette forutsatt av at utviklingen fortsetter i samme retning.

1.1 Problemstilling

Målet med oppgaven er i at vi som eiendomsmeglingsstudenter skal ha et bredere kunnskapsnivå når det gjelder fagfeltet, og kan bistå våre fremtidige kunder med gode råd, uansett hvordan deres situasjon er. Tvangssalg er som nevnt i innledningen, en situasjon som er oppadgående, og det vil bli mer og mer relevant med denne kunnskapen fremover. Vi ønsker å bevisstgjøre de etiske problemstillingene med tvangssalg for å bidra til en profesjonalisering av rollen som medhjelper. Spesielt er dette en oppgave som skal spisse vår kompetanse om eiendomsmegling. Problemstillingen vår er formet slik at en kvalitativ metodisk tilnærming er det som vil belyse oppgaven best mulig, og vi har som mål å bruke fagpersoners erfaringer og kompetanse, samt etiske teorier som empiri for å svare på dette.

Vi har i denne oppgaven fokus på det etiske aspektet i prosessen som foregår der hvor medhjelper bistår tingretten i tvangssalg av eiendom. Her skal vi trekke frem viktige momenter fra salgsprosessen ved bruk av medhjelper, og hvordan etikken spiller inn her. Vi skal bruke tvangsfullbyrdelsesloven, relevante dokumenter og intervjuer med erfarne eiendomsmeglere som empiri i vårt arbeid. Ut ifra dette skal vi undersøke om det er mulig å forbedre prosessen vedrørende bruk av etikk, og om etikk er hensyntatt i lovgivningen av praksisen. Vår problemstilling er «**Hvordan kan tvangssalg håndteres på en etisk riktig måte?**».

En av medhjelpers oppgaver ved tvangssalg er å finne ut om tvangssalget kan avverges. Tvangsfullbyrdelsesloven oppfordrer blant annet medhjelper til å finne alternative løsninger, og nettopp her balanserer medhjelperen mellom kostnad og nytte for den saksøkte (Tvangsl., 1992, ss. § 11-13). Vårt mål er å tydeliggjøre bruken av etikk innen tvangssalg.

1.2 Lovgivning, begrepsavklaring og avgrensinger

I denne bacheloroppgaven har vi fokus på hvordan håndtere tvangssalg på en etisk god måte. Her vil de fleste lovreglene vi refererer til komme fra Tvangsfullbyrdelsesloven (Tvangsl., 1992). Vi benytter denne loven da den omhandler tvangssalg av eiendom, og hvordan medhjelper skal opptre i en prosess der det selges eiendom som er begjært tvangssolgt. Vi har også sett på forskriften om tvangssalg (Forskrift om tvangssalg ved medhjelper, 1992).

Tvangsfullbyrdelsesloven kom i 1992 (Tvangsl., 1992) og avløste lov om tvangsfullbyrdelse av 1915 (Tvangsl., 1915). 1915-loven tredde ikke i kraft før i 1927. Ved denne loven, som nå er erstattet var det kun tingretten som solgte eiendommer på tvangsauksjonssalg, uten bruk av medhjelper.

I tvangsfullbyrdelsesloven benytter vi mest kapittel 11 som omhandler tvangsdekning i registrerte formuesgoder og kapittel 12 som omhandler tvangsdekning i adkomstdokument til leierett eller boret til husrom (Tvangsl., 1992).

Vi skal også i denne oppgaven se på loven som regulerer eiendomsmegling (Emgll., 2007). Denne loven viser hvordan en eiendomsmegler skal håndtere et eiendomssalg, og hvordan handle med god meglerskikk (2007, ss. §6-3) som mellommann mellom kjøper og selger av eiendom etter avhendingsloven.

Lov om avhending av fast eiendom (Avhl., 1992) er loven eiendomsmeglere benytter ved frivillig salg av bruktbolig, og her vil vi erfare noen ulikheter fra hvordan medhjelper selger bruktbolig ved tvangssalg.

Vi bruker forskjellige begreper i denne oppgaven som er sentrale ved arbeid med tvangssalg. For å unngå feiltolking skal vi avklare disse begrepene.

De to mest sentrale begrepene er saksøker og saksøkte. Saksøker er den som har begjært tvangssalget (Saksøker, 2019). Saksøker kan være offentlig myndighet. Eksempel på offentlig myndighet kan være kommuner som ikke har fått innbetalt kommunale avgifter som hjemmelshaver er pliktig å betale (Tvangssalg / Namsmann, 2019). Det kan også være leverandører av varer og tjenester. Dette kan for eksempel være bilverksteder som ikke har blitt betalt skyldig beløp for tjenesten eller varen de har utført/levert. Den siste om mest

vanlige saksøkeren er finansinstitusjoner/kreditorer. Dette kan være banker som har pant i boligen som ikke har fått innbetalinger på hovedlån eller kredittkortlån. Disse kravene kalles utleggsforretninger (Utlegsforretning, 2019), og blir registrert i boligens grunnbok (Grunnboken, 2019).

Saksøkte er hjemmelshaver/eier av eiendommen som har misligholdt kravene fra saksøker (Hjemmelshaver, 2019).

Saksøkte kan ofte oppfattes som selger av eiendommen. Ved tvangssalg er det ikke saksøkte som er selger, men det er Tingretten (namsmann) som er beslutningstaker (Tvangssalg / Namsmann, 2019). Det er tingretten som først får saken etter at tvangssalget er begjært, og deretter vurderer om de vil bruke medhjelper (megler/advokat) eller ikke (Tvangssalg av eiendom/Oppnevning av medhjelper, 2019). Rettighetshavere er noen som har en rettighet i eiendommen i form av en utleggsforretning (Hjemmelshaver, 2019).

Det er flere ord som blir brukt i en prosess ved tvangssalg. Stadfestelse er det samme som aksept av et bud (Tvangsl., 1992). Dette er det tingretten som gjør. Fravikelse er når saksøkte blir kastet ut av boligen (Tvangsl., 1992, ss. §13-2). Dette er det saksøker som begjærer dersom saksøkte blir et problem for gjennomføring av salget (Fravikelse, 2019).

Fravikelsesbegjæringen må sendes til namsmannen for gjennomføring (Fravikelse, 2019). Dekningsprinsippet betyr at høyeste bud må dekke alle pengeheftelser med bedre prioritet enn saksøkers krav (Tvangsl., 1992, ss. §8-16). Heftelser som ikke er pengeheftelser, og som har bedre prioritet enn saksøkers krav, må overtas av kjøper. Fordelingskjennelse er en oversikt som medhjelper utarbeider som fordeler kjøpesummen på bakgrunn av info fra kreditorene. Medhjelpers krav kommer først sammen med rettsgebyr, eierskiftegebyr og legalpant.

Oppgaven er begrenset på den måten at vi har hovedfokus på etiske problemstillinger innen tvangssalg etter tvangsfullbyrdelsesloven. I oppgaven skal vi gå inn på hvilke etiske utfordringer som oppstår underveis i et oppdrag, og hva som kan forbedres i denne prosessen. I hovedsak vil det bli lagt vekt på begjæringen av tvangssalg på bruktboliger. Det vil ikke bli spesielt vektlagt hvordan forskjellige boligtyper eller boligmarkedets prisutvikling utarter seg, dog heller andre typer eiendommer som næringseiendom eller nybygg.

Av lovmessige avgrensninger holder vi oss innenfor tvangsfullbyrdelsesloven og eiendomsmeglingsloven, med spesielt fokus på medhjelpers side av saken.

1.3 Presentasjon av oppgavens deler

I denne oppgaven skal vi undersøke hvordan etikk blir brukt i forbindelse med tvangssalg.

Oppgaven blir disponert på følgende måte:

I kapittel 2 og 3 presenterer vi oppgavens teorigrunnlag. Dette er for å legge et grunnlag for videre drøfting i oppgaven, samt vise til hvordan den er strukturert. Her presenterer vi lovbestemmelsene knyttet til tvangssalg, og den generelle praktiske gjennomføringen, samt etiske teorier for drøftingen.

Kapittel 4 er en presentasjon av metode og fremgangsmåtene vi har brukt i innhenting av empirien i studiet.

I kapittel 5 presenterer vi funnene fra dybdeintervjuene vi har hatt, og analyserer disse opp mot hverandre. Vi har valgt et kvalitativt forskningsdesign, der utvalget av respondenter er strategisk, siden vi ønsker å ha intervjuobjekter som har god kunnskap og erfaring innen tvangssalg.

I oppgavens siste del, kapittel 6, tar vi for oss de utvalgte artiklene som reiser spørsmål om etikken i tvangssalg. Her vil nettsidene bli drøftet opp mot intervjuene, etikken og tvangssalg som saksfelt.

Til slutt i dokumentet ligger to lister over referanser og vedlegg som er blitt brukt underveis.

2 Hva er etikk og moral?

I de tilfellene når lovene ikke definerer mellom hva som er rett og galt må etikken anvendes for å finne ut hvordan en bør handle på en god, moralsk måte. Siden emgl. § 6-3 ikke går noe konkret inn på hva god meglerskikk vil si, ønsker vi å gå litt inn på hva etikk og moral er.

Etikk er et gammelt begrep som allerede i antikkens Hellas ble diskutert blant kjente filosofer, som blant annet Sokrates, Platon og Aristoteles. Disse tenkerne var noen av de første som dannet teorier om hva som er rett og galt, og hva som er godt og ondt. Ved å anvende etisk refleksjon mente de at en kunne komme frem til hva det gode liv var (Johansen & Vetlesen, 2000, s. 23).

Aristoteles er blant annet kjent som den store klassikeren innen dygdsetikkene (Johansen & Vetlesen, 2000, s. 23), som er en etisk teori som vil bli drøftet senere i oppgaven. Teoriene til disse tenkerne er fortsatt dagsaktuelle, selv etter flere millennier, dog har forandringer ved samfunnet og nye drøftinger gjort endringer innen det etiske faget. I løpet av årene har flerfoldige tenkere kommet med nye tanker og mer innspill for etikken, som har vært med på å forme den oppfattelsen vi har av begrepet etikk i dag (Carson, 2015, s. 66).

Ifølge Johansen og Vetlesen (2000, s. 108) kommer ordet etikk fra det greske ordet “ethos”, som betyr holdning eller karakter. Når man hører ordet etikk tenker man ofte på moral, siden dette er to begrep som henger tett sammen og blir ofte brukt om hverandre. Disse er det viktig å skille, da moral kommer fra det latinske ordet “mos”, som betyr skikk og bruk eller sedvane. Videre defineres moral som den oppfatningen vi som individ i gruppe eller samfunn har av hva som er rett og galt. Ut ifra det Johansen og Vetlesen skriver kan vi forstå det som at moral er en eksisterende verdioppfatning som allerede finnes i et samfunn, mens etikk er anvendt refleksjon rundt moral. Moral kan oftest henvises til, og kan omtales som det konkrete og håndfaste, og omhandler hvordan vi praktiserer handlingene våre i det dagligdagse, mens etikken kan bli teoretisk og abstrakt.

2.1 Normativ og deskriptiv etikk

Carson (2015) skriver at man kan skille mellom normativ og deskriptiv etikk, der normativ etikk er teorier om hvilke moralske normer og verdier som bør gjelde, og deskriptiv etikk er beskrivelser av hva som er gjeldende syn på rett og galt. Normativ etikk forklares som det vi vanligvis mener når vi snakker om etikk og dreier seg i bunn og grunn om de etiske teoriene, men denne forutsetter at det ligger til grunn en systematisk deskriptiv etikk. Carson forklarer videre at der den deskriptive etikken bare beskriver, tar den normative etikken stilling til

eksisterende moral, eller kommer med nye teorier om hva som er etisk rett og galt (2015, s. 67).

Noen av de kanskje mest sentrale etiske teoriene i dag er utilitarismen, pliktetikken og dygdsetikk (Johansen & Vetlesen, 2000, s. 111). Vi skal drøfte teoriene mer grundig senere, men i korte trekk fokuserer utilitarismen (nytteprinsippet) på selve konsekvensen av handlingen, mens pliktetikken (også kalt deontologisk etikk) legger vekt på grunnen til at vi handler, uavhengig av utfallet. Dette er igjen essensielt innen normativ etikk, siden de etiske egenskapene ved handlinger og verdier er de mest sentrale temaene. Den normative etikken prøver å svare på hva som gjør en etisk rett handling til en etisk rett handling, og hva som er etisk godt i seg selv (Johansen & Vetlesen, 2000, s. 111).



Figur 1 Fra boken "Innføring i etikk" som et eksempel på moral. (Johansen & Vetlesen, s.110)

Verdi er også et begrep som burde bli omtalt, siden det finnes mange ulike typer av verdier, og i etikken er det naturlig å skjelle mellom moralske verdier og ikke-moralske verdier (Johansen & Vetlesen, 2000, s. 112). Det er ikke alltid like lett å skille mellom disse verdiene, da det ofte er et vurderings spørsmål om en verdi er moralsk eller ikke-moralsk. Johansen og Vetlesen skriver at moralske verdier ofte er knyttet til egenskaper hos en person og deres handlinger, som for eksempel ærlighet eller mot, mens ikke-moralske verdier kan for eksempel være lykke, velvære og nytelse. Noen etiske teorier mener at poenget med moralske verdier og egenskaper som ærlighet og mot, er at de fremmer en ikke-moralsk verdi som lykke (Johansen & Vetlesen, 2000, s. 112). Når en snakker om verdier er det også vanlig å skille mellom egenverdi og middelverdi (instrumentell verdi). Innen etikken vil egenverdi være noe som søkes for sin egen skyld, mens middelverdi er noe som har verdi fordi det er et middel til å oppnå noe som gir egenverdi. Et eksempel på dette kan være en stol, som er først og fremst nyttig (middelverdi), men kan også være vakker (egenverdi). Disse begrepene kan også defineres som etterstrebellesverdige verdier. Det finnes også en verdi som kalles iboende verdi, som har verdi i kraft av det de selv er, ikke som mål for våre handlinger (Johansen & Vetlesen, 2000, s. 113). Et menneske har for eksempel en iboende verdi i kraft av det å være menneske.

2.2 Etiske teorier

Vi vil nå se nærmere på tre etiske teorier: Utilitarisme, pliktetikk og dygdsetikk. Vi har valgt disse tre teoriene fordi de først og fremst har hatt mest påvirkning på det moderne vestlige samfunnets syn av etiske- og moralske refleksjoner (Johansen & Vetlesen, 2000, s. 23). Vi synes at å ha en forståelse for disse etiske teoriene vil være relevante for problemstillingen og drøftingen som kommer senere i oppgaven, samt vil dette gi oss et innblikk i hva etikk og moral er, og hva som styrer ens egen moral. For å få en reflektert tilnærming til problemstillingen må vi kunne forklare moralen som preger samfunnet vårt, men da må vi også gjøre oss kjent med hva som har vært med på å inspirere den. For eksempel har vi tidligere nevnt begrepet god meglerskikk. Vi mener at bak dette begrepet ligger det en forventning til megler om å handle etter samfunnets normer og moralsk riktig. Vi må med andre ord ha forståelse for hva forventningene i samfunnet er for å forklare dette begrepet, dette også kjent som moralsk relativisme. I antikkens Athen formulerte Protagoras (481-411 f.Kr.) den såkalte “homo mensura”-setningen: “Mennesket er alle tings mål” (Carson, 2015, s. 69). Denne setningen tolker Carson som at enkeltmenneskets subjektive opplevelse er den målestokken som alt måles og vurderes etter. Ut ifra dette kan vi forstå det slik at mennesker oppfatter den samme opplevelsen ulikt. Siden det er vi som individer, men først og fremst samfunn, som er med på å bestemme hva vi synes vi skal forvente blant annet fra megler og hans moral, så kan vi vise til de etiske teoriene som et generelt grunnlag for å gjøre oss opp en reflektert mening om problemstillingen.

