



Høgskulen
på Vestlandet

BACHELOROPPGAVE

Påvirkningen av kopping i boligmarkedet

Effect of coupling in the real estate market

Steffen Ljosheim (232) & Sander S. Stølan (220)

Eiendomsmegling, bachelorstudium, Sogndal

FØS/HVL Sogndal/Bacheloroppgave - BO6-2011

Willy Myhre

19.05.2021

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

Forord

I forbindelse med avslutningen av vårt tre-årig opphold som eiendomsmeglingsstudenter ved Høgskulen på Vestlandet i Sogndal, har vi skrevet denne bacheloroppgaven.

Vi er to studenter, Sander Stølan og Steffen Ljosheim, som sammen har valgt å skrive om fenomenet kopping i boligmarkedet. Denne forekomsten for å kjøpe bolig har blitt sett en stor økning i aktivitet det siste året, noe som vakte en nysgjerrighet og interesse i oss.

Med unntak av en masteroppgave og et par nyhetsartikler, finnes det ikke mye forskning eller data om temaet, hvilket ga oss lite eksisterende materiell å jobbe med. Dette er noe vi anså som positivt, ettersom det da var mye å finne ut av både for samfunnet og bransjen, men også for oss selv.

Vi ønsker å rette en stor takk til alle meglerne og privatpersonene som ville bistå i våre surveystudier, samt de som tok seg utfyllende tid til våre intervjuer. Vi vil også rette en stor takk til vår veileder, Willy Myhre, som gav oss glimrende tips, veiledning og motivasjon.

Sammendrag

Denne bacheloroppgaven omhandler fenomenet kopping av boliger og dets påvirkning. Kopping skjer når budgiver innsender sitt bud direkte til selger med en akseptfrist som er kortere enn til klokken 12 første virkedag etter siste annonsert visning. Denne praksisen har vokst enormt siste året og har igjen blitt et tema som tiltrekker diskusjon og uenighet. I oppgaven ser vi på hvordan kopping påvirker alle parter involvert i handel av eiendom, samt undersøker årsaker til at kopping forekommer.

Teorikapittelet i oppgaven tar utgangspunkt i teoribøker om eiendomsmegling, samt artikler og lovverk som er relevant til oppgaven. I metodekapittelet belyser vi om vår forskningsmetodiske tilnærming, hvor vi landet på en kombinasjon av kvalitative og kvantitative metoder. Metodene består av intervjuer med meglere og forbrukerne i markedet, i tillegg til spørreundersøkelser. Analysekapittelet tar utgangspunkt i datamaterialet vi har innsamlet gjennom vår kvalitative og kvantitative tilnærming, som blir diskutert opp mot teori fra kapittel to. I analysen drøfter vi innledningsvis om årsaker til at kopping forekommer, før vi ser på hvordan meglere og forbrukerne i markedet påvirkes. Vi diskuterer også om kopping er lønnsom eller ulønnsom praksis.

Studiens resultat peker mot at kopping er en uheldig opplevelse for interessenter som utelates fra prosessen i å kjøpe boligen som koppes. Eiendomsmegler blir også "plassert på sidelinjen", hvor vesentlige deler av yrket ikke blir satt i aksjon. Selger og kjøper kan gagnes av kopping ettersom en slik handel kan oppleves som en god en. Det virker dog som om kopping er noe som kan svinge begge veier, hvor funnene peker mot at kopping verken er lønnsomt eller ulønnsomt. Majoriteten av meglerne og forbrukerne som har deltatt på våre intervjuer og spørreundersøkelser heller mot at kopping generelt sett er negativt.

Abstract

This bachelor thesis is concerned with the phenomena coupling in the real estate market and its effect. Couping takes place when a bidder sends his bid directly to the seller of an estate with an acceptance deadline that is of shorter timespan than 12 PM first day of business after the last announced housing. This way of buying properties has increased in quantity by great effect in the past year and has again become a subject that attracts discussions and disagreement. In this assignment we discuss how coupling effects all parties involved in transactions of estate, in addition to examine the different reasons for why coupling occurs.

The theoretical part of our thesis is based on real estate literature plus articles and legislation relevant to the thesis. In our methodic chapter we discuss our methodical approach, in which we landed on a combination of qualitative and quantitative methods. Our methods consist of interviews with real estate brokers and the consumers in the real estate market, in addition to survey-studies. Our analytical part is based on the material of data we have gathered through our qualitative and quantitative approach, which will be discussed in reference to our theory from chapter two. In the analysis we initially discuss different behind why coupling occurs, before we look at how the brokers and consumers are affected. We will also discuss if coupling is profitable or not.

The results of the study points towards coupling being an unfortunate experience for the potential bidders and buyers of the estate of interest, who are omitted from the process of buying the respective estate. The broker is also "placed on the sidelines", where essential parts of the profession are omitted. The buyer and the seller of the property can benefit from a coup as such a transaction can be experienced as a good one. It does, however, appear that coupling can go both ways in regard to profit, where our data indicates that coupling is neither profitable nor unprofitable. The majority of the brokers and consumers in question view coupling in general as a negative practice.

Innholdsfortegnelse

Forord

Sammendrag

Abstract

Kapittel 1 Innledning	7
1.1 Bakgrunn for problemstilling.....	7
1.2 Problemstilling	8
1.3 Oppgavens avgrensninger	8
1.4 Bidragsyttere	9
1.5 Forventninger	9
1.6 Disposisjon	9
Kapittel 2 - Teori.....	10
2.1 Yrkets bakgrunn	10
2.2 Eiendomsmeplers rolle	11
2.3 Eiendomsmeplers oppgaver	11
2.4 Meglerskikk	13
2.5 Oppdragsprosessen	14
2.6 Salgsoppgave.....	15
2.7 Visning.....	15
2.8 Budrunde.....	15
2.9 Etter boligen har blitt solgt.....	17

2.10 Kopping	17
2.11 Boligmarkedet i Oslo	18
2.12 Covid-19.....	19
Kapittel 3 - Metode	20
3.1 Samfunnsvitenskapelig metode	20
3.2 Kvalitativ og kvantitativ metode	21
3.2.1 Kvalitativ metode	21
3.2.2 Kvantitativ metode.....	21
3.3 Mixed Methods og valg av metode	22
3.4 Primærdata og sekundærdata.....	23
3.5 Innsamling og behandling av data.....	23
3.6 Validitet og reliabilitet.....	24
3.6.1 Studiens validitet.....	24
3.6.2 Reliabilitet	25
3.7 Utvalget	25
3.8 Våre kvalitative intervjuer.....	27
3.9 Våre kvantitative spørreundersøkelser	27
3.10 Begrensninger.....	28
Kapittel 4 Analyse.....	28
4.1 Hva er underliggende årsaker til at kopping har blitt så vanlig?	29
4.2 Hvordan påvirker kopping eiendomsmegleryrket?	31
4.3 Hvordan påvirker kopping forbrukerne i markedet?	33
4.4 Er kopping lønnsomt?.....	36

4.5 Er kopping positivt eller negativt?	37
Kapittel 5 Konklusjon	38
5.1 Videre forskning	40
Bibliografi	41
Vedlegg.....	42

Kapittel 1 Innledning

1.1 Bakgrunn for problemstilling

Kjøp av bolig er for de aller fleste den største investeringen i deres liv. Prosessen ved kjøp av bolig foregår i Norge, som i mange andre land, ved bruk av en megler som bistår handelen som en mellommann. Det er dog ikke et krav å benytte megler, men et alternativ som benyttes i omtrent alle eiendomstransaksjoner.

Kopping er et høyst aktuelt tema i dagens eiendomsmarked. Kopping av eiendom foregår når en kjøper går "rundt" megleren, og direkte til selger med sitt bud før den første annonserte visningen. Faktisk har ikke megler lov til å være involvert i det hele tatt ved gjennomføring av salget når en bolig koppes. Det er delte meninger i bransjen og samfunnet om hvorvidt kopping i det hele tatt bør være lov. Utover det juridiske er det uenighet om det faktisk er en optimal og lønnsom praksis. Noen mener at en oppnår større fortjeneste ved å selge ved kupp, mens andre, og kanskje spesielt aktørene i bransjen, mener at det sørger for en lavere salgspris. I tillegg til en uenighet over om det er fortjeneste å finne i kopping, er det uenighet om kopping er til gode for alle parter involvert - aktørene i markedet, kjøper, selger og interessenter.

2016 var året hvor kopping virkelig ble et emne verdt å diskutere, ettersom det i dette året plutselig ble solgt et høyt antall boliger før den første annonserte visningen. Før og siden dette året har det etter alt å tyde ikke vært i nærheten av lik kvantitet når det gjelder kopping av bolig - med unntak av 2020 og 2021, hvor praksisen har sett omtrent samme aktivitet som i 2016. I lys av at kopping igjen har blitt et emne som skaper reaksjoner, debatt og uenighet, vil vi undersøke hvorfor kopping nå har blitt så vanlig, samt forske på hvilken påvirkning og effekt det har på markedet og dets profesjonelle aktører, og forbrukerne som kjøper og selger bolig.

1.2 Problemstilling

Basert på grunnlaget utredet i paragrafene i innledningen har vi landet på denne problemstillingen:

Påvirkningen av kopping i boligmarkedet

Vi mener vår problemstilling vil bidra til å avdekke noe som er til stor fordel for bransjen, markedet og alle parter som er involvert i kjøp og salg. Kopping av eiendom er en praksis som har, som nevnt i innledningen, økt betraktelig den siste tiden. Denne praksisen skaper nye tvister for partene involvert i kjøp og salg av eiendom, og utøvelsen av yrket som eiendomsmegler.

1.3 Oppgavens avgrensninger

Med utgangspunkt i vår problemstillingen *Kopping i eiendomsmarkedet / Påvirkningen kopping har på eiendomsmarkedet* vil svare på noen delproblemer som vil bidra til å svare på vår overordnede problemstilling:

- Hva er underliggende årsaker til at kopping har blitt så vanlig?
- Hvordan påvirker kopping eiendomsmegleryrket?
- Hvordan påvirker kopping forbrukerne i markedet?
- Er det lønnsomt å godta kuppebud?