2.2.1 Utilitarisme

Det var den engelske filosofen og juristen Jeremy Bentham (1748-1832) som av Carson får æren av å ha utviklet utilitarismen til en konsekvent etisk teori (2015, s. 79). Begrepet utilitarisme kommer fra det latinske ordet “utilis” som betyr nytte (eventuelt utility på engelsk). Bentham argumenterte ifølge Carson for at man bør utføre den handlingen som gir den største mengden av nytte. Og det fortelles videre at Bentham så det som en psykologisk kjensgjerning at alle menneskelige handlinger er styrt av lyst og smerte, eller ønsket om å maksimere lyst/nytte og unngå smerte (Carson, 2015, s. 80). Grunnprinsippet til utilitaristen er med andre ord nytteprinsipper, som Bentham formulerte som “Mest mulig lykke til flest mulig”. Selve prinsippet er nokså svevende, da det fremstår universalistisk. Dette skal gjelde alle, med andre ord skal en ikke bare strebe etter ens egen lykke, men man må sidestille seg

med andre og ta hensyn til alle følende vesen. Dessuten nevner prinsipper en mengde, altså om kvantitet når det gjelder å regne ut hvilken handling man bør utføre. Et kjent etisk dilemma som setter dette prinsippet på spissen er togeksempelet. Et tog er i vill fart langs togsporet, og det ligger fem mennesker lenger fremme i banen. Du som står på sidelinjen står med spaken som kan få toget over på et annet spor i tide, og på dette sporet står det kun en person. Carson påstår at en utilitarist som følger Benthams tolking ville dratt i spaken og ofret det ene mennesket til fordel for å redde fem andre (Carson, 2015, s. 80).

Den mest betydningsfulle videreutvikleren av utilitarismen etter Bentham er ifølge Carson den engelske filosofen og økonomen John Stuart Mill (1806-1873). Han delte synet på at en handling skal fremme lykke, men i Mills utilitarisme vektlegges formålet eller selve intensjonen med en handling, altså de tilsktede konsekvensene, heller enn de faktiske konsekvensene. Carson forklarer at Mills tolkning var at i tillegg til mengden av lykke, burde nytte også anses i kvalitative forskjeller (Carson, 2015, s. 80). Vi kan forstå det slik at noen typer lykke eller nytte er bedre enn andre.

2.2.2 Pliktetikken

Den tyske filosofen Immanuel Kant (1724-1804) er et av de store navnene innen pliktetikken. Arbeidet hans har hatt stor innflytelse på det vestlige samfunnet, som blant annet FNs menneskerettighetserklæring og utviklingen av det moderne demokratiet. Tidligere i oppgaven har vi vist til utilitarismen. Pliktetikken, eller deontologisk etikk (fra gresk: deon = plikt, det en bør) går ut på at en handlingsmoralsk verdi er fullstendig uavhengig av de konsekvensene (Carson, 2015, s. 85). Det mest avgjørende er om handlingen utføres av riktig grunn, fordi det er en moralsk plikt å handle slik. Kant mente ifølge Carson at mennesket er et fornuftsvesen, og dette er en av de viktige tingene som skiller oss fra dyr og planter, og bare ved å bruke denne fornuften kan vi handle moralsk riktig. Det påpekes videre at mennesket er fritt, men at denne friheten er det samme som å være bundet av fornuften (Carson, 2015, s. 86). Med andre ord har vi en plikt å gjøre det rette.

Der en konsekvensetiker (utilitarist) vil si at vi må vurdere hvilke resultater handlingene våre får, vil en pliktetiker være dypt uenig. En av Kants argument for dette er at vi kan aldri være sikre på hva som følger av det vi gjør, siden det er utenfor vår kontroll, og skal da heller ikke holdes ansvarlig for konsekvensen. Han mente det gjelder å ha det rette sinnelaget, å handle ut fra det rette motivet. Det er avgjørende at "tanken er god". For Kant innebar en god handling at den måtte ha utspring i en god vilje. Når vi gjør en rosverdig handling, er det ikke

alltid vi gjør det ut fra en god vilje, det kan være andre motiver som ligger bak (Carson, 2015, s. 87). Det er derfor en formålsrasjonell handling aldri kan ha moralsk verdi for Kant – det er det bare verdirasjonelle handlinger som kan ha.

Kant mente i følge Carson at det fantes en universell lov som alle har tilgang til i kraft av sin fornuft, og han formulerte den som et kategorisk imperativ. At den er kategorisk mener at den gjelder i alle situasjoner, og den gjelder uten unntak. Videre er den formulert som et imperativ, det vil si at den er et påbud, den er befalende (Carson, 2015, s. 89).

2.2.3 Dygdsetikken

Som tidligere nevnt er det Aristoteles som står bak opphavet til den etiske retningen for dygdsetikken. Denne teorien skal gi svar på hva som kreves for å bli et godt menneske og hvordan vi kan oppnå det gode liv. Alle mennesker streber etter lykke, og lykke er altså målet med livet. Dygdsetikken er derfor en målestyrt etikk: teleologisk etikk (telos betyr mål). Utilitarisme inngår også i teleologisk etikk, mens pliktetikken inngår som tidligere nevnt under deontologisk etikk (Carson, 2015, s. 95).

Carson sier at grunntanken med dygdsetikken er ikke bare prinsipper og morallover, men også om å utvikle gode karaktertrekk, å være eller å bli et godt menneske (Carson, 2015, s. 94). Karaktertrekkene eller egenskapene - så kalte dygder – som vektlegges er rettskaffenhet, mot, sannferdighet, godhet, vennlighet og tålmodighet. Disse karaktertrekkene kjennetegner en god person, som er forutsetningen for å leve et godt liv. For å oppnå det gode liv ifølge Carson mente Aristoteles at alt i naturen har en kraft som streber etter å realisere seg selv. Han deler naturen inn med en tredeling av nivåer: Plantene som realiserer seg selv ved å formere seg. Dyrene har vi mer til felles med, der i tillegg til plantene, kan dyrene sanse omverdenen og bevege seg. Til slutt er mennesket, som besitter de samme egenskapene, men i tillegg også har mennesket tenkeevne eller rasjonalitet. Fornuften eller tenkeevnen er det som gjør et menneske til et menneske. Om vi mennesker skal realisere oss selv, så må vi ta hensyn til alle nivåene, spesielt må vi realisere vår fornuft. Det å realisere fornuften er da samtidig å virke på sitt beste der dygd blir forstått som det å duge/fungere slik en skal.

For alle dygdene gjelder det å finne en middelvei mellom to ytterpunkter. Har en person for mye mot kan han være dumdristig, og for lite mot resulterer i at han er en kujon. Hver dygd befinner seg mellom to ytterpunkter, og det gjelder å finne den “gyldne middelvei”, og for å finne denne må en benytte dømmekraft og praktisk klokskap. Den gyldne middelvei er et

etisk begrep som blir nyttet i mange tilfeller, og er oftest noe en søker etter å finne i etiske dilemma (Carson, 2015, s. 98).

3 Kort utredning om tvangssalg som saksfelt

3.1 Salgsoppgave og markedsføring

Jf. Tvangsl. §11-24 skal medhjelperen utforme en skriftlig salgsoppgave om eiendommen som skal gis til interessenter før budgivning. Denne salgsoppgaven skal etter beste evne oppfylle kravene til salgsoppgaven jf. Emgl. §6-7 (2).

I tvangsfullbyrdelsesloven sier §11-24 følgende: *“Salgsoppgaven skal opplyse om at salget er et tvangssalg, og om at kjøperen har begrenset adgang til å påberope mangler. Videre skal det gå fram hvem kjøpesummen skal betales til. Det skal fastsettes hvem som skal bære utgiftene ved tiltredelsen og overtakelsen av formuesgodet. Det skal opplyses om heftelser som ikke er pengeheftelser og som fortsatt skal bestå. Krever erverv av formuesgodet konsesjon, skal det opplyses at kjøperen bærer risikoen for at konsesjon blir gitt. For odelseiendommer skal det opplyses at kjøperen bærer risikoen for odelsløsning.*

Salgsoppgaven skal for øvrig gi de nødvendige opplysninger om salgsordningen etter denne loven og dessuten inneholde eventuelle utfyllende salgsvilkår som medhjelperen har fastsatt.”

Dersom en skal kjøpe en eiendom som er på tvangssalg observerer vi at det ikke er noen lov som sier at det skal fremgå som informasjon i salgsannonser (på nett eller avis). Loven sier kun noe om at det skal opplyses i salgsoppgaven.

3.2 Informasjon ved budgivning

Ved budgivning på eiendom som selges med bestemmelsene i lov om tvangsfullbyrdelse vil dette forekomme på en annen måte enn ved frivillig salg som følger bestemmelsene til eiendomsmeglingsloven og avhendingsloven eller bustadsoppføringslova. Den største forskjellen på budgivning på tvangssalgseiendom er at det er tingretten som tar beslutninger istedenfor hjemmelshaveren av eiendommen.

Ved kjøp av eiendommer som selges med bestemmelsene i lov om tvangsfullbyrdelse er det viktig å være obs på evt. feil og mangler. Jf. Tvangsl. §11-39 kan ikke kjøper heve kjøpet på grunn av mangler. Dette skiller tvangsfullbyrdelsesloven fra avhendingsloven. Kjøper kan derimot kreve prisavslag dersom: *«Formuesgodet ikke svarer til opplysninger om vesentlige forhold som medhjelperen har gitt, og som kan antas å ha innvirket på kjøpet, medhjelperen har forsømt å gi opplysning om vesentlige forhold som denne måtte kjenne til og som kjøperen hadde grunn til å regne med å få, såfremt unnlåtelsen kan antas å ha innvirket på kjøpet, eller formuesgodet er i vesentlig dårligere stand enn kjøperen hadde grunn til å regne*

med» (Tvangsfullbyrdelsesloven §11-39). Dersom det ikke oppnås enighet om prisavslag, må kjøper gå til søksmål mot den/de kreditoren(e) som har fått delen av kjøpesummen de krever prisavslag for. Uansett om de krever prisavslag må kjøpesummen betales, men summen som kreves prisavslag for kan holdes tilbake hvis ikke retten avviser kravet fordi kravet om prisavslag er åpenbart grunnløst.

For tvangssalg er det spesielle tidsfrister for bindingstiden til budet. Dette er vanligvis minimum 6 uker for fast eiendom, men med samtykke fra retten kan det kortes ned til 15 dager i spesielle tilfeller jf. Tvangsl. §11-26. Dersom det kommer inn nye bud underveis starter fristen å løpe på nytt.

Etter stadfestelse av bud, har partene en måneds ankefrist på avgjørelsen. Et stadfestet bud er bindende for budgiveren selv om stadfestelsen ankes, og det tar ekstra lang tid før anken bli avgjort.

Ved betaling og oppgjør er det spesielle regler for hvordan oppgjøret skal fordeles mellom partene. Jf. Tvangsl. §11-29 skal medhjelperen sende tingretten, partene, kjente rettighetshavere og budgivere av budet som er begjært stadfestet en skriftlig melding med opplysning om hvem som er saksøker og hvilket krav tvangssalget er begjært for, opplysning om hvilket bud som er begjært stadfestet og om det er stilt eller krevet sikkerhet for budet, gjenpart av salgsoppgaven, fortegnelsen over heftelser som ikke er pengeheftelser og som skal settes til side, opplysning om hvorvidt høyere bud enn det som er begjært stadfestet, er avvist på grunn av manglende sikkerhet eller andre forhold, og utkast til kjennelse om fordelingen av kjøpesummen. Dette skal sendes dersom saksøkeren begjærer bud stadfestet. Jf. Tvangsl. § 11-27 skal kjøpesummen betales innen oppgjørsdag som er tre måneder regnet fra den dag medhjelperen forelegger bud som beskrevet i § 11-29. Betalingsplikten inntreffer ikke før to uker etter at stadfestelseskjennelsen er rettskraftig. Betales hele eller deler av kjøpesummen etter oppgjørsdagen, men innen to uker etter at stadfestelsen er rettskraftig, betales et rentetillegg fastsatt av kongen. Dersom kjøpesummen ikke betales, innen fristen plikter kjøperen å betale en forsinkelsesrente jf. Tvangsl. § 11-32.

Når kjøper er blitt eier vil Tingretten utstede skjøte som skal tinglyses på eiendommen. Jf. Tvangsl. § 11-33 skal skjøtet opplyse om pengeheftelser som skal bli stående, og videre inneholde fortegnelse over heftelser som er satt til side jf. §11-21. Det vil si de pengeheftelsene med prioritet ved siden av eller etter saksøkerens krav. De skal dekkes så langt kjøpesummen rekker. De som eventuelt ikke dekkes overtas av kjøperen.

3.3 Norges Eiendomsmeglerforbunds sjekklister ved tvangssalg

Norges Eiendomsmeglerforbund har utviklet en sjekklister for medhjelpere i tvangssalg. Dette er delt opp i steg i prosessen og skal den skal fungere som et hjelpeverktøy (huskeliste) for medhjelpere. Den er oversiktlig og nyttig for medhjelpere, og vi skal her gjengi kort de forskjellige punktene i sjekklister. Sjekklister er laget ut ifra tvangsfullbyrdelsesloven, og alle paragrafer som blir benyttet i sjekklister er hentet derfra, (NEFs Håndbok, 2018, ss. s.96-99).

Ved mottak av oppdrag skal det skilles mellom hvilken eiendomstype det er snakk om. Ved enebolig skal det kontrolleres at boligen er forsikret jf. §11-15 om medhjelpers omsorgsplikt.

Etter at oppdraget er mottatt skal alle parter tilskrives.

Det må kontrolleres hvilken salgsform oppdraget er. Om det er pengekrav, salgspålegg, ideell andel, tvangsoppløsning av sameie eller tvangssalgsbeslutning av flere objekter. Disse forskjellige salgsformene kan løses på ulike måter.

Medhjelper skal ta kontakt med saksøkte og gi nødvendig informasjon om gangen i tvangssalget, og mulige løsninger for saken. Dersom saksøkte ikke er samarbeidsvillig er det mulig å kreve adkomst til bolig ved å sende begjæring til namsmann jf. §5-9. Alternativet er å oppfordre saksøker til å begjære fravikelse.

Jf. §11-24 skal kjøper ha tilstrekkelig med informasjon om kjøp på tvangssalg. Det som må informeres om er den begrensede reklamasjonsmuligheten jf. §11-39, bindingstiden på bud §11-26, kjøpers mulighet til å begjære fravikelse av boligen jr. §11-31, 3 ledd, og kjøpers betalingsfrist jf. §11-27

Når medhjelper skal forelegges er det 4 steg han skal følge. Første steg er å forelegge budet for saksøker, og begjæring av stadfestelse jf. §11-28. Andre steg er å sende ut forespørsel til alle kreditorer om oppdatert kravsanmeldelse. Tredje steg er å sende ut skriftlig melding for å redegjøre for salgsgjennomføringen og oppnådd pris sammenlignet med takst. Her må det også sendes henvisning til hvilke kreditorer som må sende inn originale pantedokument for nedkvittring jf. §11-38 2. ledd. Siste steg er å skrive utkast til fordelingskjennelsen.

Dersom fordelingskjennelsen blir anket er ikke dette til hinder for oppgjøret eller overtakelsen. Det vil ikke bli utbetalt kjøpesum før etter kjennelsen etter anken er rettskraftig. Dersom det blir anket på stadfestelsen kan kjøper overta eiendommen på fastsatt oppgjør dato jf. §11-31, men vil ikke få utstedt skjøtet før stadfestelseskjennelsen er rettskraftig jf. §11-33.

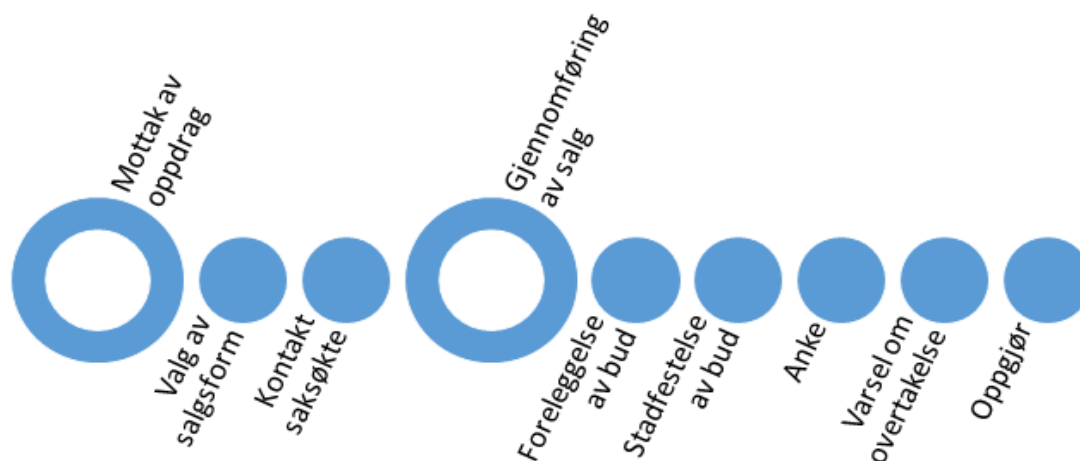
Etter at stadfestelsen er rettskraftig skal det sendes brev til saksøkte med varsel om utflytting og brev til kjøper med innkreving av kjøpesum og frist for å signere skjøte.

Ved oppgjør skal du kontrollere at stadfestelseskjennelsen og fordelingskjennelsen er rettskraftig jf. §11-38, 1. ledd. Det må sjekkes opp i evt. nye tinglyste krav på boligen dersom saksøkte skal ha penger. Skjøtet må sendes til tingretten for signering jf. §11-33.

Medhjelpers omsorgsplikt etter §11-15 gjelder gjennom hele prosessen.

I figuren under viser vi stegene i medhjelpers prosess ved tvangssalg fra mottak av oppdrag til oppgjør, som forklart i teksten over:

Figur 2. Salgsprosessen. 20.04.2019.



3.4 God meglerskikk

I eiendomsmeglingsloven §6-3 blir det skrevet om god meglerskikk. Eiendomsmeglere skal ifølge denne opptre i samsvar med god meglerskikk og ha omsorg for begge parter i en salgsprosess. For eiendommer som selges på tvangssalg gjelder ikke eiendomsmeglingsloven eller avhendingsloven. Der er det tvangsfullbyrdelsesloven som følges. I tvangsfullbyrdelsesloven står det ikke noe om god meglerskikk.

En del av intensjonene bak tvangsfullbyrdelsesloven fra 1992 var at saksøkte ikke skulle bli hengt ut på en offentlig “gapestokk”. I loven står et punkt om medhjelpers omsorgsplikt i tvangsl. §11-15. Denne paragrafen handler om medhjelpers omsorg for formuesgodet, og eventuelle tiltak som kan bedre salgsprisen for objektet. Dette omhandler ikke medhjelpers omsorg for partene som er involvert.

Videre i oppgaven ser vi på medhjelpers omsorg for partene ved tvangssalg.

4 Metode

I dette kapittelet vil vi se nærmere på de ulike forskningsmetodene som er best egnet til å besvare vår problemstilling, og hvordan vi skal gå frem for å innhente kunnskap om problemstillingen vår. Vi vil her presentere forskningsdesign, valg av metode, datainnsamlingsprosessen, samt reliabilitet, validitet og etiske hensyn i oppgaven.

4.1 Valg av metode

Ifølge Johannesen, Tufte og Christoffersen er en av de viktigste hjelpemiddele for å innhente mer informasjon om en problemstilling, metoden som blir benyttet. Videre skriver de at før valg av en konkret metode må problemstillingen utvikles. Problemstillingen burde være en pekepinn for hvilken undersøkelsesmetode som blir benyttet. En problemstilling som stiller et testende spørsmål vil ofte ha til hensikt å finne ut omfanget av fenomenet, og hvor hyppig det forekommer. Kvantitativ metode kan oppsummeres som «hvor ofte?», og kvalitativ metode kan oppsummeres som «hvordan?» (Johannesen, Tufte, & Christoffersen, 2017, s. 95) I dette tilfellet ville man oftest velge en kvantitativ tilnærming, der spørreundersøkelse er et typisk eksempel. Denne type undersøkelse jobber metodisk for å få klarhet i en hypotese om et allerede godt kjent fenomen (Johannesen, Tufte, & Christoffersen, 2017, s. 261). Vi har fått en innføring i tvangssalg gjennom pensum fra studiet. Ut ifra dette var vi dermed kjent med fenomenet fra før. For å vise et eksempel med et tenkt tilfelle: kjøp av mat fra en kiosk. Vi allerede at folk har til hensikt å bli mett eller å stille et behov for tørst, men skal man kartlegge behovet til en kiosk trenger man å avdekke hvor ofte og hvor mye hver enkelt kjøper de forskjellige produktene. Her ville en kvantitativ undersøkelse ifølge Johannesen, Tufte og Christoffersen vært det riktige valget fordi man skal avdekke hvor hyppig en hendelse skjer. Ut ifra problemstillingen vår, skal vi undersøke hvordan etikken kommer inn i bildet i et tvangssalg. Dette ville ikke et kvantitativt undersøkelsesdesign vært til hjelp med å undersøke fordi vi trenger mer informasjon enn hva en observasjon kan bidra med. I disse tilfellene vil ikke en enkel spørreundersøkelse med mange respondenter gi tilstrekkelig med innsikt i problemstillingen (Johannesen, Tufte, & Christoffersen, 2017). Videre skriver Johannesen, Tufte og Christoffersen at kvalitativ undersøkelse har hovedfokus på kvaliteten til besvarelsene. Derfor er kvalitativt undersøkelsesdesign best egnet i våres studie.

Selve valget av metode er kritisk for den praktiske delen av undersøkelsen, og vil ha betydning videre for hvilke data som skal samles inn og hvordan en skal bearbeide dataene, kalt empiri (Johannesen, Tufte, & Christoffersen, 2017, s. 32). Johannesen, Tufte og

Christoffersen skriver at den største forskjellen på kvantitativ og kvalitativ forskning er tilnærmingen til oppgaven. Videre skriver de som nevnt tidligere at den kvantitative metoden har fokus på å få mer informasjon rundt hyppigheten av et fenomen, som er godt kjent på forhånd. En kvalitativ metode har ifølge de en åpen tilnærming med hovedmål om å eksempelvis finne ut hvorfor et fenomen oppstår, og er fleksibel underveis i prosessen ettersom forskerne opparbeider seg ny kunnskap. Studiet vårt om tvangssalg og etikk går under denne formen for metode. Vi kjenner til fenomenet på forhånd men vi ønsker å lære mer om det. Dette er grunnen til at vi har en nokså åpen problemstilling, slik at vi kan undersøke mest mulig om saksfeltet.

I denne oppgaven har vi valgt å benytte oss av dybdeintervju og dokumentanalyse som går inn under kvalitativ forskningsmetode. Dokumentanalyse ble valgt for å kunne trekke inn en artikkel som omtaler tvangssalg, og en nettside som brukes for å markedsføre tvangssalg. Dybdeintervjuene er valgt for å kartlegge mer om saksfeltet, samt hva respondentenes opplevelse og erfaringer er rundt temaet. Ettersom informantene vi intervjuer har praktisk erfaring med tvangssalg er det interessant for oss å bruke de, fordi det er nærliggende å tro at de har gjennomgående god kunnskap om lov og praksis. På denne måten oppnår vi empiri som er basert på mer enn lærebøker og lovverk. Dette vil gi oss et mer detaljer innblikk i helheten.

4.2 Dokumentanalyse

Dokumentanalyse er en måte å finne og trekke ut informasjon fra dokument som inneholder informasjon fra fortiden (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017, s. 99). Dokumenter i denne sammenhengen er ifølge Johannessen, Tufte og Christoffersen ikke et resultat av vår innsats som forskere, men erfaringer, loggføring eller lignende som har blitt omgjort til tekst. Det finnes flere varianter av dokumenter, slik som Johannessen, Tufte og Christoffersen nevner. Det finnes visuelle- og skriftlige dokumenter, og det finnes lyd-dokumenter. I vårt arbeid er det skriftlige dokumenter som vil være relevant. Fordi vi ønsker å undersøke en gitt nettside og omtalene den har fått. Eksempel på dette er avisartikler, rapporter og brev med mer (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017).

Det må skilles mellom primær-, sekundær- og tertiærdata i en dokumentanalyse (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017, s. 100). Eksempel på primærdata er data som blir referert direkte av et øyevitne, mens sekundærdata bygger på primærdata. Intervju er et godt eksempel på primærdata, fordi her er det informantens erfaringer som blir gjengitt.

Tertiærdata er data som er prosessert og tolket av andre, og får derfor en dårligere rangering hva gjelder troverdighet (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017, s. 101).

Vi valgte oss ut en nettside som heter tvangssalg.no og en artikkel fra dinside.no som omtaler nettsiden. Disse ble vi gjort oppmerksomme på underveis i studiet, mens vi innhentet informasjon om tvangssalg, fordi viktige spørsmål om etikk og gråsoner i lovreglene ble tatt frem. Noe vi syntes var svært interessant for vår oppgave. Tidlig oppdaget vi at det kunne oppstå en gråsoner ved bruk av nettsiden. Selve nettsiden (tvangssalg.no) er primærdata. Artikkelen som reiser spørsmål til nettsiden er en blanding av sekundærdata og tertiærdata. Dette gjør at vi må være litt kritiske til hva som blir presentert i artikkelen. Selv om vi skal være kritiske til kilde, får vi her hjelp til å belyse flere sider av saken fra kunnskapsrike informanter som har blitt intervjuet i forbindelse med saken. I forkant av studiet har vi foretatt oss nettsøk etter oppgaver som omhandler samme tematikk. Dette har vi ikke funnet.

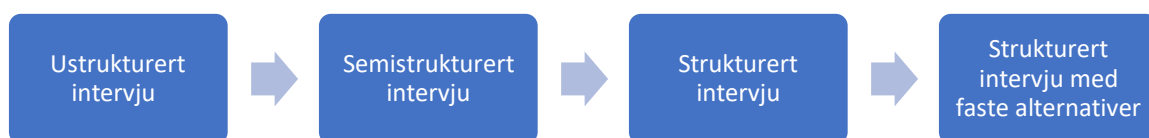
Funnene våre fra disse to kildene vil bli presentert senere i oppgaven.

4.3 Det kvalitative intervjuet

Et kvalitativt intervju går ut på å stille åpne spørsmål til en respondent, hvor formålet er å oppnå samme forståelse for temaet som respondenten sitter inne med (Kvale & Brinkmann, 2017, s. 140). Måten spørsmålene er formulert og hvordan de stilles er vesentlig for utfallet av intervjuet. Derfor skilles det mellom ulike typer kvalitative intervjuer. Det finnes fire forskjellige typer intervjuer: ustrukturert, semistrukturert, strukturert og strukturert med faste svaralternativ (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017, s. 147). Vi har valgt en semistrukturert oppbygning for våre intervjuer.

Johannessen, Tufte og Christoffersen (2017, s.147) illustrerer de forskjellige intervjuene (se figur 2). Figuren viser den mest løsslupne formen til venstre, over til en fast form for intervjuoppbygning til høyre.

Figur 3. Ulike intervjuformer. Fra "Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode". Av A.Johannessen, P. A. Tufte og L. Christoffersen. 2017. s.147.



Dette vil si at oppbygningen av intervjuene er veldig åpent i den ene siden av skalaen, og i det andre ytterpunktet er det et mer strukturert intervju som har bestemte rammer med faste svaralternativer. Metoden vi har valgt er som nevnt over, semistrukturert. Denne intervjuformen har forhåndsbestemte spørsmål som skal stilles, men det trenger ikke være

noen fast rekkefølge på spørsmålene og det finnes ikke svaralternativer som er formulert på forhånd (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017, s. 147). Vi skal i forkant av intervjuet utarbeide en intervjuguide som skal være rettleidende for intervjueren, og som skal hjelpe intervjueren å holde den røde tråden opp mot problemstillingen. Intervjuguiden lister blant annet opp temaer og spørsmål som skal gjennomgås under intervjuet (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017). Spørsmålene som skal stilles kjennetegnes ved at de er åpne og skal få frem så mye som mulig av respondentens synspunkt (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017). For å få til at dette skal respondenten få svare med egne ord, og på denne måten kan vi si hvorvidt respondenten har forstått spørsmålet som blir stilt, eller ei (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017, s. 149). Dersom svaret som blir avgitt gir oss inntrykk av at spørsmålet er misforstått kommer vi til å stille oppfølgingsspørsmål. Ut ifra dette, kan en si at forhåndsdefinerte svaralternativer kan gjøre at respondenten blir tvunget til å svare med svaralternativer som ikke helt samsvarer med egne meninger. Videre mener vi at et strukturert intervju med faste svar, vil komme til skade for å være ledende, og at meningene som kommer frem er valgt på grunnlag av at et svaralternativ passet litt bedre enn et annet. Det er som Johannessen, Tufte, & Christoffersen skriver (2007, s.148), viktig for forskeren å være bevisst på at intervjuer kan påvirke respondentene under intervjuene og at en ikke ser bort ifra det. I ustrukturerte intervjuer stilles gjerne spørsmål i form av stikkord, og intervjuet foregår i stor grad som en samtale. Vårt intervju vil ikke bli gjennomført på denne måten, men det vil være mulighet for oppfølgingsspørsmål for å nyansere eller utdype enkelte svar dersom vi ser det nødvendig. Spørsmålene våre stilles med en åpen formulering, ikke som stikkord. Å gjennomføre intervjuet ved hjelp av den semistrukturerte oppbygningen vil hjelpe oss som forskere å få mer utfyllende informasjon om fenomenet. Vi får i intervjuet følge intervjupersonen gjennom en slags fortelling samtidig som vi har kontroll på utviklingen av samtalen, slik at vi kan sitte igjen med et resultat som er relevant for problemstillingen vår. Måten vi går frem for å forstå et fenomen, og å forstå det gjennom en informants perspektiv har en fenomenologisk tilnærming. Det å forske på en gjenstand er ikke det samme som å forske på et menneske, fordi et individ har en egen «væremåte og subjektiv virkemåte», og må studeres som et «handlende, følende, menende, opplevende og forstående individ» (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017). Dette understreker vårt valg om å benytte et kvalitativt forskningsdesign med dybdeintervjuer. Intervjuene i seg selv vil derfor gjennomføres med semistrukturert oppbygning.

Intervjuguiden ligger vedlagt som vedlegg 1.