- Er kopping positivt eller negativt?

1.4 Bidragsyttere

I arbeidet med vår undersøkelse har vi utpekt ulike grupper: aktører i markedet (primært eiendomsmeglere), kjøpere ved kupp og selgere som har godtatt kuppebud, samt privatpersoner som har kjøpt og solgt bolig.

Eiendomsmeglere er aktører som daglig arbeider med eiendom, og besitter dermed en enorm kjennskap og kunnskap til markedet og yrket i sin helhet, som vi anså som en nødvendig gruppe å inkludere i vårt forskningsarbeid. Samtidig vil vi også få inntrykk av medlemmer av samfunnet som har meninger om temaet, og helst da folk som har opplevd kopping eller selv kuppet.

Vi vil rette vår store takknemlighet til alle som bidro til å hjelpe og forsterke vår oppgave med sine innspill, inntrykk, kunnskap, og ikke minst deres tid.

1.5 Forventninger

Forventningene vi har etter endt gjennomførelse av denne oppgaven er å selv forsterke vår forståelse av kopping, samt bidra til at markedet og yrket er mer klar over hva kopping er og hvordan det påvirker alle parter involvert. Vi har ikke noe partisk mening om hvordan påvirkningen er, om det i det hele tatt har noe påvirkning, men det er dette vi er nysgjerrig på å finne ut av.

Som kommende eiendomsmeglere har vi personlig interesse i å finne ut om noe som foregår i bransjen vi skal entre, og oppgavens tema er for oss veldig relevant og spennende.

1.6 Disposisjon

Oppgaven vår er bygget opp på en strukturert måte som starter med en gjennomgang av teori, som følges av metodekapittelet hvor valg av forskningsmetode blir presisert.

Datamaterialet blir så analysert i kapittel 4, før det konkluderes i oppgavens siste kapittel.

For ordens skyld vil eiendomsmeglere i oppgaven bli omtalt som megler, eiendomsmegler, og mellommann. Av vårt utvalg består våre intervjuer av meglere med lang erfaring, som enten sitter eller har sittet i lederstilling, mens våre kvantitative studier består av eiendomsmeglere, uavhengig av stilling og erfaring. Vi mener vi viser til nok kontekst i vår skriving som vil gjøre at leseren er klar over hvilken kategori vi omtaler.

Kjøpere, selgere og interessenter av bolig blir i oppgaven referert som forbrukere og privatpersoner.

Kapittel 2 - Teori

I dette kapittelet blir det gjennomgått teori om eiendomsmegleryrket, hvor vi vil utdype om blant annet yrkets historie, rolle, og daglig praksis.

2.1 Yrkets bakgrunn

Megleryrket er ikke et nytt og ferskt yrke. I Norge har vi spor som går tilbake helt til 1600-tallet, hvor det ble foretatt bruk av megler i kjøp og salg av handelsvarer og verdipapirer. Den første meglere som er navngitt er Hans Fort, som ble bevilget av kongen den 7. juli 1641 til å arbeide som megler. Til tross for yrkets tidlige opphav, tok det lang tid før meglerne begynte å bistå i eiendomshandler. Før starten av 1900-tallet ble det ikke omsatt mange handler av eiendom, og det var som regel lensmenn og sakførere som bisto i de få transaksjonene som ble utført. I starten av 1900-tallet ble dette forandret, hvor det ble utviklet meglere som singulært bisto i handel av eiendom. I starten av 1900-tallet var altså eiendomsmeglere født.

Som nevnt ble det ikke omsatt mye eiendommer i tiden før, og i starten av, 1900-tallet. Med tiden ble dette forandret, og det ble stadig større etterspørsel etter eiendom. I samsvar med denne etterspørselen, økte etterspørselen etter kompetanse for å bevilge handlene. På denne tiden var det dog ikke særlig krav til kompetanse for å utøve yrket, ei heller var det strengt lovregulert. Dette måtte gjøres noe med, og oppstarten av 'Norges Eiendomsmeglerforæning' i 1924 gjorde at yrket fort ble mer legitimt, og syv år senere var

den første lov om eiendomsmegling vedtatt. Denne loven bestemte plikter en eiendomsmegler måtte innrette seg etter i gjennomførelse av et oppdrag, og dette ble starten på et lovverk som forandret og forbedret seg med tiden (Bråthen & Solli, 2016. s. 12 og 13).

Yrket har hatt en stor utvikling siden oppstarten i starten av 1900-tallet når det gjelder dets praksis, lovreguleringer og krav til kompetanse. I dag krever yrket en bachelor i tillegg til to praktiserende år som fullmektig for å bli sertifisert eiendomsmegler. I utdanningen blir studenten opplært i blant annet jus, matematikk, økonomi, etikk og selve eiendomsmeglingsfaget.

2.2 Eiendomsmeglernes rolle

Av eiendomsmeglingslovens § 1-2 annet ledd fremkommer det at en eiendomsmegler skal opptre som en mellommann. En mellommanns oppgave er å opptre upartisk i en handel, og skal bistå begge parter med samme objektivitet. Sjur Brækhus, anerkjent norsk jurist, definerer nærmere: *“En megler er en person som påtar seg å medvirke til avslutningen av en avtale eller selv å slutte avtalen for en fremmed regning, og som tilbyr sin tjeneste til begge grupper kontrahenter”* (Bråthen & Solli, 2016. s. 24). Meglerens oppgave som en objektiv mellommann har røtter helt tilbake til århundret megleren ble født, hvor det ble anført i en meglerinstruks fra 1681 at meglerne *“maa for sig selv ingen sær handel drive”* (Bråthen & Solli, 2016. s. 12).

Eiendomsmeglingslovens formål slås fast i lovens første paragraf, § 1-1, hvor det presiseres at omsetning av eiendom som bistås av mellommann skal skje på en sikker, ordnet og effektiv måte, og samtidig sørge for at alle parter involvert mottar uhildet bistand.

2.3 Eiendomsmeglernes oppgaver

En eiendomsmegler har etter eiendomsmeglingsloven § 6-2 annet ledd en plikt til å opplyse og gi råd til begge parter involvert i salg av eiendom, selger og kjøper. Av dette innebærer å informere om forhold som kan ha betydning for handelen, for eksempel om relevante lover

og ellers opplysninger om og angående eiendommen. Utover det skal megleren bruke sin kompetanse og kunnskap til å gi råd som kan være til fordel for handelen for begge parter. (Bråthen & Solli, 2016. s. 26 og 27)

Etter å ha inngått et ordinært oppdrag for en selger, er megleren pliktig til å skaffe interessenter til eiendommen. I arbeidet for å gjennomføre dette må megleren lage en annonse av eiendommen for så å distribuere annonsen via markedsføringskanaler, for eksempel i avis og på internett. Meglere benytter seg ofte også av direkte kanaler, hvor målet er å skaffe interessenter ved hjelp av telefon-oppringing og e-mail. Et stort nettverk, gjerne skapt over tid, er en stor fordel i en slik prosess. Når megler har gjort alt i sin makt til å skaffe interessenter til eiendommen, er denne plikten oppfylt (Bråthen & Solli, 2016. s.28)

En eiendomsmeidler hos Krogsveen, forteller til oss om hvordan yrket oppleves fra dag til dag: *“En eiendomsmeiders hverdag er forskjellig. Noen dager består enestående av kundemøter og forberedelsene til dem. Andre dager kan bestå av oppfølging av potensielle klienter som enten har vært på visning eller vurderer å selge sin bolig. Utover det blir det ofte tilrettelagt dager til å lage salgsoppgave og å verdivurdering boliger, samt samarbeid med kolleger om hvordan skaffe nye oppdrag”.*

Han oppsummerer eiendomsmeidleryrket i korte trekk: *“Eiendomsmeiders oppgave er å selge eiendommer til høyest mulig pris (markedspris), gi korrekte verdivurderinger (verken for høye eller lave) og gi opplysninger og råd ovenfor både kjøper og selger som man kan gå god for”.*

Foruten de praktiske oppgavene nevnt over, handler meglerens arbeid mye om å gi råd til begge parter av en bolighandel. Foreleser og erfaren meidler som vi var har hatt som foreleser, påpekte gjentakende i sine forelesninger at meidleryrket på mange måter er et rådgivingsyrke, hvor begge parter av en bolighandel samt interessenter skal tilbys meiders beste råd relevant til kjøp og salg av bolig.

2.4 Meglerskikk

Et begrep som ofte kommer frem i megleryrket er meglerskikk. Av eiendomsmeglingsloven § 6-3 første ledd følger det at megleren "skal utføre oppdraget i samsvar med god meglerskikk". Så hva er meglerskikk, og mer spesifikt, hva er *god* meglerskikk?

Begrepet skikk eller god skikk er ikke noe som er unikt for eiendomsmeglingsbransjen, men noe som er å finne i stort sett hver bransje. Ingen bransjer er derimot like, som gjør at en møter unike utfordringer og tvister i hvert yrke. God skikk kan bli bredt definert som å arbeide og leve etter bransjens normer.

Norges Eiendomsmeglerforbund definerer god meglerskikk slik: "*God meglerskikk er å utføre megleroppdrag i overensstemmelse med den oppfatning av etiske og faglige prinsipper som til enhver tid er alminnelig anerkjente og praktisert av dyktige og ansvarsbevisste utøvere av yrket*" (NEF, 24. mai 2018). Essensen i begrepet meglerskikk handler altså om å opptre i samsvar med eiendomsmeglerbransjens skrevne og uskrevne regler og normer. Dette er eksempelvis lover og forskrifter, Norges Eiendomsmeglerforbund (NEF) sine etiske regler, og ellers samfunnets oppfatning av hva som er god forretningsskikk (Bråthen & Solli, 2016. s. 44). Av eiendomsmeglingsloven § 6-3 nevnes blant annet meglers uavhengighet, integritet og omsorg for begge parter som komponenter som resulterer i god meglerskikk.

Ifølge nevnte eiendomsmegler hos Krogsveen, handler god meglerskikk om at alt megleren foretar seg gjøres i god tro. Han mener også at det er viktig å besitte kunnskap om faget, holde sitt ord, og å gjøre det som interessentene forventer av megleren - men samtidig strekke seg til å overgå forventningene.