4.4 Forberedelse til intervjuet

Det å sette seg inn i selve faget og å ha en forståelse av det er viktig for å kunne stille relevante spørsmål som besvarer problemstillingen på best mulig måte (Kvale & Brinkmann, 2017, s. 141). Lovgivningen om tvangssalg er den mest vesentlige for oppgaven, og opptrer som en grunnmur for tvangssalg. Vi har i tillegg til loven, intervjuer og pensumlitteratur fra studiet, benyttet litteraturstudier for innhenting av informasjon til oppgaven. I denne fasen begynte vi med å finne frem til relevant litteratur som kunne være med å utforme spørsmålene våre. For dette brukte vi nasjonalbibliotekets (NB.no, 2019) nettsider som via høgskolen gjorde tilgjengelig over 500.000 bøker av ulik art. Kriteriene våre var nyere forskning eller litteratur om temaet tvangssalg. Fordi den nye lovgivningen om tvangssalg kom i 1992 (Tvangsl.), valgte vi å se på litteratur som er nyere enn dette, som relevant. Søkeordene som ble brukt var som følger: tvangssalg, medhjelper, etikk, medhjelper+etikk, tvangssalg+etikk, saksøkt, tvangsfullbyrdelsesloven, tvangsloven, tingretten, eiendomsmeglingsloven, eiendomsmeglingsloven+tvangssalg. Videre brukte vi Googles egen søkemotor Google Scholar (Google Scholar), samt søkemotoren Oria i Bibsys som lar deg søke i biblioteket til Høgskolen på Vestlandet (Bibsys), begge er tilegnet søk i akademisk litteratur, men Google tar også for seg søk på tvers av fa og skoler.

Vi har brukt en fortolkende tilnærming til denne delen av oppgaven. Fortolkende tilnærming vil si at en tilstreber å forstå «den dypere meningen i en enkeltpersons erfaringer» (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017, s. 171). Dette er for å komme frem til nye synspunkt rundt temaet, slik at vi unngår å gjenta allerede kjente sider av temaet. Fortolkende tilnærming henger også sammen med vinklingen av problemstillingen som er eksplorerende.

For gjennomføringen av intervjuet vil det bli benyttet lydopptaker for å kunne gjengi informantene på mest mulig korrekt måte. Dersom det ble benyttet notater eller at intervjuet ble memorert i etterkant, ville det ifølge Johannessen, Tufte og Christoffersen (2007, s.155) blitt et større rom for feil, samt at informasjon kunne uteblitt som følge av ufullstendig gjengivelse.

4.4.1 Utforming av intervjuguide

Som tidligere nevnt skriver vi denne bacheloroppgaven som en avsluttende del av 3 års høyere utdanning innen eiendomsmegling. Med dette har vi nå gjennomgått ulike økonomiske, juridiske og etiske fag tilknyttet eiendomsmegling, og utgjør i grove trekk det som er vårt teorigrunnlag. Utformingen av intervjuguiden med spørsmålene skjedde med bakgrunn i vår kunnskap om eiendomsmegling, og et ønske om å lære mer om tvangssalg.

Problemstillingen og teorigrunnlaget er derfor det mest sentrale for utarbeidelsen av spørsmålene i intervjuguiden. Noen av spørsmålene er spesielt inspirert av «Medhjelpers rolle ved tvangssalg. Hvordan skiller dette seg fra frivillig salg?» skrevet av Andrea Aasland og Birgitte Tangen (2016), hvor det foreslås å forske videre på blant annet budfristen.

Intervjuet vårt rommer ulike typer spørsmål slik som nøkkelspørsmål og oppfølgingsspørsmål, samt faktaspørsmål som introduksjon. Dette er vesentlig for en naturlig flyt i et intervju. Faktaspørsmål om for eksempel utdanningsbakgrunn var det første vi stilte respondentene. Disse brukes ifølge Johannessen, Tufte og Christoffersen (2017, s.150) i starten av intervjuet for å kartlegge hvilken bakgrunn respondenten har, og for å bygge tillit til vedkommende slik at oppriktige og gode svar kommer frem i intervjuet. Videre skriver de at nøkkelspørsmål skal fremheve de temaene som er mest sentrale for oppgaven under intervjuet, og at disse ofte blir formet ut ifra problemstillingen. Her stilte vi respondenten direkte spørsmål tilknyttet problemstillingen, f.eks. hva respondenten synes om gitte frister i tvangssalgprosessen. Oppfølgingsspørsmål skal sørge for at en får tilstrekkelig med detaljert informasjon og mest mulig utdypende forklaringer (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017, s. 150). Videre skriver de at det også kan brukes dersom informanten ikke forstår, eller hvis spørsmålet ikke blir besvart skikkelig. I vår datainnsamling har vi som tidligere beskrevet valgt at intervjuet skal gjennomføres som et strukturert intervju, og med dette ser vi bort ifra resterende spørsmålstyper som er beskrevet av Johannessen, Tufte, & Christoffersen (2017, s.150).

Intervjuguiden vår ble drøftet oss i mellom, samt med flere eksterne før intervjuene ble gjennomført.

4.4.2 Respondent/informant

I arbeidet har vi innhentet informasjon fra ulike personer tett tilknyttet fagfeltet tvangssalg. Dette danner grunnlaget for dataene våre, også kalt empiri. Intervjuobjektene vil videre bli betegnet som både informanter og respondenter for å variere ordbruken. Johannessen, Tufte og Christoffersen (2017, s.241) skiller mellom respondent og informant, ut ifra hvilket kunnskapsnivå de innehar om det gitte temaet. De beskriver en respondent som en tilfeldig forbipasserende på gaten. Mens en informant betegnes som en ekspert og sitter inne med mye mer kunnskap, og har dermed bedre forutsetninger for å besvare spørsmålene.

Det vil ikke bli skilt mellom disse to begrepene fordi det er kun medhjelpere innen tvangssalg som intervjues som betyr at informantene har omtrentlig likt grunnlag for sin kunnskap om faget.

4.4.3 Valg av respondenter

Vi har valgt strategisk utvalg som metode for å velge informanter til vårt prosjektarbeid for å gjøre studiet hensiktsmessig. Tvangssalg som saksfelt bestemmer automatisk at gruppen som skal undersøkes er eiendomsmeglere. Videre innebærer strategisk utvalg hensiktsmessighet (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017, s. 117). Dette gjorde at vi bestemte oss for å benytte informanter som var kjent for oss i så stor grad, at vi kunne definere de som eksperter. Dette kan også kalles for intensivt utvalg fordi vi oppsøker eksperter (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017, s. 117). Fra vår arbeidsplass som eiendomsmeglermedhjelpere, kjente vi til informanter som jobbet innenfor samme bransje, på de samme stedene som oss. Vårt utvalg er derfor ikke representativt, til fordel for hensiktsmessighet.

Vi plukket ut tre informanter som i dag driver med tvangssalg, og som befant seg innenfor en rimelig avstand fra hvor vi selv bor og jobber. Dette for å gjøre gjennomføringen av intervjuene noe mindre komplisert med tanke på avgrensninger som tidsperspektiv og økonomi. Disse tre medhjelperne er bekjente for noen av oss. Samtidig som de ble anbefalt av eiendomsmeglerkollegaer innen frivillig salg, slik at vi på forhånd visste at de oppfylte våre kriterier om erfaring.

Videre benyttet vi snøballmetoden for å velge ut de to siste informantene. Snøballmetoden er en måte å innhente flere informanter, ved at de blir anbefalt fra allerede eksisterende informanter (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017, s. 119). Vi spurte de tre informantene vi allerede hadde kontaktet, om de visste om potensielle kandidater med relevant erfaring som kunne egne seg for vårt arbeid. Av dette ble vi anbefalt 2 kandidater som vi senere kontaktet og fikk avtalt intervju med.

4.4.4 Fordeler og ulemper med strategisk utvalg.

Vårt krav til informantene som skal intervjues, er at de har erfaring med tvangssalg og eiendomsmeglerbransjen. Vi mener at med hensyn til hensiktsmessighet har vi kommet frem til at ansatte ved eiendomsmeglerforetak som jobber, eller har jobbet med tvangssalg er den rette kilden. Dette fordi vi i hovedsak er ute etter en medhjelpers syn på etikk i tvangssalgprosessen. En medhjelper defineres som en eiendomsmegler som blir lovmessig oppnevnt av namsmyndighetene, og som opererer som selger for tingretten, hvor formålet er å hente inn utestående gjeld for kreditor (Tvangssalg av eiendom/Oppnevning av medhjelper, 2019)

Vi kontaktet totalt fem eiendomsmeglere som oppfylte kravene våre, hvorav tre er kjent for å ha spesielt solid og lang erfaring med tvangssalg. Disse fem informantene jobber ved 4

forskjellige eiendomsmeglerforetak, samt en advokat som tidligere har drevet med tvangssalg, alle er spredt i et bestemt fylke på vestlandet. Enkelte av informantene er kjente for oss i varierende grad og gjorde det enklere for oss å kontakte de, samtidig som vi visste at de ville stille opp. Tidspunkt for intervjuene ble avtalt via epost god tid i forveien. Samtykkeskjema ble også sendt ut. Disse ble signert før intervjuet.

Spørsmålene som skulle stilles under intervjuet ble sett på som lange og til dels kompliserte. Vi valgte derfor å sende ut intervjuguiden til informantene før intervjuene tok sted. På denne måten kunne de gjøre seg opp noen tanker før intervjuet, slik at de hadde best mulig forutsetninger for å besvare spørsmålene våre på en utfyllende måte.

Intervjuet ble gjennomført ved personlig fremmøte, der informanten og en intervjuer fra gruppen møttes i et lukket rom for å gjennomføre intervjuet. Intervjuer for hver informant ble valgt ut i fra geografisk tilgjengelighet. Intervjuet ble gjennomført med lydopptak der hele intervjuet ble tatt opp. Dette ble senere transkribert ordrett for å oppnå et nøyaktig resultat.

4.4.5 Presentasjon av informantene

Det deltok fire eiendomsmeglere og en jurist som informanter i vårt arbeid. Som nevnt over jobber alle disse spredt i et fylke på vestlandet, og har alle gjennomgående erfaring med tvangssalg. Tre av disse har spesielt lang fartstid. Alle jobber per dags dato i ulike fillial, og har sin erfaring fra ulike geografiske steder på vestlandet, og fra ulike eiendomsmeglerforetak. Vi vil presentere informantene våre under med fiktive navn. Hvert intervju varte i om lag 40 minutter.

Ved å utføre intervju hos forskjellige filialer på spredte lokasjoner kan vi sammenligne svarene og opplevelsene fagpersonene har hatt på de ulike stedene. Med dette oppnår vi en liten grad av diversifisering, men resultatet kan likevel ikke generaliseres. Fordi de vi intervjuer er spredt geografisk og i ulike fillialer, har vi sikret at besvarelsene i litt større grad er diversifisert, og på denne måten er litt mer generaliserbart. Vi har ikke satt noen geografisk målgruppe, men har valgt disse på grunn av tilgjengelighet. Vi kan med grunnlag i dette se nærmere på om det er forskjeller i meningene fra de ulike stedene, og finne ut om deres svar er typisk for de relevante arbeidsoppgavene.

“Karl”

Karl er utdannet jurist, og ble uteksaminert fra universitetet i 2000. Han har yrkeserfaring fra flere sider av tvangssalg. Han har jobbet som medhjelper, i domstol og som ansatt i bank. Karl har jobbet som medhjelper for tvangssalg i ca. 3 år samlet i forskjellige perioder i sin yrkeskarriere.

“Frøydis”

Frøydis er utdannet eiendomsmegler ved BI, hvor det på den tiden var en toårig utdannelse med 2 års praksis. Frøydis har jobbet med eiendomsmegling siden hun ble utdannet i 1995, og har holdt på både innenfor frivillig salg og tvangssalg. Hun anses å ha stor erfaring innen begge fagfeltene.

“Kåre”

Kåre er utdannet eiendomsmegler og har også utdanning innen bank. Har jobbet med eiendomsmegling i 25 år, og har jobbet med tvangssalg de siste 10 årene.

“Ingebrigt”

Ingebrigt har sin utdannelse fra den gamle eiendomsmeglerhøyskolen. Ble uteksaminert i 1988 og jobbet fra da med frivillig salg, inntil loven for tvangssalg kom i 1992. Kåre har med dette totalt 31 år i bransjen.

“Berit”

Berit er utdannet siviløkonom og tok i senere tid etterutdanning som eiendomsmegler. Hun har i dag jobbet som eiendomsmegler innen frivillig salg i totalt 18 år, hvor hun har hatt ansvar for tvangssalg i 3 av de.

4.5 Behandling og analyse av empiri

Det første som ble gjort var å transkribere intervjuene over fra lydopptaket som ble tatt under intervjuet, og over til ren tekst. Deretter fikk vi et oversiktlig bilde av empirien. Dette er for å tilgjengeliggjøre hva som er blitt sagt av informantene slik at det igjen kan kategoriseres for å lettere skille ut hva som er relevant for videre drøftelse i oppgaven. Vi benyttet oss av en tverrsnittbasert inndeling av data, som ifølge Johannessen, Tufte og Christoffersen (2017, s.164) betyr å markere deler av tekstene med forskjellige farger eller med lapper, der hvor fargene signaliserer hvilket tema det omhandler. Videre skriver de at på denne måten kan man på tvers av intervjuene oppfatte hva de ulike informantene mener om de samme fenomenene. Ved bruk av denne typen analyse av tekst er det viktig å gjengi beskrivende og riktige sitater. For bruk av disse sitatene i drøftingen i oppgaven, vil det bety at analysen av empirien tar utgangspunkt i teorien som blir presentert. Som igjen betyr å ha en deduktiv tilnærming til analysen og drøftingen i oppgaven (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017, s. 47).

4.6 Ethiske hensyn i metode

I studier med nær kontakt til informanter er det særs viktig at etiske retningslinjer håndheves vedrørende håndtering av personvernopplysninger. Dette er opplysninger av ulik karakter som direkte eller indirekte kan identifisere et eiendomsmeglerforetak eller en enkeltperson. Dette innbefatter all virksomhet som får konsekvenser for andre mennesker, og bedømmes ut fra etiske hensyn (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017, s. 83). Johannessen, Tufte og Christoffersen (2017, s.85) gjengir Per Nerdrums (1997) sitt sammendrag av retningslinjene hos Den nasjonale forskningsetiske komité for samfunnsvitenskap, jus og humaniora (NESH). Teksten av Nerdrum tar opp informantenes rett til å selvbestemmelse og autonomi, forskerens plikt til å respektere informantenes privatliv, og forskerens ansvar for å unngå skade, dette ses på som de 3 viktigste etiske retningslinjene i et forskningsarbeid ovenfor informantene.

Som nevnt over er det et grunnleggende prinsipp at en infomant har rett til selvbestemmelse og autonomi. Hvilket vil si at den som skal delta, den som deltar og den som har deltatt i undersøkelser skal kunne bestemme over sin egen deltagelse (Nerdrum, 1997). Dette innebærer at infomanten har takket ja til deltagelse og har til enhver tid rett til å avbryte uten at det får konsekvenser. Før informanten gir sitt samtykke skal vedkommende vite hva deltagelsen innebærer, men vi kan ikke gi noen forhåndsuttalelse om hvordan materialet vil tolkes i etterkant. For å dekke informantens rett til å informasjon, ble det i forkant utarbeidet en samtykkeerklæring med de viktigste opplysningene om arbeidet vårt og hva studien innebar. Dette skjemaet fikk informanten utdelt i forkant, og ble signert før intervjuet ble gjennomført.