Vi ser en tydelig rød tråd når det kommer til bransjens oppfatning av hva meglerskikk er, og mye av det handler om forventningene meglere bør ha for seg selv, men samtidig hva samfunnet forventer eller bør forvente av dem. Mens det å følge lover og forskrifter anses som en selvfølge, befinner etiske problemstillinger seg mer i gråsonen over hva som er rett og galt, hvilket gir vanskeligere forhold for meglere å manøvrere i. De etiske retningslinjene NEF har utarbeidet blir dermed en avgjørende faktor i hva som inngår i meglerskikk. En

megler som opptre i henhold til bransjens etiske retningslinjer vil ikke bare operere på en måte samfunnet forventer av meglere, men også med *god* meglerskikk.

Selve rollen til megler er en rolle som er sårbar for situasjoner hvor interessekonflikter kan oppstå. Som nevnt i delkapittelet om meglers rolle som en mellommann mellom begge partene i en handel, har megleren likevel en plikt til å ivareta oppdragsgiverens interesser til enhver tid. Å ivareta en selgers interesse innebærer til dels å skaffe en så høy salgspris som mulig. Denne plikten, og spesielt nevnte eksempel, kan føre til at det skapes en konflikt av interesse. I en slik situasjon er det kritisk at megler opptre i samsvar med det som inngår i *god* meglerskikk, og ikke lar seg friste av å helle mer mot den ene eller andre siden - og fokuserer sin oppmerksomhet på å opptre som den objektive mellommannen han er utdannet til å være.

2.5 Oppdragsprosessen

Starten på et oppdrag mellom megler og potensiell oppdragsgiver starter vanligvis med befaring, hvor megler vurderer eiendommen til boligeier. Befaringen må være av profesjonell karakter, og megler skal aller helst stille forberedt til befaringen. Megler bør allerede besitte kjennskap om eiendommer som er omsatt i det gjeldende området og hvilket prisnivå markedet og området ligger på. En oversikt over demografiske forhold, skoler, butikker og ellers tilbud og attraksjoner bør også megler være orientert over. Utover kunnskap om områdets forhold, karakter og tilbud, bør megler også gjøre seg kjent med eiendommen. Av dette inngår blant annet å innhente grunnbok om eiendommen, som er et offentlig register over tinglyste rettigheter og heftelser i eiendommen. Dess mer kunnskap megler besitter, dess bedre (Bråthen & Solli, 2016. s. 83).

(Bråthen & Solli, 2016. s. 112)

På samme møte som megler befarer eiendommen til boligeier, vil megler også presentere sine tjenester. Her må megler tre inn i "selger-rollen", og overbevise boligeier om hvorfor akkurat hans foretak og hans tjenester skal velges, hvorav en salgs- og markedsføringsplan er viktige tjenester som bør nevnes. Har megleren fremstått som kompetent, tillitsverdig og engasjert, er mye av overbevisningsjobben gjort. Utover det vil pris og kostnader diskuteres.

Om enighet oppstår mellom boligeier og megler blir en oppdragsavtalen signert, som krever underskriving av både oppdragsgiver (boligeier) og ansvarlig megler, jf. eiendomsmeglingsloven § 6-4 tredje ledd.

(Bråthen & Solli, 2016. s. 84)

2.6 Salgsoppgave

Etter at oppdragsavtalen har blitt undertegnet av begge parter, må megler utarbeide en salgsoppgave om eiendommen. Hensikten med salgsoppgaven er å informere om nødvendige og relevante opplysninger som en interessent forventer eller bør forvente å vite om boligen. Samtidig skal en salgsoppgave tjene formålet med å være attraktiv for å best tiltrukke interessenter.

Det er essensielt at salgsoppgaven er grundig utført av megler; mangel eller feil i salgsoppgaven kan medføre fatale konsekvenser, blant annet erstatningsansvar for både selger og megler. Eiendomsmeglingsloven § 6-7 ramser opp minstekrav til innholdet i en salgsoppgave, som skal inkludere blant annet eierforhold, tinglyste forpliktelser, forhold til offentlige planer, prisantydning og andre relevante kostnader som behefter eiendommen. Foruten kravene, er salgsoppgaven et viktig verktøy for å markedsføre boligene.

2.7 Visning

Jobben til megler i en visning er å fremvise boligen til interessentene som er påmeldt til visningen. Under visningen er det viktig at megler gir et godt inntrykk av seg og opptrer med god serviceinnstilling. Visning er også en mulighet for megler til å skaffe nye oppdrag, ettersom interessentene består som regel av folk som skal selge sin bolig.

2.8 Budrunde

I henhold til eiendomsmeglingsforskriften § 6-3 skal megler sørge for en forsvarlig avvikling av budrunden. Dette innebærer blant annet å overvåke og kontrollere prosessen i budgivingen. En vesentlig del av dette er å sørge for et passelig tempo i budrunden, som ikke setter unødig press på noen av partene involvert. Selger, interessenter og budgivere skal

ikke oppleve budrunden som mer stressende enn det behøver å være, og megler skal sørge for at alle opplever nok tid til å overveie sine avgjørelser.

Megler skal ikke formidle bud som er gitt muntlig, megler kan kun videreformidle bud som er gitt skriftlig. Skriftlighetskravet er til for å sikre at budene skal kunne dokumenteres, jf. eiendomsmeglingsforskriften § 6-3 fjerde ledd. I dag blir budene i omtrent alle tilfeller gjort elektronisk. Utover det er det krav til at budene er signert, samt at gyldig legitimasjon er sjekket og kontrollert av megler. Etter at budet har kommet til selgers kjennskap, er budgiver bundet til sitt bud, bestemt av avtaleloven § 7. Dette bør megler understreke, til tross for at det er angitt i salgsoppgaven. Videre skal megler bruke sin kunnskap og erfaring til å best råde selger budgiverne om hva de bør gjøre. Bør eksempelvis selger komme med et motbud, godta budet, eller mener megler at et bedre bud er å forvente? Megler må, dersom selger ønsker å benytte seg av et motbud, opplyse om at det opprinnelige budet da anses som avvist og dermed ikke lenger gyldig.

En viktig regulering av budrunden er bestemmelsen om akseptfrist, oppgitt i eiendomsmeglingsforskriften § 6-3 tredje ledd, som presiserer at megler ikke kan formidle bud med kortere akseptfrist enn til klokka 12:00 første virkedag etter siste annonserte visning. Brytes denne fristen, og i budgiver i tillegg går utenfor megler og direkte til selger, har et forsøk på kopping blitt gjort, som blir nærmere presisert i kapittel 2.10.

Selger står fritt til å akseptere bud når som helst, så fremt det er innen akseptfristen. I teorien er det naturligvis best å akseptere det høyeste budet, men det er også tilfeller hvor det nødvendigvis ikke lønner seg. For eksempel kan det tenkes at budgivere byr høyere enn det deres kapital tilsvarer. I et slikt tilfelle kan det være bedre for selger å akseptere et lavere bud fra en som har forsikret om at finansieringen er på plass, og en dermed kan forvente betaling snarest, fremfor å vente på en sen betaling. Dette er igjen noe en megler må rådføre om. Etter at avtale er inngått mellom selger og kjøper, bør megler formidle denne informasjonen til de andre budgiverne.

Dersom det viser seg vanskelig å konkludere en normal budgivingsprosess, kan en benytte seg av en "lukket budrunde". En slik budrunde innebærer at budgiverne fremlegger et

endelig bud i en lukket konvolutt eller elektronisk via vedlegg i e-post, og budgiveren som sto for det høyeste budet blir så den nye eieren av boligen. Slike budrunder kan være lure dersom den vanlige budgivingen blir for tids- og eller stresskrevende. Med det sagt, dette er en praksis som bare sjeldent benyttes.

(Bråthen & Solli, 2016. kapittel 13)

2.9 Etter boligen har blitt solgt

Når kjøpekontrakt har blitt signert av kjøper og selger, må megler eller hans foretak foreta oppgjør. Det er vanlig at meglerforetak har egne roller eller avdelinger beregnet kun til oppgjør, men det er også normalt at megler foretar oppgjør for egen sak. Forklart av Bråthen og Solli, oppgjør er et økonomisk regnskap mellom kjøper og selger, *” hvor oppgjørsansvarlig mottar kjøpesummen fra kjøper og dens långivere, sørger for nødvendige godkjenninger, sender regning på vederlaget og eventuelle utlegg til oppdragsgiveren, tinglyser dokumenter, innfrir lån, sjekker at selger er ajour med fellesutgifter eller andre økonomiske forhold som skal avregnes og utbetaler overskuddet til selger”* (Bråthen & Solli, 2016. s. 184).

Etter at sluttoppgjøret er foretatt, skal overtagelse ta plass. Megler er ikke pliktig til å delta på overtagelsen, men det er en vanlig og anbefalt praksis i bransjen. Under overtakelsesbefaringen handler det om å se til at boligen er i lik stand som den var under visning eller i annonsen. Utover det handler det mest om å være tilstede i det handelen offisielt er blitt gjort.

2.10 Kopping

Kopping skjer ved at potensielle kjøpere ikke går via megler, men direkte til selger med sitt bud. Som nevnt tidligere i oppgaven har ikke eiendomsmeglere lov til å formidle bud som har kortere frist enn til klokken 12:00 første virkedag etter siste annonserte visning. I Norge har vi avtalefrihet, hvilket er en frihet for alle til å gjøre handel med enhver en vil. Altså er det ingenting juridisk som stopper selger fra å godta et bud som mottas direkte fra kjøper. I de fleste kuppebud knyttes det forbehold til tid, som medfører at selger som regel må avgi sitt svar før visning og eventuelt andre budgivere entrer kampen. Dette kan oppleves som

pressende og stressende for selger. Utover det har ikke megler tilstrekkelig handlingsrom i en slik situasjon.

Standardprosedyren er at interessentene som vil kjøpe boligen melder seg opp til en ordinær budrunde, hvor alle har sin mulighet til å by. Denne muligheten mister dog de andre interessentene om selger godtar et kuppebud.