Det andre prinsippet som gjengis i Per Nerdrums (1997) sammendrag om retningslinjene, er forskerens plikt til å respektere informantens privatliv. Dette er et prinsipp som skal sikre informantens personalia fra å bli publisert og identifisert. Dette gjøres ved å anonymisere data ved bruk av pseudonym, og å slette lydopptak fra intervjuer etter det er blitt transkribert. Navn og personopplysninger skal heller ikke fremkomme på forskerens datamaskin. Nerdrum (1997) skriver også at deltagere har rett til å nekte forskeren opplysninger av personlig karakter, og skal hele tiden være sikker på at forskeren ikke forsømmer sin plikt om konfidensialitet slik at ikke opplysningene kan brukes til å identifisere den som er med i undersøkelsen.

Det tredje prinsippet om etikk i forskning, er prinsippet om forskerens ansvar for å unngå skade (Nerdrum, 1997). Forskeren må hensynta hvilke konsekvenser det kan ha for en deltager av studiet, dersom personopplysninger kommer på avveie. Forskeren har et etisk

ansvar å sørge for at deltageren blir skånet for enhver negativ virkning studiet kan ha. Dette er spesielt viktig for medisinsk forskning, men vil i samfunnsvitenskapelig forskning spesielt være myntet på intervjuet hvor det må tas hensyn til informanten der hvor intervjuet inneholder sårbare eller følsomme områder (Nerdrum, 1997). Dette punktet har vi sørget for å etterleve ved å unngå å innhente data som kan få negative virkninger for informantene, både faglig og personlig. Informantene våre får selv bestemme hvorvidt de er komfortable med å besvare hvert enkelt spørsmål.

4.7 Reliabilitet og validitet

Reliabilitet - Som Johannessen, Tufte og Christoffersen skriver, er reliabiliteten i et forskningsprosjekt viktig for påliteligheten til dataene som er innhentet. Forskningsdata som er innhentet korrekt og som kan kalles for pålitelig, må være mulig å reprodusere eller etterprøves for andre (2017, s. 36). Reliabiliteten beskrives videre som varierende i ulike ledd av prosessen, slik som innhenting, tolkning og hvilke data som faktisk brukes. Dette har tydelig påvirkning for hvilket resultat som kommer ut som sluttresultat av forskningen. Innhenting av dataer kan måles på ulike vis og vil gi forskjellig nøyaktighet ut ifra hvilken metode som benyttes. Måltrettet observasjon av en aktivitet, eksempelvis hvor ofte et utvalg besøker dagligvarehandelen, forklares å være mer pålitelig enn om man spør utvalget muntlig hvor hyppig de besøker butikken. Jo nærmere virkeligheten svaret er, jo høyere er reliabilitet (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017). I vårt arbeid benytter vi kvalitativ metode og kan dermed ikke observere utvalget vårt, fordi dette er en metode som aller helst benyttes i kvantitativ forskning. For å øke reliabiliteten har vi brukt intervju med opptak for å ha dataer som i aller høyeste grad reflekterer informantens oppfatning. Dermed unngår vi å trekke enkle slutninger som kan avvike fra intervjuet. Slike feil kan oppstå dersom et intervju gjengis ut ifra stikkord som blir skrevet ned underveis. Dette skaper rom for forenkling av virkeligheten eller at dataene gir en annen mening for den som tolker dataene, fordi enkle ord og uttrykk ikke blir gjengitt på samme måte som informanten uttrykte seg (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017, s. 32). Underveis i drøftingen, hvor det trekkes inn empiri fra intervjuene, må det i følge Johannessen, Tufte og Christoffersen (2017, s. 36) skilles tydelig mellom hva som er empiri og hva som er forskerens egne meninger. Dette med bakgrunn i at man som forsker sjeldent starter uten inngående kunnskap om temaet det skal forskes på. Dette er noe som kommer tydelig frem underveis i arbeidet vårt.

Validitet er hvordan dataene som er innhentet faktisk måler det forskningen har til hensikt å måle, og at dataene gjengir virkeligheten slik den faktisk er (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017, s. 66). Analysen i kvalitative studier inneholder ofte fortolkninger av

data, og åpner for at avvik kan forekomme. Vi kan stille spørsmål til validiteten i fortolkningene ved å sammenligne om det vi kommer frem til er representativt i forhold til lignende studier. Å kunne sammenligne med annen forskning kalles å ha ytre validitet (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017, s. 389). I vårt studie finnes det ingen faguttalelser som kan sammenlignes med vårt arbeid. Den ytre validiteten kan også måles ved å gjennomføre samme undersøkelse i forskjellige kontekster og på forskjellige tidspunkt (Johannessen, Tufte, & Christoffersen, 2017). Våre avgrensninger gjør at det ikke vil være mulig å sjekke ytre validitet på grunn av tid. Dersom tolkningen av dataene har ytre validitet betyr dette også at dataene er overførbare, og dermed generaliserbare for en bestemt populasjon slik som Johannessen, Tufte og Christoffersen (2017, s.389) skildrer i sitt eksempel. Dette har vi gjort ved å kontrollere at våre fortolkninger er gyldige opp mot lovreglene som regulerer tvangssalg.

4.8 Kritikk

Gjennomføringen av intervjuet og hva vi selv sitter inne med av inngående fordommer og kunnskap, kan påvirke utfallet av informasjonen hentet fra intervjuene. Dette kalles bias (Store Norske Leksikon, 2018) Dersom vi hadde valgt en løsere form for intervju, kjent som ustrukturert intervju, kunne vi kanskje oppnådd enda mer informasjon om tvangssalg, men vi valgte å gjennomføre intervjuet semistrukturert med hensyn til at vi ønsket å ha en noe klar agenda for å ikke glemme viktige temaer vi ønsket å belyse. Alt dette er noe vi må være bevisst på i forkant for å sikre oss selv å etterleve den eksplorerende vinklingen av oppgaven.

Man kan tenke seg at en feilkilde i alle arbeid er hvordan forskerne velger ut sine informanter og respondenter. Dette har med hvor mange som intervjues, hvor lang erfaring de har, eller hvor relevante de i det heletatt er for fenomenet som skal undersøkes. I vårt tilfelle kan tvangssalg oppleves på ulike måter, avhengig av hvilke øyne som ser det. I et tilfelle vil en saksøkt se en helt annen side av saken, enn hva saksøker og rettsapparatet gjør, fordi de begge er innblandet i hendelsen med helt ulike forutsetninger. Det ville derfor vært heldig for oss å intervju flere involverte i tvangssalg slik som tingretten, kreditor eller saksøkte, men på grunn av tilgjengeligheten og tid for gjennomføringen blir det naturlig å avgrense arbeidet slik at oppgaven blir gjennomførbar.

5 Funn og drøfting

Vi vil i dette avsnittet presentere kort om funnene vi har gjort gjennom dybdeintervjuene og responsen på disse. Vi har valgt å trekke ut kun de funnene som reflekterer over problemstillingen, eller skiller seg betydelig fra de andre respondentenes svar. Dette er fordi intervjuene ble gjort på en semistrukturert måte, og svarene blir betraktelig mer vanskelig å analysere og sammenligne opp mot hverandre, fordi det er mer en dialog enn noen konkrete, målbare svar som vi hadde fått med en kvantitativ tilnærming. I dette arbeidet var det heller hensiktsmessig med kvalitativ metode, da vi fikk mer utfyllende og reflekterte meninger fra respondentene.

I tillegg vil vi presentere og drøfte en etisk gråsoner, i form av en nettside som fikk litt oppmerksomhet i media for noen år tilbake. Vi vil fortelle kort om denne nettsiden, og se nærmere på funn i denne. Til slutt vil vi drøfte nettsiden opp mot etiske teorier, og deretter konkludere om den er etisk god.

5.1 Presentasjon og funn - Intervju

"Karl"

Vi spurte "Karl" om han kunne oppnå en høyere pris ved frivillig salg kontra tvangssalg. Han svarte at det var det ikke noen tvil om. Han svarte videre at uansett objekt, så vil det ha en prisdempende effekt på salget å ikke selge frivillig. Noen av grunnene til dette trodde han, var fordi at medhjelper ikke har hundre prosent kontroll på situasjonen og saksøkte, og tidsaspektet er avgjørende. Fordi tidspresset er der, vil ikke nødvendigvis boligen "treffe markedet" til riktig tidspunkt. En mest mulig optimal presentasjon er også avgjørende for liggetid og salgssum. Han drar også frem at psykologien hos interessenter er avgjørende, da de mest sannsynlig vil holde budene lavest mulig, for å holde risikoen nede.

Ved spørsmål om hva kjøpere vet om tvangssalg presenterer "Karl" hvordan det har endret seg siden tidligere. Tidligere ble boligen markedsført som et tvangssalg, men nå kommer det kun frem i selve salgsoppgaven, og i budskjema, fordi det er lengre akseptfrist. På grunn av dette kan mange tro at det er et helt normalt salg, og salget av boligen fremstår ikke lenger som en "gapestokk". "Karl" nevner også at de som er interessert i å finne ut om det er tvangssalg eller ikke, har andre muligheter, som blant annet å sjekke grunnboken.

Vi stilte spørsmål om hva er det som er mest krevende innen tvangssalg, svarer "Karl" at det er krevende utover det personlige perspektiv med å forholde seg til folk som mister hus og hjem. I de tilfellene der saksøkte ikke er medgjørlig har du lov om tvangsfravikelse, og kan møte opp på døren med politiet og takstmann for å få startet prosessen. Dette er den "kjipe"

delen, da det er en kunde som ikke har valgt det. Om kunden ikke er samarbeidsvillig vil det også ta en god del lengre tid. Siden prosessen er lik eiendomsmeglerloven skal det lages salgsoppgaver og tas bilder, og det vil nok ta en del lengre tid via advokater, kontra eiendomsmeglere, da de har maler og typiske “meglersystem” som gjør prosessen en del mer effektivt. “Karl” reflektere også over at av etiske hensyn kan de ikke sløse med penger for å få en god fremstilling av boligen, da det går utover hjemmelshaver sin økonomi.

“Karl” sier også i intervjuet at den beste mulige måten å løse et oppdrag på, er når du som medhjelper oppnår god kontakt med den saksøkte, slik at saksøkte er mest mulig medgjørlig.

Når vi spør om hvordan tvangssalgprosessen kan eventuelt forbedres svarer “Karl” at spisskompetanse er nok nøkkelen. Advokater driver vanligvis ikke med salg, så de er kanskje ikke helt trygg på den rollen, men i noen tilfeller er oppdraget veldig tung vedrørende jussen, så i de tilfellene vil en eiendomsmegler uansett søke advokatbistand. “Karl” reflekterer over også at det er kanskje selve domsapparatet som burde fått en endring, for eksempel å opprette en særdomstol vedrørende tvangssalg for å få en hurtigere behandlingstid.

Vi spør “Karl” om han opplever noen forskjeller mellom ideal og virkelighet (lovverket mot det praktiske), og han mener at loven om tvangsfullbyrdelsesloven burde vært mer lik loven om eiendomsmegling, da konseptet er det samme om å selge boligen for høyest mulig sum. Han nevner også at god meglerskikk burde definitivt også blitt en del av tvangsfullbyrdelsesloven.

Til slutt spør vi om han ønsker å tilføye noe avslutningsvis, “Karl” sier han skulle ønske at tvangssalgprosessen var litt mer lik eiendomsmeglingsloven.

“Berit”

På spørsmålet om et frivillig salg ville oppnådd en høyere salgspris, svarer hun kontant ja. Dette antyder hun er fordi at salgsobjekter som er for tvangssalg, kan ha en avskrekkende effekt på grunn av det ukjente, ettersom den vanlige mann på gata stort sett kjenner til salg etter avhendingsloven. Akkurat her går det en balansegang om hva av informasjon som må ut til interessenter, denne mener Berit skal fremkomme i prospekt, på visning og i forbindelse med budgivning, slik det gjøres i dag. Hun uttrykker ingen måte dette kunne vært gjort bedre på, annet enn at prosessene og tidsfristene tar litt lang tid som binder budgiveren for lang tid, og at korrespondanse med tingretten foregår pr. brev som er noe gammeldags.

Berit svarer at den vanskeligste delen ved tvangssalg er å forholde seg til noen som mister hjemmet, fordi mange av de føler at det er medhjelperen som er fienden i saken. Det å få den

saksøkte til å spille på lag med medhjelper er ofte en stor utfordring på grunn av dette, men det ville vært enklere for medhjelper samt til fordel for den saksøkte, om vedkommende spilte på lag, fordi en i ytterste konsekvens kan forringe salget og salgsprisen.

Forskjellen mellom ideal og praksis er også et spørsmål som ble stilt, og Berit mener dette følges i stor grad. Prakteksemplaret og det man streber etter er å selge boligen mest mulig likt et frivillig salg for saksøktes del. Berit sier her nesten det samme som ved forrige spørsmål, at det ofte er saksøkte selv som setter kjepper i hjulene for å oppnå dette, fordi de ofte unnlater å svare og at man dermed må ty til andre kanaler som namsmann for å sette i gang salget.

“Frøydis”

Frøydis sier at du må bruke mer tid med den saksøkte, enn du gjør med en vanlig kunde. Grunnen til det er for å opparbeide tillitt til den saksøkte, og for å forstå at de skal gjøre en best mulig jobb, for at de skal sitte igjen med mest mulig til slutt. Hun bruker mye tid på befarings, som er første møtet med kunden, for å få de til å forstå at de skal spille på lag.

Når Frøydis blir spurt om det blir oppnådd høyere pris ved frivillig salg, enn ved tvangssalg svarer hun ja. Hun begrunner dette med at på grunn av kjøperen sin manglende reklamasjonsrett og fristene på bud og den lange ventetiden på overtakelse er de største grunnene til at folk ikke er villige til å betale like mye for en eiendom som blir solgt på tvangssalg. Når hun etterpå får spørsmålet om hva kjøpere vet om tvangssalg så svarer hun at det er litt forskjellig. Inntrykket hun har er at noen er på jakt etter “tvangssalgseiendommer”. Når de er på jakt etter tvangssalg menes det med at det er eiendommer de kan få kjøpt rimelig, for så å pusse opp å selge videre. Hun sier videre at interessenter hun forteller om tvangssalg til ofte kan skremme interessen. Dette grunnes at mange tror at folk blir fysisk tvunget ut av boligen. Dersom noen reagerer sånn forteller Frøydis at hun stort sett forteller (om det er tilfelle) at hun har en god dialog med de som skal flytte, og at de er samarbeidsvillig.

Når det gjelder markedsføring av eiendom som selges på tvangssalg mener Frøydis at lovverket er bra på at det ikke skal merkes på nettannonse, men bare i salgsoppgave. Grunnen til at det er bra er fordi da skåner du de som selger eiendommen sin på tvangssalg, men gir opplysningen til de som er reellt interessert og som trenger denne opplysningen.

Frøydis kommer stadig tilbake til hvor viktig tilliten mellom medhjelper og saksøkte er. Hun mener at det mest utfordrende med jobben som medhjelper er å skape tillitt og forståelse for saksøker som har havnet i den situasjonen. Hun løser dette ved å bruke god tid til å få de til å forstå, og dette gjør hun i starten, oftest ved befarings. Hun mener at det er viktig å lytte til hva

saksøkte sier, fordi det er en skjebne bak ethvert tvangssalg, og at du må vise forståelse, men også selge inn hvordan hun som medhjelper skal sørge for å gjøre en god jobb, sånn at problemene kan løse seg. Hun mener videre at det er viktig å få eiendommen raskt ut i markedet, og få til et raskt salg for at problemet skal løse seg snarest.

Til slutt føyer Frøydis til at å jobbe som medhjelper er interessant å jobbe med. Hun har lært å kjenne folk på en annen måte enn hva hun gjør som eiendomsmegler ved frivillig salg. Det har vært situasjoner hvor tidligere saksøkte har kommet i etterkant og takket for god hjelp, og at de har blitt godt tatt vare på.