Utover oppgaven vil vi drøfte ulike årsaker til at kopping forekommer, samt se på hvilken effekt det har på alle parter involvert i bolighandel.

2.11 Boligmarkedet i Oslo

Kopping forekommer utvilsomt mest i Oslo. I dette delkapittelet vil vi vise til hvordan markedet er i landets hovedstad, samt prøve å vise til ulike årsaker til at kopping har blitt så vanlig i akkurat dette området.

Boligmarkedet blir styrt av etterspørsel og tilbud som er ute på markedet. Er det flere boliger enn etterspørsel, er det vanlig at det blir lavere boligpriser, og vice versa. Etterspørsel på markedet blir igjen påvirket av blant annet renter, arbeidsledighet og inntekt hos forbrukerne. Tilbud på markedet blir blant annet påvirket av hvor attraktivt det er å selge boligen sin og om man allerede har skaffet seg en ny bolig før salg. Noe som har fått en større påvirkning på boligmarkedet er hvor mye en kjøper kan få i maksimallån. Når boligrenta er lav vil det føre til at flere har råd til å kjøpe bolig, noe som da fører til at det vil være mindre tilbud på markedet og dermed høyere priser. Derimot om renta går opp vil nok færre få samme råd til boliger, som kan resultere i at det vil bli mer tilbud på markedet og noe nedgang i boligprisene på markedet. Vår hovedstad, Oslo, har som kjent for oss nordmenn de høyeste boligprisene i landet. Pr april 2021 har Oslo som fylke Norges høyeste kvadratmeterpris som er på 84 074kr (Krogsveen, 2021)

Siden 2020 har boligprisene i Oslo steget med 15,7%. Norges gjennomsnittlige kvadratmeterpris ligger på 47 869kr, som også har økt betraktelig siden i fjor med 12,2%. 84 074kr pr kvadratmeter er generelt for fylket Oslo, men det er stor forskjell fra kvadratmeterprisen på Frogner, som er oppe i 107 182kr, og til kvadratmeterprisen på

Bjørndal som er nede i 49 910kr. Oslo er den dyreste plassen å bo i Norge, men det kommer da helt an på hvor i Oslo man ønsker å bo. Det er ikke alle steder som er kjempedyrt i Oslo, men ønsker man seg en bolig i de mest populære strøkene, må man nok ut med ganske mye penger. Selv om det er boliger ute på markedet i Oslo, er det ikke sikkert etterspørselen etter de er stor dersom de ikke ligger i "riktig" strøk, men er de i riktig strøk, vil nok de boligene gå ganske så radig. En erfaren megler for Eiendomsmegler Vest utdyper - *"Det er for få boliger i de 'riktig' type strøkene, derfor blir det tilbudsunderskudd"*. Eksempel på dette er at en som ønsker seg en bolig på Frogner i Oslo ser seg mest sannsynlig ikke fornøyd med å få kjøpt en bolig i Grorud, og da blir forblir etterspørselen høyere enn tilbudet på de populære stedene i Norge.

2.12 Covid-19

I likhet med de aller fleste yrker har også eiendomsmegleryrket blitt påvirket av viruset som råder over verden. En meglers arbeidsdag har ikke blitt påvirket så mye, men i områdene det har vært stort smittetrykk har mange fått hjemmekontor, mens andre steder hvor det er mindre smitte og ikke like strenge retningslinjer vil hverdagen være noe likere som det de er vant til. I nåværende tidspunkt har det lettet mye på restriksjonen og mange meglere er tilbake på kontorene sine, de er også på befaringer og visninger der de tar hensyn til tiltakene som er satt. Når det kommer til visninger og overtakelser har det kommet mange nye retningslinjer som en megler må følge, blant annet krav om at selger må informere om symptomer på viruset dersom selger ikke føler seg helt frisk, unngå fysisk kontakt på visning, ikke delta på visning dersom du er i karantene og vurdere munnbindpåbud på visning dersom det er stort smittetrykk er noen av de sentrale retningslinjene som har blitt pålagt. Det går sakte men sikkert tilbake mot den normale arbeidsdagen for en megler, og når flere nå blir vaksinerte kan man også åpne opp for større visninger dersom nasjonale eller lokale tiltak lettes.

Prisene på boligmarkedet har ikke blitt berørt av covid-19 i den grad av at det har hatt noe stort utfall. Ifølge tall fra Eiendom Norge så har boligprisene steget med 12,5% (Eiendom Norge, 2021), i mars 2021 har boligprisen steget med 1,2% i gjennomsnitt i landet, mens i Oslo har boligprisene gått ned 1,2% i mars. Det vi kan sammenligne denne veksten av boligprisene med er 2016, som også blir kalt "rekordåret" for boligpriser. Koronaviruset har

ført til en stor økning i antall boliger solgt, faktisk har det blitt solgt rekord mange så langt i 2021.

Administrerende direktør i Eiendom Norge, Hennig Lauridsen sa i april: *“Vi forventer fortsatt vekst i boligprisene og mange omsetninger i månedene som kommer”* (Eiendom Norge, 2021).

Mye tyder altså på at boligmarkedet i 2021 har fått en påvirkning fra koronasituasjonen i 2020, fremhevet av rekordmange salg og rekordmange som er på utkikk etter bolig i år. Når det er så mange som er på utkikk etter bolig på samme tid vil etterspørselen bli høyere enn tilbudet på markedet. Det er lavere renter som gjør at flere har råd til å kjøpe boliger på dagens brennhete marked, men om det er en investering som de tjener på er ikke sikkert ettersom boligprisene kan gå ned igjen, som kan føre til at de som kjøper nå kan tape på videresalg når boligprisene har gått ned.

Kapittel 3 - Metode

I dette kapittelet vil vi diskutere hvilke forskningsmetoder vi har benyttet for å anskaffe data til vårt forskningsarbeid. Det vil først bli redegjort generelt om de ulike metodene, før vi presiserer nærmere inn på de metodene vi har fokusert sterkest på - og presenterer hvordan vi har foretatt vår bruk av valgte metoder.

Målet med vår oppgave og undersøkelse er å komme til bunns i påvirkningen kopping har. Vi er interessert i å vite om årsaker til at kopping forekommer, om kopping er en lønnsom praksis, i tillegg til at vi ser på effekten dette har på interessentene og markedsaktørene. For å oppnå denne forståelsen er det avgjørende å benytte forskningsmetoder som kan hjelpe å dyrke frem viktig og relevant data.

3.1 Samfunnsvitenskapelig metode

Samfunnsvitenskapelig metode omfatter læren og teorien om hvordan en kan innsamle, analysere og fortolke informasjon og data. Faget er til for å veilede og lære studenter og potensielle forskere hvordan gjennomføre en forskningsoppgave. Av dette inngår å lære om hvordan en kan finne inspirasjon til å velge problemstilling, de ulike metodene en kan

benytte for å skaffe informasjon og data, og hvordan en kan fortolke og analysere dataen, før en til slutt konkluderer på vegne av dataen og analysen.

Forfatterne av 'Practical Research, Planning and Design', Leedy og Ormrod, definerer forskning som en prosess hvis mål er å oppnå en forsterket forståelse eller tilegne ny informasjon om noe (D. Leedy & Ormrod, 2021. s.23 & 24).

3.2 Kvalitativ og kvantitativ metode

I forskningsarbeid eksisterer det et dryss av forskjellige fremgangsmåter for å fremskaffe data, men det er i hovedsak to kategorier: kvalitativ og kvantitativ metode.

3.2.1 Kvalitativ metode

Kvalitativ metode handler om å dykke dypt i et tema og skaffe et nyansert og utbredt inntrykk eller forståelse av et fenomen (D. Leedy & Ormrod, 2021. s. 258). En benytter kvalitative metoder når en vil forske på et fenomen ved hjelp av metoder som generer data i form av tekst, for så å analysere og tolke dataen. Kvalitative metoder blir særlig benyttet i tilfeller hvor det ikke eksisterer tilstrekkelig kunnskap eller relevant informasjon om temaet. De vanligste formene for kvalitative metoder er intervjuer og observasjoner.

3.2.2 Kvantitativ metode

Forskjellig fra kvalitativ metode, består kvantitative metoder i hovedsak av teknikker som oppnår data i form av tall og statistikk. De vanligste kvantitative metodene fokuserer på undersøkelser og skjemaer som sendes ut til ønskelig antall mennesker. En undersøkelse foretatt ved bruk av kvantitative metoder kan generere masse data ettersom en kan nå ut til et stort antall mennesker.

En annen ulikhet fra kvalitativ metode er prosessen og navigering mellom datamateriell og dataanalyse. Forskning ved hjelp av kvalitative metoder fremtvinger ofte en prosess hvor forskeren beveger seg frem og tilbake mellom datamaterialet og dataanalysen, mens

forskning med kvantitativ metode er avhengig av datamaterialet før en analyserer og tolker (D. Leedy & Ormrod, 2016. s. 271)

Kort fortalt vil kvantitativ metode oppnå fordelene med å nå ut til et større antall mennesker, og dermed høster en mer data, men en oppnår en sterkere dybde ved hjelp av kvalitative metoder.

3.3 Mixed Methods og valg av metode

En undersøkelse krever ikke et bestemt enten-eller hvor valget må falle på enten kvalitativ eller kvantitativ metode. Mange undersøkelser består av både kvantitative og kvalitative dimensjoner. Naturligvis kreves det da også at en tar hensyn til begge metoder.

Av Mixed Methods er det nærmest uendelig måter en kan kombinere kvalitative og kvantitative i innsamlingen av data. Forskningsdesignet vi har valgt i vår oppgave er eksplorativt design. Denne metoden består som regel av to faser. I fase én benytter en seg primært av kvalitative teknikker for å best danne forståelse av kjennetegn, fenomener og/eller vanskeligheter relatert til temaet. Dataen oppnådd, gjerne gjennom intervju, observasjoner og lignende, danner så grunnlag for å utarbeide en kvantitativ undersøkelse, som da blir fase to i prosessen (D. Leedy & Ormrod, 2021. s. 296).