"Ingebrigt"

Ingebrigt presenterer lovendringen for intervjueren og forklarer at det i gamledager var mange som gjorde store penger på disse eiendommene fordi de ble solgt etter auksjon og at det fremsto som en gapestokk for den saksøkte fordi det ble markedsført så tidlig.

Auksjonsprinsippet åpnet opp for at man kunne kjøpe billig fordi det ikke fantes noen minstepris, for så å selge dyrt igjen kort tid etterpå. Dette var høyst uheldig, så han mener lovendringen var en klok måte å regulere tvangssalg på slik det er i dag. Tidsfristene for budgivning er noe han stiller spørsmål til, samt mye bruk av post ved kommunikasjon mellom partene.

Ingebrigt opplever at ca halvparten av de som kommer på visning er forberedt på at det er tvangssalg, men han opplever også at folk rundt vet lite. Bortsett fra i de mindre plassene fordi der ryktes slike ting veldig fort. Det eneste som er uklart for mange er budprosessen. Den setter en stopper for mange, tror Ingebrigt.

Ingebrigt ble som de andre stilt spørsmål om et frivillig salg ville oppnådd høyere pris på samme objekt, og mente klart og tydelig at det ville han. Dette har sin enkle forklaring med at folk er skeptiske rundt tvangssalgobjekt på grunn av den noe begrensede informasjonen fra saksøkte, begrensningene rundt reklamasjon og de lange budfristene.

I intervjuet kommer det frem at de beste objektene selges etter ett år til halvannet år, men at det finnes mange objekter som henger i lang tid. Det blir blant annet nevnt et objekt som har ligget siden 2010. Grunnen til dette er ifølge han selv det strenge kravet som dekningsprinsippet har. Prosessen i forkant, før det blir besluttet at det må selges etter tvangfullbyrdelsesloven er også lang, da det gjerne tar 2-3 måneder fra det begjæres tvangssalg, til det besluttes. Før dette igjen er det mange påminnelser og sikkerhetsnett som har til hensikt å redde den saksøkte fra å komme i en slik situasjon. Totalt blir dette en lang og tung prosess for den saksøkte.

Forskjellen mellom ideal og praksis nevnes som en vesentlig del, fordi et oppdrag ifølge loven skal gjennomføres på billigst mulig måte slik at den saksøkte ikke beheftes av mer gjeld. Her går det en balansegang mellom det å bruke penger på å få objektet til å fremstå best mulig med bilder, takst og markedsføring, mens loven på sin side sier det motsatte. Her mener Ingebrigt det er rom for tolkning, og at man må vurdere nytten mot kostnad. Ofte synes han dette er en vanskelig problemstilling. For å sitere Ingebrigt: “.. et oppdrag med lav prisantydning skal gjennomføres på billigst mulig måte, mens et oppdrag med noe høyere prisantydning kan vektlegges mer, både ved å ha flere visninger og mer markedsføring. Personlig synes jeg ikke noe om denne forskjellsbehandlingen, men slik har jeg fått presentert dette.”

Avslutningsvis mener han at det mest krevende ved tvangssalg er å få den saksøkte til å samarbeide under salget, og at det vil være til fordel for den saksøkte selv. Han forklarer situasjonen for setter seg inn i situasjonen for intervjueren, og sier han kan forstå at medhjelperen oppleves som fiendlig fordi “her kommer en som skal ta fra oss boligen vår!”. Tillitten til den saksøkte er derfor det viktigste for en medhjelper å oppnå. Han har hatt flere slike situasjoner hvor han blir møtt med motsand, men at den saksøkte i ettertid har kommet med blomster og takket, da de forsto hvilken stor hjelp de hadde fått.

“Kåre”

Kåre forteller om at flesteparten av tvangssalg løses før de blir lagt ut på markedet. Og viser til tall på 70% av sine saker som han mottar fra tingretten løses før de blir lagt ut og solgt. Grunnen til at disse sakene løses før salg er som oftest grunnet at det er små beløp som er skyldig som f. eks. Legalpantekrav og husleieinnbetaling. Disse kravene kan være så lave som noen få hundrelapper.

Når det gjelder prisen en får igjen for et tvangssalg kontra et frivillig salg sier Kåre at erfaringsmessig er det mellom 20-30% lavere pris på et tvangssalg enn et frivillig salg som er tilsvarende. Senere får han spørsmålet om det er mulig å gjøre et “kupp” ved kjøp av eiendom på tvangssalg. Da svarer Kåre at det er godt mulig å gjøre seg et kupp, fordi hvis det er små beløp, som f. eks. Legalpantekrav er bakgrunnen for en begjæring, så er det tilfredsstillende at man får den prisen kravet er på pluss saksomkostninger for å gjennomføre salget. Dersom eiendommen er verdt betydelig mer så kan man gjøre et kupp.

Kåre mener at det viktigste som medhjelper er å skape tillitt med den saksøkte. Den første jobber en å finne en løsning for de, for å se om de kan skaffe finansiering for å betale kravet, sånn at de slipper at eiendommen blir solgt. Han mener også at de må få litt tid på å få løst

dette før de eventuelt starter en salgsprosess. Hvis det ikke løses, og det må bli annonsert og solgt er det viktig at saksøkte fremstiller eiendommen på en så bra måte som mulig, noe som gjør eiendommen mer attraktiv, og de får igjen en best mulig pris for eiendommen.

På spørsmålet om han har fått klager fra tidligere kjøpere påpeker Kåre at kjøper må gjøres uttrykkelig oppmerksom på at når du kjøper et tvangssalgobjekt så har du ikke den samme reklamasjonsmuligheten som du har ved frivillig salg. Og det betyr at du må være mer nøye på hva du legger inn bud på. Dersom medhjelpere påpeker dette blir det ikke mye klager.

Om det er noen forskjell mellom ideal og praksis er Kåre svært påpasselig med at du må følge loven. Han sier at det er viktig å få frem, og huske på at det er tvangfullbyrdelses loven som blir benyttet og ikke avhendingsloven, og at det gir noen begrensinger i forhold til frivillig salg. Kåre mener den største begrensingen er budfristen. Han mener at det bør være mulig å forkorte den, fordi den loven der har vært uendret i mange år.

Kåre nevner at det som regel ikke er noe tidspress på tvangssalg. Her er det viktig å bruke tid i starten for å se om saksøkte har mulighet til å ordne opp i sin egen gjeld før de starter en salgsprosess. Etter det er det viktig å få fremstilt eiendommen på best mulig måte, for å få igjen best mulig pris for eiendommen. Han mener at et evt. Tidspress/produksjonspress gjerne kommer fra saksøker. Og at hvis prosessen skal forhastes, så må gjerne prisen settes lavere for å få solgt eiendommen raskere, og det vil igjen gå ut over dekningen som saksøker får.

5.2 Presentasjon og funn - Tvangssalg.no

Tvangssalg.no er den eneste av sitt slag og fikk oppmerksomhet i media i slutten av 2017 fordi den tilsynelatende bryter med loven. Oppmerksomheten kom av at Huseiernes Landsforbund og Norges Eiendomsmeglerforbund stilte seg kritiske til nettsiden, da det er i strid med hensikten til tvangfullbyrdelsesloven (Lindvoll, www.dinside.no, 2017). Selve nettsiden har et enkelt utseende med to filterfunksjoner, der en kan filtrere hvilket fylke en skal få se resultater, og sortere etter for eksempel lavest pris til høyeste pris. Fremstillingen av de ulike objektene er minimalistisk, hvor du kun får et kartutsnitt av hele kommunen, og opplysninger som prisantydning, primærareal, boligtype og eiertype. I tillegg linker nettstedet kun videre til boligannonsene på finn.no.

Grunnen til at Huseiernes Landsforbund og Norges Eiendomsmeglerforbund stiller seg kritisk til nettsiden, er fordi de mener at måten eiendommene markedsføres på er ikke i tråd med kravene i loven. Argumentene for dette er blant annet at det kommer tydelig frem at boligen er for tvangssalg, som resulterer i at saksøkte havner i en offentlig "gapestokk".

Avdelingslederen i Huseiernes Landsforbund mener slike nettsider er problematiske fordi de bryter med den gode intensjonen om å beskytte menneskene som rammes av tvangssalget. Det kommer også frem at gründeren driver selv med boliginvesteringer.

Motargumentene for denne siden kommer fra gründeren selv, som sier at det er viktig at potensielle kjøpere er klar over hvilke boliger som tvangsselges. Dette har med at budprosessen er adskillelig lengre enn ved et ordinært salg, samt er overtakelsesdatoen tre måneder etter budet er sendt til tingretten for aksept. Gründeren mener også at nettsiden er nok sensurert med tanke på at boligen ikke blir vist via nettsiden, den viser kun til en lenke mot finn.no. Dessuten er loven rettet kun mot medhjelper, og hvordan medhjelper skal utforme annonsen. I en sluttkommentar fra gründeren viser han til at denne typen markedsføring vil gi boligen mer oppmerksomhet, potensielt flere bud og en høyere salgspris, noe som gagnar eieren av boligen og kreditoren.

I løpet av samme uke som den originale artikkelen på dinside.no presenterte nettstedet, uttalte en advokat seg om temaet. Han er selv fast medhjelper ved tvangssalg i Asker og Bærum, og mener at tvangssalg.no er et kjærkomment tilskudd på boligmarkedet. Dette fordi han mener det er en fordel å samle aktørene som er villige og kompetente til å by på tvangssalgsboliger gjennom denne nettsiden. I tillegg påpeker advokaten at for det trente øyet er det enkelt å skille mellom ordinære salg og tvangssalg på finn.no. Det er mange medhjelpere som driver nesten utelukkende med tvangssalg, slik at navn og logo indikerer hvilken type salg det dreier seg om. “Jungeltelegrafene blant naboer og andre gjør nok ofte også sitt til å spre nyheten. Dette betyr at vernet for saksøkte kan bli illusorisk” sier han (Lindvoll, www.dinside.no, 2017).

Den 01.10.2018 kom FINN.no med en endring på utformingen til boligannonnene (FINN.no, 01.10.2018). FINN.no skriver at dette var fordi Forbrukertilsynet hadde varslet at innholdet i mange annonser var i strid med markedsføringsloven, og at man kunne få inntrykk av at annonsen inneholdt komplett informasjon av eiendommen. Forbrukertilsynet mente at dette skal fremkomme i komplett salgsoppgave, og ikke på finn.no. Derfor ble salgsoppgaver gjort tilgjengelige, uten at man måtte gi personalia til meglerfirmaet som selger boligen.

I Sverige og Danmark eksisterer det flere ulike nettsider som omhandler tvangssalg, som blant annet itvang.dk, tvangsauktioner.dk og kronofogden.se/auktionstorget.

5.3 Drøfting av funn

I denne delen av oppgaven vil vi se på hva informantene har svart, og dermed drøfte dette opp mot aktuelle deler av tvangssalgprosessen. Vi har valgt å fokusere på det å håndtere den saksøkte på en etisk riktig måte, og med det skal vi trekke frem behandlingstiden i salget og markedsføringen av boligen. Grunnen til at vi velger å legge vekt på disse temaene er fordi intervjuene har gitt oss en pekepinn på at disse punktene i prosessen som oftest har etiske vanskelige sider.

I tillegg til dette vil vi ta for oss tvangssalg.no og drøfte denne opp mot de etiske teoriene. Først vil vi gi en kort innføring i den aktuelle nettsiden. Deretter vil vi se på punkter som vi mener er viktige å ha med for å kunne diskutere nettsiden og praksisen med hensyn til vår oppgave. Vi vil derfor ta opp etikk og saksfeltet, for så å drøfte disse opp imot nettsiden. Til slutt vil vi komme med en konklusjon som redegjør for hva vi mener denne type praksis kan ha for saksøkte og konsekvensene knyttet til dette. Vi bruker altså i denne delen av oppgaven den informasjonen vi har hentet inn i oppgavens tidligere kapittel for å kunne si noe om etikken i saksfeltet.

5.3.1 Behandlingstid

Det overordnede målet ved denne oppgaven er som problemstillingen tilsier, å kartlegge hvordan et tvangssalg håndteres på en etisk riktig måte. Under intervjuene kommer det frem av Karl, at en særdomstol har blitt tatt i bruk i andre saksfelt for å fremskynde saksbehandlingen. Eksempel på dette er jordskifteretten som tar for seg eiendomsspesifikke saker. Dette gjør at behandlingstiden går ned, samtidig som at kunnskapsnivået i den enkelte domstol heves betraktelig, sammenlignet med en tingrett som tar for seg flere juridiske saksfelt. Ingebrigt og Berit trekker frem at de har opplevd nettopp dette, at tingretten har ligget etter, og at de har blitt oppnevnt som medhjelper i mange saker av gangen. De beskrev oppdragsinngangen som økende, og at inntrykket deres var at tingretten har innsett at begjæringer har stanset i deres instans og ikke blitt behandlet til riktig tid. Antallet boliger som blir begjært tvangssolgt nevnes tidlig i oppgaven. Advokaten vi intervjuet, Karl, kan her sies å ha et godt poeng med dette forslaget.

Når en ser på hva som kommer inn av begjæringer hos tingretten, får vi vite av Kåre at kravene kan være ned mot hundre kroner. Dette vil si at tingretten mottar et utall av begjæringer som må behandles. Noe som er tidkrevende, og vil i de fleste tilfeller bli løst utenfor tvangssalg, fordi kravet er forholdsmessig for lite i forhold til konsekvensene. Når

tingretten må behandle slike krav er det grunn til å tro at det tar lang tid å behandle. Med dette bør det også lovfestes et minimumskrav for begjæringer av tvangssalg. Dette som et alternativ til overnevnte forslag av Karl.

Budfristen som gjelder i dag er lovfestet i tvangsfullbyrdelsesloven jf. § 11-26, og sier at ethvert bud som skal tas opp til vurdering av tingretten skal stå i minst 6 uker. Budet er bindene for budgiveren, fordi tingretten blant annet kan velge å stadfeste et bud på en lavere prioritert budgiver dersom høystbydende ikke har finansieringen i orden. Budfristen har også til hensikt å gi tingretten tilstrekkelig tid til å vurdere budene i henhold til sine rutiner. Dette betyr at en budgiver binder opp kapital i minimum 6 uker, for å kanskje ende opp med å ikke få kjøpe. Som boligkjøper ønsker man å være fleksibel fordi det rette objektet kan dukke opp på hvilket som helst tidspunkt. Muligheten til å by på andre boliger bortfaller om man byr på tvangssalg. Dette virker ifølge informantene våre som skremmende på potensielle budgivere som egentlig er interessert i boligen, men som heller velger å benytte tiden til å kjøpe noe annet.

Noe som går igjen i intervjuene er at medhjelperne påpeker lang behandlingstid hos Tingretten. Det nevnes også at prosessen bør bli kortet ned. Medhjelperen Kåre mener at den lange budfristen ved kjøp av tvangssalg virker hemmende, og kan hindre interessenter i å legge inn bud på eiendommen. Den lange behandlingstiden på bud vil da være mindre gunstig for den saksøkte og interessenter. Med hensyn til konsekvensetikken vil en handling der konsekvensen har gode intensjoner være med på å være mest gunstig. I dette tilfellet vil en kortere behandlingstid medføre at tvangssolgte eiendommer vil være mer attraktive, og kan resultere i en bedre salgsprosess for den saksøkte.