Vi anså det i vårt arbeid som vesentlig og fornuftig å først fokusere på kvalitative metoder bestående av intervjuer, hvor vi kunne skaffe en sterkere forståelse for det vi forsket på. Dette gjorde vi ved å først intervjuer meglere. Informasjonen vi fikk fra meglerne bidro til å inspirere frem spørsmål til vår kvantitative undersøkelse rettet mot meglere. En annen faktor som fikk oss til å velge mixed-methods med en eksplorativ tilnærming, var ønsket om å nå ut til et større antall mennesker. Kombinasjonen av de to teknikkene og rekkefølgen vi fulgte, gjorde at vi, gjennom kvalitativt intervju, først skaffet data med innsiktsfull og rik informasjon, samtidig som vi fikk nådd ut til et stort antall gjennom de kvantitative undersøkelsene. Vi fulgte samme tilnærming når vi begynte prosessen med å skaffe data fra privatpersoner.

3.4 Primærdata og sekundærdata

Hovedformålet data tjener er å representere, så godt som mulig, den absolutte sannheten, om noe slikt i det hele tatt eksisterer. Vissheten om at en aldri fullt og holdent kan se eller finne den absolutte sannheten gjør oss ydmyk; den hjelper oss i å være forsiktig med å tolke og foreta absolutte konklusjoner om funnene en gjør. Data separeres som regel inn i to typer data - primærdata og sekundærdata.

(D. Leedy & Ormrod, 2021. s. 110)

Primærdata er data som en selv innsamler, som skal besvare forskningsspørsmålet. I arbeidet med primærdata må en først velge hvilken metode som skal benyttes - kvalitativ og/eller kvantitativ. Etter det skal data skaffes, som i vår oppgave blir gjort via intervjuer og spørreundersøkelser.

Sekundærdata er data som er innsamlet av andre (eksterne kilder) med andre formål, men som kan brukes til egen forskning. Slik data kan bare anvendes dersom dataen har relevans i forhold til forskningsspørsmålet. I motsetning til den omfattende prosessen anskaffelse av primærdata består av, kreves det ikke mer i anskaffelse av sekundærdata enn å søke opp de riktige kildene hvor dataen ligger, eksempelvis, nettsider, bøker eller fakulteter. Bruk av sekundærdata er altså både tids- og pengesparende, ettersom en slipper å gjøre forskningsarbeidet som kreves for å skaffe primærdata.

I vår oppgave opererer vi hovedsakelig med primærdata, men også sekundærdata anvendes.

3.5 Innsamling og behandling av data

Det første vi gjorde for å skaffe informasjon og data som kunne besvare vår problemstilling var å utarbeide presise og relevante spørsmål. Inngått i denne prosessen var også å finne ut hvem vi skulle rette våre spørsmål til. Dette var en enklere del av prosessen, hvorpå valget falt først og fremst på eiendomsmeglere. Dette fordi vi mener eiendomsmeglere som daglig opererer i markedet besitter mest kunnskap og interesse av vårt tema. Vi var også nysgjerrig på å høre hva Norges Eiendomsmegler Forbund (NEF) hadde å si, hvilket motiverte oss til å ta kontakt med deres direktør, Carl Geving. Han deltok på et intervju, hvor samme spørsmål

som til meglernes ble stilt. Med innspill, meninger og kunnskap fra fem meglere med lang erfaring bak seg, samt NEF sin direktør, mente vi at vi hadde nok kvalitativ data fra markedets profesjonelle aktører. Vi ville så skaffe kvantitative data fra meglere, som vi skaffet ved å utarbeide en survey-studie som vi sendte ut til meglere.

Vi var også resolutt på å skaffe inntrykk fra forbrukerne i markedet som er på begge sider av en bolighandel. I likhet med meglernes besitter denne gruppen kjennskap til markedet, samt besitter et uhyre viktig inntrykk og forhåpentligvis en mening om fenomenet vi utforsker. Vi utarbeidet dermed noen spørsmål og tok kontakt med personer som hadde opplevd å enten kuppet en bolig eller akseptert et kuppebud. Spørsmålene vi stilte forbrukerne var ikke ord-for-ord like som de vi stilte til meglernes, men innenfor samme ramme. I likhet med innsamlingen av data fra meglernes, utarbeidet vi også en survey rettet mot forbrukerne. Vi presiserte tydelig at kravet for å delta på undersøkelsen var å ha enten solgt eller kjøpt bolig.

3.6 Validitet og reliabilitet

Som presisert i delkapittelet om primær- og sekundærdata, vil data aldri reflektere den absolutte sannheten. Utover å være kritisk til hvor "sann" dataen er, er det viktig å være kritisk til nøyaktigheten, påliteligheten og relevansen den inneholder. Det er dette validitet og reliabilitet i en studie omhandler.

3.6.1 Studiens validitet

Validitet er et annet ord for gyldighet, eller relevans. I forskningens forstand betyr validitet at innsamlet empiri (data) faktisk fører til svar på spørsmålene en har stilt.

Først og fremst mener vi våre deltakere i våre kvalitative og kvantitative studier er av høy validitet. Oppgaven vår tar for seg fenomenet kopping, og vi vurderer aktører som daglig arbeider i bransjen som vesentlige profiler å skaffe data fra. Vi mener også at privatpersonene som kjøper og selger bolig er uvurderlige deltakere når det kommer til å løse oppgaven. Våre utvalg av deltakere er altså av så høy validitet som vi anser mulig. Vi vurderer oppgaven i sin helhet er av høy validitet da våre intervjuer og undersøkelser stiller spørsmål som fører til svar på det forsøker å finne ut av.

En mulig svakhet i våre intervjuer og surveystudier er at spørsmålene til de ulike utvalgene ikke var ord-for-ord, samt at spontane spørsmål kom frem i noen intervjuer, men ikke alle. Noen deltakere har altså besvart mer spørsmål enn andre, blant annet. Alle spørsmålene har dog vært innenfor samme ramme og tema, så vi er fornøyde med spørsmålenes og deltakernes validitet.

3.6.2 Reliabilitet

Reliabilitet, fra engelsk reliability, som betyr pålitelighet eller nøyaktighet. Disse to begrepene er det reliabilitet i forskningens verden omhandler - hvor pålitelig eller nøyaktig er dataen innhentet?

Fra meglerne, via både intervju og surveystudie, ser vi tydelig overensstemmelse fra deres besvarelser. Dette er til tross for at meglerne er fra ulike foretak fra forskjellige steder i landet. Det foreligger altså lite avvik til tross for egne holdninger og verdier internt i hvert selskap og i hver geografisk del de befinner seg i. Vi tror på vegne av det at vi kunne innsamlet data fra meglere fra hvilket som helst område uten at dataen ville vært noe særlig forandret. Vi regner derfor svarene fra meglerne som sterk når det gjelder reliabilitet og kan vurderes som svar fra bransjen i seg selv. Det foreligger heller ikke store avvik når det gjelder forbrukernes mening om temaet vi utforsker.

En kritikk til studiens reliabilitet kan være at vi, i våre undersøkelser, inkluderte svaralternativet 'usikker' i noen av spørsmålene. Vi formulerte også 'tror' i noen av spørsmålene, hvilket bygger mye på antagelser og ikke en bestemt mening. Utover det forsøkte vi i våre intervjuer å stille åpne spørsmål som gav deltakeren rom til å svare fritt og med muligheten til å utdype så mye som deltakeren ville. Vi vurderte det som viktig å ikke peke spørsmålene i en retning eller en annen, men igjen - så åpne som mulig.

3.7 Utvalget

Vårt intervjuarbeid består av to utvalg, hvorav ene utvalget består av data fra fem eiendomsめglere og det andre utvalget er bestående av 3 privatpersoner som har vært på

begge sider av kopping. I tillegg til det kvalitative datamaterialet denne metoden har gitt oss, benyttet vi også survey studier rettet mot eiendomsmeglere over hele landet, samt mot privatpersoner som enten har kjøpt eller solgt bolig. Undersøkelsene gav svar fra 27 meglere og 31 privatpersoner.

Innledningsvis ønsket vi å intervju meglere uansett alder, erfaring, og region de tilhørte. Vi fant dog at, uheldigvis, unge meglere ikke ga oss mye i henhold til tid og dybde i deres intervjuerbesvarelser. Vi bestemte med det at vi ville intervju meglere med lang erfaring bak seg, og som helst satt i en lederstilling. I tillegg til dette utvalget, fikk vi intervjuet direktøren av Norges Eiendomsmeglerforening, Carl Geving, som vi anså som en vesentlig profil å skaffe inntrykk og mening fra.

I arbeidet med våre intervjuer formet vi noen kriterier for utvalget som skulle intervjues. Kriteriene for de ulike utvalgene var følgende:

For eiendomsmeglerne:

- Erfarne (arbeidet som megler i 10+ år)
- Nåværende eller tidligere partner eller leder

Kjøper av bolig:

- Forsøkt å kuppe, hvorav budet enten ble:
- Akseptert, eller
- Avvist

Selger av bolig:

- Mottatt kuppebud, hvorav budet enten ble:
- Akseptert, eller
- Avvist

Vi utarbeidet også noen krav for å delta i våre surveystudier. Surveystudien rettet mot meglerne hadde disse kravene:

- Ferdig som fullmektig og nå praktiserende megler

Studien rettet mot privatpersoner hadde disse kravene:

- Kjøpt eller solgt bolig

3.8 Våre kvalitative intervjuer

Vi benyttet oss av en halvstrukturell metode i vår kvalitative metode, hvor vi utarbeidet en liste bestående av spørsmål rettet mot deltakerne våre. Grunnen til at vi lagde en liste med spørsmål som vi skulle stille var for å stille intervjudeltakerne like eller tilsvarende spørsmål, samt oppnå en flyt i samtalen. Vi mener at vår tilnærming med åpne spørsmål gav deltakerne muligheten til å snakke åpent og utdype med tilleggende informasjon dersom de ville det. Med tanke på Covid-19 situasjonen lot vi være å foreta intervjuer ansikt-til-ansikt, i tillegg til at det er en både tids- og pengekrevenne prosess. Vi benyttet oss telefonintervju, hvor vi først intervjuet eiendomsmeglere, før vi senere intervjuet forbrukerne på markedet med tilnærmede spørsmål som eiendomsmeglerne fikk.

3.9 Våre kvantitative spørreundersøkelser

I tillegg til det kvalitative datamaterialet intervjuene har gitt oss, benyttet vi oss også av survey-studier rettet mot eiendomsmeglere over hele landet, samt mot privatpersoner som enten har kjøpt eller solgt bolig. Grunnen til at vi ville inkludere kvantitativ metode i vårt forskningsarbeid var primært for å nå ut til et større antall mennesker, og dermed høste enda mer data.

Vi benyttet oss av strukturell metode når vi skulle innhente data fra spørreundersøkelsene våre. Som nevnt lagde vi to forskjellige spørreundersøkelser - en for eiendomsmeglere og en for privatpersoner som enten har kjøpt eller solgt bolig. For å skaffe deltakere i undersøkelsen rettet mot meglere, tok vi kontakt med mange forskjellige foretak, og forespurte om deres deltakelse i en spørreundersøkelse om kopping. Den andre spørreundersøkelsen vi laget var rettet mot privatpersoner i markedet som enten har solgt eller kjøpt bolig. Kjøpere og selgere i markedet er de viktigste profilene i markedet, og dermed en gruppe vi anså som vesentlig å skaffe et inntrykk fra. Ettersom kopping foregår

når man legger inn bud uten å gå via megler, blir det svært relevant å høre hvordan kjøpere og selgere opplever kopping. Her lagde vi en spørreundersøkelse som var relativ lik den vi ga til meglernes, med litt forandring på spørsmål.

3.10 Begrensninger

Våre kvalitative metoder består først og fremst av intervjuer til meglernes som opererer i eiendomsmarkedet. I disse intervjuene har vi forsøkt å stille åpne, presise svar som treffer kjernen på det vi forsøker å finne ut av. Som nevnt tidligere i oppgaven, anser vi ikke bedre kandidater å spørre enn de som arbeider daglig i eiendomsmarkedet.

Med det sagt, svarene en får fra intervju vil aldri tilsvare en fasit, og mennesker vil alltid bære preg av subjektivitet og ellers grunner som kan påvirke at svarene blir som de blir. For eksempel, påpekt av D. Leedy og Ormrod, kan svar variere dag til dag, ikke nødvendigvis fordi subjektet i fokus er forandret, men fordi individets tolkning eller inntrykk av subjektet er forandret (D. Leedy & Ormrod, 2021. s. 131).

Meglere kan, ved spørsmål om noe som gjelder deres bransje, svare på en måte som vil være i favør av deres yrke og levebrød. Privatpersonene som er kjøper og/eller selger av boliger bærer nok preg av være i favør det som egner dem best. Med det sagt, dette er vanskelig å konkretisere. Vi mener at våre åpne spørsmål gav rom til deltakerne til å svare så åpent og fritt som mulig, hvor de ikke ble pekt i en retning eller annen.

Kapittel 4 Analyse og drøfting

I dette kapitlet vil vi diskutere dataen vi har innsamlet, og prøve å analysere påvirkningen kopping har. Dataen vi har innsamlet har, som nevnt, blitt innhentet fra et utvalg av eiendomsmeglere og privatpersoner via intervjuer og surveystudier. Vår kvalitative og kvantitative tilnærming har gitt oss masse datamateriale som vi utover kapitlet vil diskutere opp mot litteratur, teori, og eksisterende data. Etersom vår problemstilling ikke bare er ute etter påvirkningen kopping har på eksempelvis meglernes alene, men på eiendomsmarkedet i sin helhet og dermed alle parter involvert, vurderte vi det som avgjørende å innsamle data fra både meglere og privatpersoner, som begge opererer i og

tjener sin rolle i markedet. For å besvare vår overordnede problemstilling, har vi tatt hjelp i noen delspørsmål:

- Hva er underliggende årsaker til at kopping har blitt så vanlig?
- Hvordan påvirker kopping eiendomsmegleryrket?
- Hvordan påvirker kopping forbrukerne i markedet?
- Er kopping lønnsomt?
- Er kopping positivt eller negativt?

4.1 Hva er underliggende årsaker til at kopping har blitt så vanlig?

Det er ingen tvil om at kopping skjer i perioder, og at det er periodene 2016 og 2020-2021 som har vært de største periodene med kopping i Norge. Fra våre spørsmål om hvorfor kopping har blitt utbredt i Norge og kanskje da spesielt i Oslo, ble det besvart forskjellige grunner til det. Den ene grunnen er at det er tilbudsunderskudd, det vil si, etterspørselen etter bolig er høyere enn tilbudet på boliger på markedet, det vil si, det er flere som vil ha bolig enn det er boliger til salgs på det gitte tidspunktet. Administrerende direktør for Norges Eiendomsmeglerforbund, Carl Geving, fortalte til oss - *“Etterspørselen drives jo veldig opp av lave renter, det betyr at flere har råd til å by mer, og når det da er for få boliger, får renta et gjennomslag i dette markedet”*.

Som følge av tilbudsunderskuddet det blir det en sterk prisvekst som gjør at det blir høyere kvadratmeterpris generelt i Norge (Bolig & Finans, 2021), som igjen kan forsterke tilbudsunderskuddet.

Det er flere meglere som reagerer på det siden det er ukorrekte priser på eiendomsmarkedet som har kommet etter at flere og flere kupper. Markedsprisen kan bli urealistisk ettersom markedsprisen ikke blir satt etter budrunde, men etter kuppebud, noe som vil si at de som kupper er med på å drive opp prisene. Dette poenget fremheves av den nevnte megleren hos eiendomsmegling vest - *“Det vi ser derimot er at bud via kupp kanskje er helt oppe i 15-20 prosent høyere enn prisantydning. Da får vi en unaturlig prisantydning. Da er det ikke lenger markedet som fastsetter prisen; det er kupperen”*, hvor han samtidig definerer markedspris som en pris som er testet av markedet, som han mener vil komme sterkere frem i en ordinær budrunde.

En partner for et meglerforetak i Bergen mener at avisene har et ansvar når det gjelder kopping. Poenget megleren belyser er at om det ikke skrives like mange artikler om kopping, vil det ikke forekomme like mye kopping. Aviser er kjappe med å uttale seg om kopping dersom det skjer, og da vil andre kanskje oppleve at det er veien å gå neste gang man skal kjøpe seg en bolig.

Covid-19 er også en potensiell årsak bak den økte mengden kopping i dagens marked. Som nevnt i delkapittelet om Covid-19, er det rekordmange som ønsker å kjøpe boliger eller fritidsboliger rundt om i landet ettersom det har vært og fortsatt er reiseforbud. En annen potensiell grunn til at Covid-19 har spilt inn i økt kopping siste året er at arbeidsledigheten i Norge har økt, som et resultat av pandemien. Det gjør videre at færre ønsker å selge boligen sin eller kjøpe en ny bolig. Ettersom færre ønsker å selge boligen sin, blir de boligene som allerede er på markedet enda mer populære og ettertraktet. Dette kan være en forårsaker til at tilbudsunderskuddet forsterkes enda mer. En annen påvirkning Covid-19 har er at det blir færre nybygde boliger på grunn av smittevern blant utbyggerne (Deloitte, 2021).

Jakten på bolig kan være en frustrerende prosess som kan motivere en til å kuppe, skal vi tro en av vår mest erfarte megler som deltok på intervjuet - *“Hvis man deltar på 2,3,4,5 budrunder og en ikke kommer seirende ut av dem, er det klart at en vil kjenne på frustrasjon, og dermed en fristelse til å legge inn kuppebud. Vi er jo bare mennesker og kan bli fristet til å gjøre det, og kanskje en til og med kjenner på at en er nødt til å kuppe for å skaffe seg bolig”*. Carl Geving tilbyr samme perspektiv - *“Det er også dyrt med bolig, og det er ikke nok tilbud i forhold til etterspørselen, også i tillegg hører en at andre kupper, og da kan jeg forstå at en blir frustrert og tyr til slike virkemidler”*. Frustrasjon over tilbudsunderskudd og det å ikke komme seirende ut av budrunder kan altså være motiverende faktorer bak kopping.

Tilbudsunderskudd virker å være hovedårsaken til at kopping siste året har, som i 2016, sett en enorm økning. Årsakene til at det er tilbudsunderskudd kan være mange, men ting som skjer i samfunnet virker å ha vesentlig effekt. Arbeidsledighet, forsterket av Covid-19, virker å være hovedårsaken til at færre boliger ligger til salg enn etterspurt av markedet.

Tilbudsunderskudd fører til at færre og færre skaffer bolig, som kan skape frustrasjon og stress hos de som vil kjøpe. Frustrasjon og stress virker å være forsterkede motiver til å

innlegge kuppebud. Kopping virker også å ha en slags dominoeffekt i den forstand at folk hører om kopping, gjerne via avisartikler eller bekjente, som fører til at kopping blir en tiltrekkende måte for å skaffe seg bolig. Det virker som alle årsaker bak økt kopping igjen fører til økt kopping, som da fører til at det blir en "trend".

4.2 Hvordan påvirker kopping eiendomsmegleryrket?

Opprinnelig var vi ikke bestemt på å finne ut hvordan megleryrket påvirkes av kopping, som gjorde at vi ekskluderte slike spørsmål i våre intervjuer til meglerprofilene. Dette spørsmålet ble likevel besvart av noen av våre deltakere i deres utredelse av spørsmålene vi stilte dem - og viste seg å være et viktig poeng i helheten på påvirkningen kopping har.

Belyst tidligere i oppgaven, visning er først og fremst interessentens mulighet til å fysisk inntre boligen av deres interesse. Visning er potensielt også første stedet megler og interessenter møtes, hvorav visning kan være en begivenhet for nye klientell-relasjoner for megler, og interessentene kan møte sin neste megler. Ved aksept av kuppebud blir meglers arbeid i å anskaffe interessenter på mange måter bortkastet i tillegg til at visning bortfaller totalt, som dermed tar bort en del av meglers arbeid hvor evnen til å opptre med service, etablere kundekontakt og selge sine tjenester til potensielle nye oppdrag ikke blir satt i aksjon.