Kommunikasjon med tingretten foregår i dag pr brev. Dette er en tidkrevende del av prosessen fordi det kan ta flere uker å få svar på ting som tvangsfravikelse, eller slikt som forespørsel av personalia og varsling til de som bor i boligen iht. tvangsfullbyrdelsesloven §11-16. Fra et annet perspektiv av saken, er interessen hos boligkjøperne vesentlig for utfallet av den saksøktes økonomi. For at saksøker skal få tilfredsstilt sitt krav på utestående gjeld, og dermed sletter sitt pantekrav mot den saksøkte, må boligen selges til en tilfredsstillende sum som er i henhold til dekningsprinsippet. Felles for all gjeld som stiftes er at den forrenter seg fordi långiveren skal ha inntjening på pengene som lånes bort. Konsekvensen av at salgsprosessen drar ut er utslagsgivende for den saksøkte. Dette er på grunn av at et salg som tar lang tid kan forverre økonomien til den saksøkte, med at den samlede gjelden hele tiden blir større på grunn av rentene på gjelden.

Et annet problem nevnes av Ingebrigt i det han får spørsmål om reguleringsforholdene etter tvangsfullbyrdelsesloven. Det er nemlig slik at et oppdrag skal skjønnsmessig vurderes for hvor mye penger det skal brukes på annonsering og visninger. For å illustrere kan vi velge oss ut to ytterpunkter av markedsføring. På den ene siden av skalaen finner vi en annonse på en oppslagstavle på en lokal møteplass eller i en avis. Denne annonseplassen er forholdsvis billig, og bidrar til liten spredning, men kan i beste utfall treffe den riktige kjøperen for nevnte objekt. I den andre enden av skalaen er ytterpunktet for hvor mye penger en kan bruke på markedsføring. Her brukes FINN.no, nettaviser, papiravis, digitalannonser m.m. Dette koster mer, men den gir også mer tilbake i form av antall seere. Hovedmålet når en bolig markedsføres er at flest mulig må se boligen, slik at flest mulig kommer på visning og ønsker å legge inn bud. Skal man fattes i korthet må man altså gi mer for å oppnå mer. Dette er en vanskelig vurdering for medhjelperen som skal vurdere hvor vidt det skal brukes penger på markedsføring av boligen, eller ikke. Her finnes det ingen endelige svar som er helt riktige, men generelt er markedsføring særs utslagsgivende for salgssummen. Man må som medhjelper i hovedsak begrense pengebruken etter beste evne fordi beløpet tilslutt trekkes fra på sluttoppgjøret. Samtidig er det viktig å utvise god refleksjon når det skal benyttes penger, fordi den saksøkte kan også ha stor nytte av investeringen om den brukes rett. Hva er den saksøktes nytte av investeringen?

5.3.2 Markedsføring

Dersom en skal kjøpe en eiendom som er på tvangssalg er det ikke noen lov som sier at det skal fremgå som informasjon i salgsannonser (på nett eller avis). Loven sier kun noe om at det skal opplyses i salgsoppgaven. Jf. Tvangsl. §11-24 skal salgsoppgaven inneholde opplysninger om at salget er et tvangssalg, og at kjøper har begrenset adgang til å påberope mangler. En av intensjonene bak lovendringen i 1992 gjorde at tvangssalg ble mer anonymt enn før, da det var tvangsauksjon, og de saksøkte ble hengt ut i en offentlig "gapestokk". Etter intervjuene med forskjellige medhjelpere virker det som en brei enighet med at denne delen av loven er svært positiv. Men vi kan stille oss noen etiske spørsmål i forhold til kjøper i disse situasjonene. En boligkjøper er interessert i å vite alt om objektet han skal kjøpe. Å ha kunnskap om at boligen selges som tvangssalg er viktig informasjon til kjøperen. Hovedgrunnene til å få denne informasjonen er at kjøper har begrenset klagerett, og at budreglene er annerledes. All denne informasjonen står i prospektet som kjøper skal lese før evt. kjøp. Selv om det står i prospektet mener i alle fall Frøydis erfaringsmessig at det er viktig å ta seg tid som medhjelper til å gå gjennom informasjonen sammen med interessenten før budgivning. Både for å sørge for at alle opplysninger blir forstått, men også for å

ufarliggjøre tvangssalg for kunden. Hun sier også at det kan skremme interessenter når de finner ut at eiendommen selges som tvangssalg, mest fordi det høres brutalt ut. For å ivareta den saksøkte i markedsføringen, forteller intervjuene våre at det ikke skal fremkomme i nett- og avisannonsering, men at interessent/kjøper skal få informasjonen skriftlig informasjon om dette i prospekt. Medhjelperen skal i samtale med interessenten også informere om retningslinjene. Vi kan se dette opp imot normativ etikk. Normativ etikk er teorier om hvilke moralske normer og verdier som bør gjelde på syn på rett og galt.

5.3.3 Medhjelpers forhold til saksøkte

I intervjuene våre opplever vi at alle medhjelperne er enige om det meste. Selv om det er litt forskjellig ordlyd så virker det som at saker løses på relativt lik måte hos de vi har intervjuet. Et av spørsmålene vi stilte, var hva som er den mest utfordrende delen ved å være medhjelper på tvangssalg. Alle svarte det samme. Det mest utfordrende er å få en god dialog med den saksøkte, fordi en medhjelper ofte oppleves som truende.

Etter at en medhjelper har mottatt et oppdrag er første steg å registrere saken, og avtale et møte med saksøkte. På dette møtet skal det videre planlegges en befaring av eiendommen, og en gjennomgang av salgsprosessen, samt å se på ulike løsninger istedenfor å selge. Å oppnå kontakt mener medhjelperne er tidkrevende. Medhjelperne mener at de blir i første omgang sett på som “fiender” som skal ta fra dem boligen sin. Noe spesielt Frøydis kommer inn på er at det er viktig for samarbeidet at det skapes tillitt mellom medhjelper og saksøkte. Hun sier også at måten dette må løses på er å bruke god tid i starten på å skape tillitt, og å få saksøkte til å forstå hvorfor situasjonen er som den er.

Med tanke på hvordan forholdet mellom saksøkte og medhjelper skal foregå på en mest mulig etisk riktig måte er det som Frøydis sier viktig å vise at de skal samarbeide med å få til et best mulig salg under de forutsetningene de har. Medhjelper må gi råd til saksøkte om grep en kan gjøre med eiendommen for å få mest mulig igjen for den ved salg. Her gjelder dygdsetikken som handler om å realisere seg selv som et godt menneske, der fokus på refleksjon og selvbevissthet er nøkkelen. Ved bruk av selvbevissthet og refleksjon, med andre ord en god dialog, kan medhjelper og saksøkte finne en “gylden middelvei” mellom best mulig markedsføring og best mulig besparing på utgifter.

Den første oppgaven til medhjelpere ved inngåelse av tvangssalgsoppdrag er å finne måter å løse saksøktes situasjon for å unngå at eiendommen blir lagt ut på markedet, og solgt. Etter en gjennomgang av intervjumaterialet er medhjelperne rimelig samstemte om at ca. 70% av alle saker løses før salg. I tillegg til disse sakene som blir løst hos medhjelper, er det også saker

som løses hos Tingretten før det blir oppnevnt medhjelper. Grunnen til at saker blir løst er som oftest at tvangssalg kan bli begjært på små summer, som saksøkte ofte kan finne andre løsninger på å betale ned på andre måter enn å selge boligen sin. Medhjelperne sier at det er viktig å gi saksøkte litt tid, og gi råd om hva andre løsninger som er mulig, for å dekke kravet. Dette kan gjenspeile en form for god meglerskikk, der medhjelper forsøker å ivareta den saksøkte. Som advokaten Karl nevner, burde god meglerskikk være en del av tvangsfullbyrdelsesloven, siden formålet med boligsalg er det samme. Etter bransjenormen fra Norges Eiendomsmeglerforbund som sier at medhjelper skal kontakte saksøkte og presentere mulige løsninger i saken, kan det tyde på at dette blir ansett som en ulovfestet, normativ etisk retning.

I vår undersøkelse har vi gjennomført 5 intervjuer. Vi har intervjuet 2 kvinner og 3 menn. Etter at alt intervjumaterialet er samlet inn har vi undersøkt om det er noen forskjeller på hvordan kvinner og menn håndterer tvangssalg. Ut ifra det vi har innhentet ser vi ikke de store forskjellene på hvordan dette håndteres med tanke på kjønn, og vi ser heller ikke store forskjeller når vi sammenligner jobben som medhjelper mellom alle vi har intervjuet. Vår oppfatning er at medhjelperne følger loven, og handler ut ifra den. Det er forskjeller på hvordan det håndteres på det personlige plan, noen bruker mer tid med saksøkte enn andre, noen ønsker en mer effektiv prosess enn andre. Men i det store bildet er forskjellene relativt små.

5.3.4 Tvangssalg.no

Tvangssalg.no er en nettside som navngir hvilke eiendommer som er for tvangssalg. Dette gjøres ved at nettsiden enten får anonyme tips, og i de fleste tilfeller oppsøker den som i annonsen omtales som medhjelper, og spør om boligen er for tvangssalg. Hvis ja spør de også om tillatelse til å publisere den på tvangssalg.no. Dersom de får aksept for dette blir annonsen fra finn.no linket til tvangssalg.no slik:

Figur 4. Skjermdump av nettside. Fra "tvangssalg.no"

The screenshot shows the homepage of TVANGSSALG.NO. The header features the logo (a house with a gavel) and the text "TVANGSSALG.NO" on the left, and "Finn norske boliger på tvangssalg" on the right. Below the header is a navigation menu with "Område" (Area) and a list of regions: Hele Norge (141), Akershus (2), Aust-Agder (1), Buskerud (1), Finnmark (12), and Hedmark (3). The main content area is titled "Tvangssalg av bolig" (Forced sale of property) and includes a "Publisert" (Published) dropdown menu. A featured listing is shown for "Oslo / [redacted]" with a "Gå til annonsen" (Go to advertisement) button. The listing details include "1 dag siden" (1 day ago), "Selveierleilighet på [redacted] til salgs" (Owner-occupied apartment for sale), a price of "2 400 000,-", and "22 m² · Leilighet · Selveier". A small map of Oslo is visible on the left side of the listing.

Her er det medhjelper som får avgjøre om boligen skal utlyses på nettsiden. Dersom det kommer innsigelser på dette, sier gründeren av nettsiden at de fjerner annonser på etterspørsel. Gründeren mener også at man enkelt kan peke ut eiendommer på finn.no med et trent øye. Dette som et argument for at nettsiden er innenfor lovverket.

Fordelene denne nettsiden har, er at boligen oppnår ekstra eksponering for markedet. Dette betyr at boligen kan få økt interesse i form av flere klikk på annonsen. I beste tilfelle betyr dette også flere folk på visning, gitt at en andel av de som klikker på annonsen møter opp. Samtidig er nettsiden en økonomisk markedsføringskanal fordi de ikke tar seg betalt for tjenesten de tilbyr. I perspektiv av tvangsfullbyrdelsesloven som pålegger medhjelperen å gjennomføre salget på en billigst mulig måte, er bruken av tvangssalg.no i tråd med loven.

Fra et annet ståsted kommer vi tilbake til tvangsfullbyrdelsesloven, som hadde til hensikt å skjerme den saksøkte. Ulikt den gamle oppbygningen med auksjon. Prinsippet med skjerming av den saksøkte kommer til kort ved bruk av tvangssalg.no. Dette er fordi nettsiden navngir enkelte eiendommer. Dermed har interessenter fri tilgang til å avdekke hvem som eier eiendommen, og kan dermed også peke ut personer er økonomisk dårlig stilt.

For å drøfte om nettsiden er etisk god må vi se nærmere på samfunnsrollen den har. Skaperen bak nettsiden sier den ble blant annet laget for å gjøre potensielle kjøpere tidlig informasjon av at boligen er for tvangssalg. Det kan dras paralleller mot pliktetikke i dette, da det foreligger en etisk god intensjon bak, men det går på saksøktes bekostning. Hadde nettstedet hatt en formålsrasjonell grunn, ville det heller blitt dratt paralleller mot utilitarismen. Ifølge

Kant vil ikke en målrettet handling ha en moralsk verdi, siden motivet kan være knyttet mot andre motiv enn god vilje. I intervjuene blir det poengtert av informantene at det har en hemmende effekt for salget at en eiendom tvangsselges, da det resulterer i mindre interesse, samt legge til rette for lavere bud. Vi kan med andre ord si at samfunnsrollen er mer til skade enn til nytte.

Det kan også bli stilt spørsmål ved om nettstedet er laget for å gjøre en samfunnstjeneste, eller om det er et personlig motiv bak dannelsen, da gründeren selv driver med boliginvestering. Ingebrigt nevner i sitt intervju at tvangssalg i gamle dager var et marked for investorer. Her kunne de tjene gode penger på å kjøpe boliger for små summer, for så å selge den på nytt som et frivillig salg. Ettersom tvangssalg tidligere ble solgt på auksjon, kunne man som interessent få boliger for høyest bydende. Her kan man si at gründeren har et interesseproblem, dersom man i dag kan investere og selge boliger på samme måte. Det er nærliggende å tro at gründeren har til intensjon å tjene penger. Hvis man ser saken fra en annen side, er det til gunst for den saksøkte som på en måte oppnår én ekstra interessent, kontra ingen. Uansett vil den saksøkte til en viss grad være beskyttet av dekningsprinsippet mot lave bud.

Nettstedet er ikke omtalt så mye mer i media enn ved de artiklene som er tidligere nevnt, og det stilles da også spørsmål ved hvor kjent den er for den vanlige boligkjøperen. Som det blir skrevet i artikkelen, er nettstedet et kjærkomment tilskudd på boligmarkedet, da plattformen kan samle villige og kompetente aktører som kan by på tvangssalgseiendommer. Igjen kan det dras paralleller mot utilitarismen, da intensjonen bak nettstedet er for å oppnå best mulig resultat for salget. Men dette strider imot hvorfor tvangsfullbyrdelsesloven ble til i 1992, som var for å unngå å henge ut den saksøkte, samt at det var hovedsakelig kun profesjonelle aktører som bydde på tvangssolgte eiendommer for å skape profitt. Et slikt nettsted kan føre til at situasjonen går tilbake til dette, da nettstedet vil kunne bli benyttet som et verktøy av disse aktørene.

Den endringen ved FINN-annonsen som er mest aktuell å omtale er at nå må komplett salgsoppgave være tilgjengelig for nedlastning. Tidligere måtte interessenter kontakte megler for å motta salgsoppgaven, men nå er salgsoppgaven tilgjengelig for alle med et enkelt tastetrykk. Dette gjør at ingen trenger å oppgi kontaktinformasjonen sin, som kan introdusere at useriøse interessenter har full tilgang til informasjon om boligen. Med andre ord kommer det ikke frem i FINN.no sine annonser at boligen tvangsselges, men informasjonen er mye

mer tilgjengelig enn hva det var før. Fordi informasjonen er såpass lett tilgjengelig nå, kan det argumenteres for at nettstedet ikke lenger er nødvendig for sin hensikt.

6 Konklusjon og avslutning

I denne oppgaven har vi drøftet behandlingstiden, markedsføringen, medhjelpers forhold til saksøkte og nettstedet tvangssalg.no. Videre vil vi dra en konklusjon over hvert aktuelt emne.

6.1 Konklusjon

Behandlingstiden i tvangssalg viser seg å være svært tidkrevende og at ut ifra våre funn påpeker alle informantene at det er for lang behandlingstid hos tingretten. Praksisen for kommunikasjon er også tungvint, ettersom det foregår via brev. Alt dette bidrar til at den saksøkte økonomiske bilde fort kan forverres som tidligere beskrevet. Hadde prosessen eventuelt blitt digitalisert kunne dette blitt mer gunstig. I lys av konsekvensetikken som blir presentert, vil en kortere behandlingstid gjøre at eiendommer for tvangssalg blir mer attraktive, og kan resultere i en bedre salgsprosess for den saksøkte.