I en ordinær budrunde avholdt av megler, som nevnt i kapittel 2.8, blir alle interessenter informert om bud som innsendes. Interessentene blir tilsendt en oversikt over hvem som har angitt bud i (anonymisert stand) for å sikre legitimiteten av budene. Ved kuppebud derimot, og dermed utelatelse av meglers rolle, stilles det ikke krav til selger når det gjelder formidling av bud eller til å i det hele tatt benytte et system på det. Av våre intervjuer med eiendomsmeglerne pekes det på at en budrunde avholdt av megler er mer ryddig og oversiktlig, og generelt mer profesjonelt og trygt. Budrunden er en vesentlig del av meglers rolle hvor, presisert i eiendomsmeglingsforskriften § 6-3, megler skal sørge for at interessentene ikke opplever budrunden som mer stressende enn den behøver å være. Som med visning, blir budrunde en tjeneste megler ikke kan tilby ved tilfelle av selgers aksept av kuppebud. Dette mener en av våre intervjudeltakere, erfaren megler og tidligere daglig

leder, bidrar til å undergrave meglers egen legitimitet, og det meglertjenesten er garantist for.

Vi forklarte i kapittel 2.3 at megleryrket på mange måter er et rådgivingsyrke hvor alle parter involvert i kjøp og salg av bolig skal tilbys meglers beste råd. En megler fra Eiendomsmegler Vest mener denne viktige delen av meglers rolle stilles i en problematisk situasjon og at det fort kan oppstå tilfeller av interessekonflikt. Han spør retorisk: *“Hva skal vi som meglere gjøre når vi får vite fra selger at han har mottatt kuppebud, og det er eksempelvis 10 som er påmeldt til visning? Skal megler ringe til de andre og si at det er en budgivning på gang, og at de må kontakte selger? Skal vi det? Vi har jo bud...? Og rådgivingsplikt - vi skal (jo egentlig) gi råd til selgeren, og alle som er interessenter til en eiendom skal vi forholde oss til og gi dem våre beste råd.”* Poenget her blir at det kan skapes en usikkerhet om handlingsrommet til megler, samt om rollen som rådgiver til alle parter involvert.

Foruten rådgivingsrollen til alle parter involvert, kan det også bli vanskelig å forholde seg til og gi råd til selger. Når selger mottar et kuppebud, ringer han eller henne gjerne megler og spør *“hva skal jeg gjøre?”*, som kan stille megler i en vanskelig posisjon. Om budet er et godt et, hvorfor ikke råde selger til å godta? Av intervjuene våre kommer det frem at meglernes ståsted er at kuppebud i prinsippet skal avslås, og en ordinær budrunde skal gjennomføres. Med det sagt, det blir også nevnt at det ville vært uklokt fra meglers posisjon å fraråde selger om å godta et godt bud. Dette er den vanskelige situasjonen som oppstår. Det kan tenkes at det er flere faktorer som er med på å spille inn på hva som er det *“beste”* rådet å gi i et slikt tilfelle - etterspørselen eller antall budgivere, budets karakter, hvordan markedet er og lignende. *“Hvis selger da velger å ikke akseptere kuppebudet, og kjører en visning med full budrunde og ender så opp med en sum som er lavere enn det avslåtte budet ... I et slikt tilfelle befinner jo megleren seg i en kinkig situasjon, og står lagelig til for “lugg” eller kritikk.”* Et slikt tilfelle kan altså bidra til å redusere meglers etos og det kommer tydelig frem av våre intervjuer at det blir en problematisk situasjon, hvor det blir vesentlig fra megler å presisere at det aldri vil være noe garanti for at en ordinær budrunde vil oppnå et sterkere bud, men å prøve så godt som mulig å gi råd basert på *“henvendelser og tidligere salg i området”* - og samtidig anbefale selger om å gjennomføre en ordinær budrunde. Essensen virker å være at et kuppebud stiller megler, ovenfor selger, i en usikker og vanskelig posisjon, lagelig for kritikk.

I kapittel 2.2 påpekte vi eiendomsmeglingslovens første lov, § 1-1, som tydelig presiserer at omsetning av eiendom som bistås av mellommann skal skje på en sikker, ordnet og effektiv måte, og samtidig sørge for at alle parter mottar uhildet bistand. Ved kopping blir megler utelatt fra sin rolle til å bistå alle parter involvert. Det virker tydelig at kopping stiller mellommannsrollen i en underlig situasjon, hvor megler er klar for å utøve sin rolle til alle parter involvert på visning og i en budrunde, men som nå blir frarøvet denne rollen. Poenget om at omsetning av eiendom skal foregå på en sikkert, ordnet og effektiv måte stilles også i faresonen. Dette fordi en, som poengtert av megler som deltok på intervju, antakelig ikke kan stole på en selger like mye som en megler.

En intervjudeltaker som har vært på begge ender av bolighandel mener på side at meglerne ikke påvirkes så sterkt av kopping - *“Hvis selger har lyst til å akseptere et kuffeforsøk er det opp til han. Det sparer alle parter for arbeid, megler slipper visning, etc..”*. Til tross for at megler sparer tid og arbeid, vil ikke megler påvirkes økonomisk. Oppdragsavtalen mellom megler og selger er allerede inngått, samt tilretteleggelsen og annonsering er utført, som gjør at megler, foruten visningskostnad, har rett på samme honorar som om en budrunde ble avholdt.

Vesentlige deler av meglers arbeid er å avholde visninger og budrunder, samt holde kontakt med- og gi råd til alle parter involvert i handel av bolig. Vår data indikerer at kopping på mange måter frarøver megler fra å utøve sitt yrke til det fulle, men per nå er det ingenting som tilsier at yrket henger i en tynn tråd.

4.3 Hvordan påvirker kopping forbrukerne i markedet?

I vår undersøkelse rettet mot privatpersoner som har enten solgt eller kjøpt bolig, svarer 19% at de har kuppet, 6% har godtatt kuffebud, mens 74% har aldri vært borti kopping. Dataen fra vår studie viser at kopping ikke er noe som foregår i mesteparten av boligsalg, men fortsatt noe som kan, indikert spesielt av de 19% som har foretatt et kuffekjøp, betegnes som en vanlig forekomst.

Mer utfyllende svar til hvordan kopping påvirker forbrukerne i markedet fikk vi gjennom våre intervjuer. Meglerne virker å være enstemmig om at først og fremst selger kan oppleve det stressende å motta kuppebud. Dette starter momentant, ifølge Carl Geving, ved at selger kan finne det underlig at det mottas bud som ikke er kommet via megler. Fra der av kan selger kjenne på press og stress til å ta stilling til hva en skal gjøre med det uforventede budet. Dette poenget fremheves av Geving - *“Men likevel forekommer det at selgerne aksepterer kuppebud, gjerne motivert av nervøsitet over å ikke få solgt, og med tanke på hvor stor økonomisk disposisjon bolig er, er det lett for selger å la seg friste”*, som samtidig fremhever at en aldri ved aksept kan vite hva en kunne oppnådd i en ordinær budrunde avholdt av megler, som virker å være fundamentet i usikkerheten selger opplever.

En av våre deltagere som har solgt ved kupp uttrykker at det var en vanskelig situasjon å motta kuppebud - *“Med tanke på at det var flere som begynte å by utover dagen ble det mer kinkig, med tanke på at megler ikke kan involveres i en slik budrunde. Det ble mer tungvint for oss”*, og påpeker også at det kan være stressende å være selger når det mottas flere kuppebud. En annen erfaren kjøper og selger i boligmarkedet er under samme inntrykk - *“En blir særs glad for et bud over prisantydning, men igjen stresset for å ta feil avgjørelse. Når en takker nei til et kuppebud er jo den største frykten at en skal få langt mindre i selve budrunden. Det opereres med korte tidsfrister her”*. Det er altså mye som tyder på at et kuppebud kan oppleves stressende for selger, hvor selger kan finne seg i et hjørne av nervøsitet over ikke å få solgt, samt oppleve usikkerhet om valget som må tas - gjennomføre budrunde eller godta budet? Budrunde ved bruk av megler skal, som nevnt, foregå i et tempo som sikrer selger og interessenter forsvarlig grunnlag til å foreta beslutninger. Kuppebud, som erfart av en av våre deltagere, inkluderer som regel korte frister, og virker å være en sterk årsak til at kuppebud kan oppleves stressende for selger.

Ved aksept av kuppebud mister interessenter muligheten til å delta på visning. Nevnt i kapittel 2.7 er visning en viktig del av boligkjøp, hvor interessenter får fysisk inntre i boligen de er interessert i. Både visning og budrunde blir altså fjernet ettersom boligen allerede har blitt solgt, som på mange måter frarøver interessentens mulighet til å forsøke å kjøpe boligen. Samme deltager belyser at det er en kjipt situasjon for de som har meldt seg på budrunde og forberedt seg til det, men som nå utelates fullstendig - og det kanskje uten skriftlig bekreftelse på det. Meglerne vi har intervjuet er også samstemmig om at det er en

uheldig og kjipt situasjon for interessentene som er klar for visning og en potensiell budrunde.

Eiendomsmeglingslovens formål om at bolighandel skal skje foregå på en sikker, ordnet og effektiv måte stilles også i en usikker posisjon, skal vi tro en av våre megler deltakere. Han påpeker at en ikke er garantert at selger, som potensielt vil initiere uoffisiell budrunde på eget ansvar, vil sørge for trygge rammer rundt sin budrunde. Av våre intervjuer har det blitt rapportert at det forekommer tilfeller hvor selger ikke bare opplever ett, men flere kuppeforsøk på samme bolig. I et slikt tilfelle undrer en av våre deltakere på om budgiverne kan stole like mye på selger som de ville gjort med en megler. Budrunder vil alltid være uforutsigbare i sin natur, men enda mer så når selger er den som videreformidler til interessentene, ifølge den samme deltakeren. Hovedpoenget denne megleren belyser er at en selger ikke er erfaren nok til å håndtere direkte bud, ei heller er det nok krav på selgere i en slik situasjon. Carl Geving nevner i tillegg at selger ikke vil være like sikret når det gjelder juridiske og finansielle forhold ettersom handel ofte skjer før den burde ha skjedd, samt at megler er sideplassert som hindrer ham fra å sjekke disse forholdene.