Når det gjelder medhjelpers forhold til saksøkte, så vet vi at meglere i dag først blir utdannet med eiendomsmeglingsloven i grunn. Det vektlegges i liten grad hvordan en skal opptre som medhjelper i tvangssalg. Dette vil si at alle eiendomsmeglere som etter hvert begynner med tvangssalg, har meglerskikken fra eiendomsmeglerloven innarbeidet. Dette vil si at tvangssalg, har meglerskikken fra eiendomsmeglerloven eksisterer, selv om en ikke er pliktig å håndheve lovgivningen om god meglerskikk innen tvangssalg. Vi ser det som et problem at dette ikke konkretiseres i tvangssalgloven, da advokater som jobber som medhjelper i tvangssalg ikke har et like godt forhold til eiendomsmeglingsloven og dens §6-3.

Lovendringen fra 1992 kom for å hindre den saksøkte i å bli uthengt i markedsføringen. Hvis en skal se helt svart-hvitt på saken kan vi referere til lovens §11-24 i tvangssalgloven om at tvangssalg ikke skal skille seg ut blant frivillige salg i markedsføring. Med dette vil tvangssalg.no være i "gråsonen" i henhold til loven. Våre funn peker i retning av at nettstedet tvangssalg.no gjør mer skade enn nytte. Nettstedet er trolig lite kjent hos den ordinære boligkjøperen, med unntak av de aktørene som nettsiden angivelig er tilegnet for. Dette gjør at selv om eiendommen kanskje får økt omsetningshastigheten, vil budets størrelse være problematisk for den saksøkte fordi de kan være lave.

Vi har funnet ut i vår undersøkelse at det er forholdet mellom medhjelper og saksøkte som er nøkkelen til gjennomføring av tvangssalg på en etisk riktig måte. Medhjelper har ansvar for at kreditor skal få dekket sitt krav. Medhjelper kan løse dette ved å enten finne en gjennomførbar løsning for saksøkte uten salg, eller å selge eiendommen. For at dette skal gjennomføres etisk riktig må medhjelper først gi saksøkte tid til å finne løsninger på

egenhånd. Dersom dette ikke er løsbart må eiendommen selges. Gjennom å bygge relasjon med saksøkte kan medhjelper gi råd, og forklare hvordan saksøkte skal fremstille eiendommen før eventuelt salg, for å få mest mulig igjen for den ved sluttoppgjør. Ved å skape forståelse hos saksøkte til at dette er den beste løsningen vil dette også gi best resultat til slutt for alle parter, og dermed være gjennomført etisk riktig. Samtidig er det forhold i lovgivningen som kan forbedre prosessen. Behandlingstiden bør kortes ned med tanke på budfrist og overtakelse, samt at korrespondanse mellom partene pr. brev bør digitaliseres. Om disse punktene kan forbedres, vil det gjøre eiendommer som selges på tvangssalg mer attraktive for interessenter fordi det blir enklere for kjøper å forholde seg til. Samtidig vil den saksøkte bli bedre ivaretatt. Vi konkluderer med at den nevnte praksisen for medhjelper, og de foreslåtte endringene av loven, vil gjøre at tvangssalg blir gjennomført i tråd med konsekvensetikken for å gi best mulig utfall for flest mulig.

6.2 Forslag til videre forskning

I løpet av dette prosjektet har vi funnet enkelte temaer som hadde vært interessant å undersøke ytterligere, som potensielt kunne vært gunstige forbedringer for tvangssalgprosessen. Vi har gjort oss noen erfaringer underveis samtidig som vi har besvart oppgaven med en konklusjon etter det vi har drøftet oss frem til. Av erfaringer som har dukket opp kan dette nevnes:

- Etablering av særdomstol i tvangssalg. Kunne dette effektivisert prosessen?
- Lovendring for budfrist.
- Digitalisering av praksisen for bruk av brev som kommunikasjon.
- Kan renter på utleggsforretninger låses til boligen er solgt. Dette kunne ført til mer forutsigbarhet for økonomien til den saksøkte.
- Bør tingretten heve minimumskravet for sanksjoner? Av informantene blir vi gjort oppmerksom på at flere av begjæringene fra kreditorere er på småbeløp. Dette kan være så lavt som hundre kroner. Slike saker forsinket tingretten i saksbehandlingen, og vi mener det ville vært hensiktsmessig dersom et minimumskrav for begjæring av tvangssalg ble lovfestet.

Dette er forslag til forbedringer for tvangsfullbyrdelsesloven som vi mener ville vært hensiktsmessig for alle partene av et tvangssalg. Spesielt mener vi disse endringene vil fremme ivaretagelse av den saksøkte på en god måte.

Økonomiske og tidsmessige rammer setter som tidligere nevnt begrensninger for hvor mange vi kunne intervju. Dette har ført til at intervjuene og dermed også konklusjonen i liten grad kan generaliseres.

6.3 Erfaringer

Under vårt arbeid i denne bacheloroppgaven har vi lært tvangssalg bedre å kjenne, slik vårt formål tilsier. Vi har erfart at planlegging og gjennomføring av et forskningsarbeid er noe som må koordineres godt, for at et samarbeid mellom flere studenter skal gå i orden.

I denne oppgaven har vi lært at en må være åpen for ny kunnskap. Det vi legger i dette er hvordan forhåndskunnskap kan gjøre persepsjonen av et fenomen annerledes. Underveis i arbeidet fant vi ut at problemstillingen måtte endres som en følge av økt kunnskap om saksfeltet. Med dette mener vi at en på generelt grunnlag må være åpen for nye perspektiver, fordi vegen blir til mens man går. Vi ser på oppgaven som en del av vår spesialisering for å bli gode yrkesutøvere innen eiendomsmegling, da spisset kunnskap om tvangssalg vil være en god erfaring å ha med seg inn i yrket.

7 Referanser

- Aasland, A., & Tangen, B. (2016). Medhjelpers rolle ved tvangssalg. Hvordan skiller dette seg fra frivillig salg? s.50.
- Avhl. (1992). *Avhendingslova LOV-1992-07-03-93*. Justis- og beredskapsdepartementet. Hentet 20.03.2019 fra <https://lovdata.no/lov/1992-07-03-93>
- Bibsys. (u.d.). *Oria*. Hentet 30.03.19 fra Oria: https://bibsys-almaprimo.hosted.exlibrisgroup.com/primo-explore/search?vid=HIB&lang=no_NO&sortby=rank
- Carson, S. G. (2015). *Etikk for beslutningstakere* (1. utg.). Oslo: Cappelen Damm akademisk.
- Emgll. (2007). *Eiendomsmeglingsloven LOV-2007-06-29-73*. Finansdepartementet. Hentet 15.02.2019 fra <https://lovdata.no/lov/2007-06-29-73>
- Finanstilsynet. (2018, 12 05). *Finansielt utsyn*. Hentet 25.02.19 fra Finanstilsynet: <https://www.finanstilsynet.no/nyhetsarkiv/pressemeldinger/2018/finansielt-utsyn---desember-2018/>
- FINN.no. (01.10.2018). *Nye boligannonser*. FINN.no. Hentet fra https://hjelpesenter.finn.no/hc/no/articles/360001095759-Nye-boligannonser-fra-1-10-2018?fbclid=IwAR1POQzKuTnrPTrlzfnfN_14u4yT2xGy4GIHl7JrPie7wnOS3FC_qs2yaa7M
- Forskrift om tvangssalg ved medhjelper. (1992). *FOR-1992-12-04-895*. Justis- og beredskapsdepartementet. Hentet 20.03.2019 fra <https://lovdata.no/forskrift/1992-12-04-895>
- Fravikelse. (2019). (Domstoladministrasjonen, Red.) Norges Domstoler. Hentet 26.04.19 fra <https://www.domstol.no/no/gjeld-og-konkurs/tvangsfullbyrdelse/fravikelse/>
- Google. (u.d.). *Google Scholar*. Hentet fra Google Scholar: <https://scholar.google.no/>
- Grunnboken. (2019). Statens Kartverk. Hentet 20.04.19 fra <https://www.kartverket.no/Systemsider/Ordbok/G/Grunnboken/>
- Hjemmelshaver. (2019). Statens Kartverk. Hentet 20.04.19 fra <https://www.kartverket.no/Systemsider/Ordbok/H/Hjemmelshaver/>
- Johannessen, A., Tufte, P., & Christoffersen, L. (2017). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode* (5. utg.. utg.). Oslo: Abstrakt Forlag AS.
- Johansen, K. E., & Vetlesen, A. J. (2000). *Innføring i etikk*. Oslo: Universitetsforlag.
- Kvale, S., & Brinkmann, S. (2017). *Det kvalitative forskningsintervjuet* (3. utg.). (J. Rygge, & T. Anderssen, Overs.) Oslo: Gyldendal Norsk Forlag.
- Lindvoll, E. (2017, Desember 13). *www.dinside.no*. Hentet fra Dinside: <https://www.dinside.no/bolig/riktig-a-gi-disse-eiendommene-en-ekstra-markedsforingsarena/69118102>
- Lindvoll, E. (2018). Nettsted lister opp boliger på tvangssalg. - *Bryter med intensjonen om å beskytte de som rammes av tvangssalg*. Hentet 15.02.19 fra

<https://www.dinside.no/bolig/bryter-med-intensjonen-om-a-beskytte-de-som-rammes-av-tvangssalg/68986189>

Nasjonalbiblioteket. (2019). *NB.no*.

NEFs Håndbok. (2018). Norges Eiendomsmeglerforbund Servicekontor - NEFs sekretariat.

Nerdrum, P. (1997). *Maintenance of the effect of training in communication skills. A controlled follow-up of level of communication empathy*. Oslo: Høgskolen i Oslo.

NESH. (2006). *Den nasjonale forskningsetiske komité for samfunnsvitenskap, jus og humaniora. De nasjonale forskningsetiske komiteer*. Hentet 20.02.2019 fra <https://www.etikkom.no/globalassets/documents/publikasjoner-som-pdf/forskningsetiske-retningslinjer-for-samfunnsvitenskap-humaniora-juss-og-teologi-2006.pdf>.

Saksøker. (2019). (Domstoladministrasjonen, Red.) Norges Domstoler. Hentet 01.05.2019 fra <https://www.domstol.no/no/sivil-sak/aktorene-i-retten/Saksoker/>

Statistisk Sentralbyrå. (2019, Januar 31). *Statistisk Sentralbyrå*. Hentet 04.03.2019 fra Bygg, bolig og eiendom; Eiendomsomsetning: <https://www.ssb.no/bygg-bolig-og-eiendom/statistikker/eiendomsoms/kvartal>

Store Norske Leksikon. (2018, 02 28). *Bias i forskning*. (S. Dahlum, Redaktør) Hentet 28.04.2019 fra https://snl.no/bias_i_forskning

Tvangsl. (1915). *LOV-1915-08-13-7 (OPPHEVET)*. Justis- og beredskapsdepartementet.

Tvangsl. (1992, juni 26). *Tvangsfullbyrdelsesloven LOV-1992-06-26-86*. Justis- og beredskapsdepartementet. Hentet 25.02.2019 fra Lov om tvangsfullbyrdelse: <https://lovdata.no/lov/1992-06-26-86>

Tvangssalg / Namsmann. (2019). Statens Kartverk. Hentet 15.04.19 fra <https://www.kartverket.no/Systemsider/Ordbok/T1/Tvangssalg/>

Tvangssalg av eiendom/Oppnevning av medhjelper. (2019). (Domstoladministrasjonen, Red.) Norges Domstoler. Hentet 26.04.19 fra <https://www.domstol.no/no/gjeld-og-konkurs/tvangsfullbyrdelse/tvangssalg/>

Tvangssalg.no. (2019, 04 20). Hentet fra tvangssalg.no

Utleggsforretning. (2019). Statens Kartverk. Hentet 15.04.2019 fra <https://www.kartverket.no/Systemsider/Ordbok/U/Utleggsforretning/>

8 Vedlegg og figurer

Vedlegg 1; Intervjuguide.

Figur 1 Fra boken "Innføring i etikk" som et eksempel på moral. (Johnsen & Vetlesen, s.110).
Side 12.

Figur 2. Salgsprosessen. 20.04.2019. *Side 20.*

Figur 3. Ulike intervjuformer. Fra "Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode". Av
A.Johannessen, P. A. Tufte og L. Christoffersen. 2017. s.147. *Side 24*

Figur 4. Skjermdump av nettside. Fra "tvangssalg.no". *Side 47.*

Intervjuguide

Dette er et rettleidende dokument for gjennomføring av et semistrukturert intervju, som skal hjelpe oss å oppnå en bedre forståelse for tvangssalg. Viktigst av alt, besvare problemstillingen vår.

Det er viktig at intervjuet gjennomføres på samme måte som et semistrukturert intervju er beskrevet i bacheloroppgaven, slik at alle nyanser av respondentens meninger kommer frem under intervjuet. Intervjuet skal i stor grad bestå av åpen dialog hvor det er rom for å komme med innvendinger, og guiden skal på sin side sørge for å holde intervjueren på riktig spor.

Innledning:

Intervjuet gjennomføres i forbindelse med vårt arbeid om tvangssalg. Vi garanterer for at besvarelsen vil bli holdt anonym og at intervjuet utelukkende vil bli brukt til dette formålet.

Hva er din utdanningsbakgrunn?

Hvor lenge har du jobbet som eiendomsmegler?

Hva definerer en medhjelper i tvangssalg, og hva er dens arbeidsoppgaver?

Driver du med tvangssalg? Evt. Hvor lenge har du drevet med det?

Hoveddel:

Hvor mange saker løses før de går til tvangssalg?

→ Hvilke saker blir oftest løst?

Hvordan prissetter du eiendommer som tvangsselges?

→ Ville du oppnådd en høyere pris ved frivillig salg?

Hva vet kjøpere om tvangssalg?

→ I hvilken grad er interessenter som kommer på visning klar over at boligen er på tvangssalg?

→ På hvilken måte kan opplysninger om dette tydeliggjøres enda mer?
Bedre merking på FINN, salgsoppgave?

→ Mulighet til å gjøre et kupp?

Hva er mest krevende innen tvangssalg?

→ Hvordan løser du det?

Hvordan løses et oppdrag på best mulig måte, der hvor tingretten har oppnevnt medhjelper?

- Hvordan kan tvangssalgprosessen eventuelt forbedres?
- Hva synes du om tidsfristen for stadfestelse av bud?

Hvilke klager har du tidligere fått fra kjøpere?

- Hvordan løser du disse?

Opplever du noen forskjeller mellom ideal og virkelighet? (lov vs praksis)

- Hvis ja, hva er forskjellene?

Produksjonspress setter grenser for hvor omstendig en kan gjennomføre et salg. Hva burde vært gjort ut over det du har tid til? (kvalitet vs kvantitet).

Nå nærmer vi oss slutten her, og det står igjen 2 spørsmål.

Hvordan stiller kreditorer seg til frivillig salg?

- Hva er risikoen for kreditor ved å akseptere frivillig salg?
- I hvilke tilfeller går kreditor ikke med på frivillig salg?

Hva er forskjellene for aksept av bud for kreditor i et tvangssalg, mot hjemmelshaver under et frivillig salg?

- Hvordan er grensene deres eventuelt forskjellige?
- Hva skal til for at kreditor aksepterer et bud?
- Hva gjør du dersom tingretten avviser et bud?
- Kan man argumentere med kreditor for at de skal akseptere et bud som de egentlig har avslått? - Hvordan?

Har du noe å tilføye avslutningsvis?

Takk for ditt bidrag.