Ifølge vår data stiller altså kopping selger i en usikker og stressende posisjon, samt utelater interessenter og potensielle budgivere fra både visning og en budrunde. Samtidig kan det gagne kjøper og/eller selger dersom de anser seg fornøyd med handelen. Det kommer tydelig frem at kuppebud som regel er over prisantydning, og det kommer like tydelig frem at selger som oftest ser seg fornøyd med det, fremhevet av våre deltakere som ikke uttrykker anger over sitt valg om å godta kuppebud. Samtidig kommer det også frem interessant perspektiv hvor det påpekes at kuppebud blir gjort fordi kupper anser det som økonomisk fornuftig å slippe en budrunde hvor prisen kan risikere å øke. Men igjen, det er opp til begge ender av kopping å vurdere handelen som en suksess eller ei. Fra vår data uttrykker både kupper og de som har akseptert kuppebud at kopping var en positiv handel, men det har også blitt nevnt tilfeller hvor selger avviser kuppebud og gjorde seg tjent med å gjennomføre en ordinær budrunde.

4.4 Er kopping lønnsomt?

Relevant til lønnsomhet, stilte vi disse spørsmålene til meglerne i vår survey: "Er det lønnsomt for kjøper å forsøke å kuppe en bolig?" og "Tjener selger på å godta et kuppebud istedenfor å gjennomføre en vanlig budrunde?" - Disse spørsmålene resulterte i forskjellige svar fra meglerne som svarte på undersøkelsen. Av de 27 meglerne som deltok, svarte 52% at det verken var lønnsomt eller ulønnsomt for kjøper å forsøke å kuppe en bolig, 33% svarte at det var lønnsomt, og de siste 15% svarte at det ikke var lønnsomt. På spørsmål om selger vil tjene på å godta kuppebud, svarte 48% at selger tjener verken mer eller mindre på å godta kuppebud, 41% svarte nei og de siste 11% svarte ja. Majoriteten av meglerne mener altså at verken kjøper eller selger gjør en lønnsom handel ved å kuppe eller godta kuppebud. Om kopping er lønnsomt, besvart av forbrukerne, svarte 39% at det var lønnsomt, 39% var usikre, mens de siste 22% svarte at det ikke var lønnsomt. Vi vil påpeke at tallene fra forbrukerne er basert mye på antakelser, ettersom hele 74% av respondentene svarte at de ikke hadde opplevd kopping på noe vis. Dette var noe vi på forhånd hadde en mistanke om, hvilket gjorde at vi formulerte i parentes, i spørsmålet om det var lønnsomt, om respondentene *trodde* det var lønnsomt. Denne statistikken, og spesielt respondentene som har svart at de er usikre (39%) og svarene som uttrykker at det verken er lønnsomt eller ulønnsomt (52%), støtter meningene som er belyst gjennom våre intervjuer, hvor meningene er enstemmig om at det er vanskelig å avgjøre om det er lønnsomt eller ikke, ettersom en aldri kan vite om en ville mottatt et høyere bud i en ordinær budrunde, eller om en som kjøper kunne kjøpt billigere. En av våre intervjudeltakere, ansvarlig megler hos DNB Eiendom, fremhever et interessant poeng: *"Det vil være usikkerhetsmomenter, men det som gjør at andre vil kuppe er jo at andre har startet karusellen, og en aldri kanskje når frem til sitt bud fordi visninger og budrunde har blitt kansellert (fordi andre har kuppet), og en da hopper på samme tog. Men klart, kjøperen gjør jo dette fordi han mener det er lønnsomt, og dette er noe selger må forstå"*. Det interessante megleren får frem er at kjøper legger inn kuppebud fordi han mener det er økonomisk fornuftig. Dermed blir det, av meglers oppfatning, selger som taper på å godta et kuppebud. En annen av meglerne vi tok kontakt med delte samme oppfatning - *"De som legger inn et bud før visning legger inn bud før visning fordi de tror prisen blir høyere etter visning"*.

Etter å ha foretatt intervjuer med meglere var vi interessert i å høre med folk som har kjøpt eller solgt bolig via kopping. Ene forbrukerdeltakeren vår solgte tidligere i år sin bolig via kuppebud. Budet denne forbrukeren fikk innsendt var godt over prisantydning i det som blir beskrevet av forbrukeren som et brennhett marked. Til oss uttrykker denne personen at det er vanskelig å si om han kunne oppnådd bedre bud i en ordinær budrunde. Mens en annen intervjudeltaker som har vært på begge ender av kopping, heller mer mot at kopping er ulønnsomt, basert på det han har erfart - *“I mine tilfeller har det lønnet seg å ikke akseptere kuppebudene”*. Vår tredje intervjudeltaker blant privatpersoner mener at han gjorde en lønnsom handel ved å akseptere kuppebud, hvorav etterspørselen blir beskrevet som ganske høy. Data fra vår spørreundersøkelse besvart av selgere og kjøpere av bolig, peker mest i retning om at kopping er lønnsomt, hvorav 39% mener at det er en lønnsom praksis. Samme prosentandel uttrykker samtidig en usikkerhet, mens 23% mener at det ikke er lønnsomt.

At nevnte deltaker gjorde seg tjent med å avvise kuppebud og heller gjennomføre budrunde er noe som støttes av meglerne vi har intervjuet, hvor det nevnes tilfeller hvor deres klienter gjorde seg tjent med det samme. At kopping er et risikospill for begge parter er noe som gjentas av samtlige intervjuer vi har avholdt, hvor det kan enten gå i retning lønnsomt eller ulønnsomt. Hvem som tjener på en kuppehandel virker også å være situasjonsbestemt - noen ganger tjener kupper på handelen ved at kuppebudet slås gjennom og betaler da mindre enn det prisen potensielt ville steget til i en budrunde, mens andre ganger tjener selger på handelen ettersom budet er såpass godt og sannsynligvis ikke ville endt opp høyere i en budrunde. Om kopping er lønnsomt eller ikke virker i all hovedsak å være vanskelig å determinere - noen er under inntrykk om det er lønnsomt for kupper, andre mener det er lønnsomt for selger, men vår data er uansett enstemmig om at det er et risikospill som kan peke i begge retninger, noe som de 52 prosentene som anser kopping som verken lønnsomt eller ei, er med på å fremheve. Om en har gjort en god handel eller ikke er på mange måter en subjektiv opplevelse, hvilket gjør det mer komplisert å objektivt vurdere en handel som enten lønnsom eller ulønnsom.

4.5 Er kopping positivt eller negativt?

Om kopping er en positiv handel forblir på mange måter en subjektiv opplevelse for kjøper og selger. Vi påpekte dette tidligere i analysen, hvor vi diskuterte at kjøper kan gjøre en god

handel i tilfeller hvor budrunden hadde økt prisen til en høyere sum enn det kupper fikk gjennomslag for. Samtidig fremhevet vi at selger kan gjøre et lønnsomt salg ved å godta kuppebud, i den forstand at kuppebudene som regel er over prisantydning. Men igjen, det foreligger tvil og usikkerhetsmoment om prisen ville økt i en ordinær budrunde. Vår data peker i begge retninger når det kommer til selve handelen mellom kjøper og selger - og lønnsomheten dem imellom.

Utover handelen mellom kjøper og selger ville vi også finne ut av påvirkningen kopping har i sin helhet. Av vår spørreundersøkelse rettet mot meglerne kommer det frem at hele 74% vurderer kopping som noe negativt i markedet, bare 4% ser på det som positivt, mens 22% mener at det ikke har påvirkning. Data fra våre intervjuer med meglerne heller mot det samme som kommer frem i spørreundersøkelsen.

Kjøperne og selgerne er omtrent av samme mening, hvorav 61% mener kopping påvirker markedet på en negativ måte, 10% ser på det som positivt, mens 29% mener det ikke har påvirkning. Forbrukerne og meglerne virker altså å være ganske samstemming når det kommer til den generelle påvirkningen kopping har på markedet hvor da majoriteten heller mot at det er en negativ praksis.

Foruten subjektiv mening om påvirkning kopping har, var vi også nysgjerrig på å finne ut om et forbud mot kopping var å foretrekke eller om det fortsatt skal holdes legalisert. I dette spørsmålet er ikke meglerne og forbrukerne like synkronisert, men majoriteten av hvert utvalg heller likevel mot det samme: 55% av forbrukerne mener det fortsatt bør være et fritt og lovlig valg og stiller seg mot et forbud; majoriteten av meglerne, 37%, er også imot et forbud.

Kapittel 5 Konklusjon og videre forskning

Målet med vår oppgave var å finne ut av påvirkningen kopping har. Fremgangsmåten for å finne ut av dette bestod av innsamling av kvalitative og kvantitative data fra utvalg bestående av meglere og forbrukerne i boligmarkedet. Måten vi angrep oppgaven var ved å se på delproblemer som ville hjelpe å svare på den overordnede problemstillingen. I

oppgavens siste kapittel vil vi nå oppsummere hovedfunn og forsøke å lande på en konklusjon om påvirkningen kopping har.

Først og fremst ble vi oppmerksom på årsaker til at kopping skjer. Vår data indikerer at kopping motiveres av hvordan markedet er, og da spesielt forholdet mellom tilbud og etterspørsel. Er det lite tilbud i forhold til etterspørselen opplever markedet stress, som igjen vil reflekteres av kjøperne og selgerne som opererer i det. Til tross for at kopping muligens er motivert av kjøpere som opplever stress eller frustrasjon i det å skaffe bolig, kan det være en positiv opplevelse for både kjøper og selger ettersom det er mye som tyder på at det kan inngås gode handler via kuppebud. Det sagt, vi fant at det kan være en vanskelig situasjon for selger å motta og håndtere kuppebud, i tillegg til at Interessenter som opprinnelig skal delta på visning og en potensiell budrunde mister sin mulighet. Kopping frarøver også megler fra å utøve yrket sitt til det fulle.

Når det gjelder om kopping er en lønnsom praksis, ble det rapportert av våre deltakere at noen gjorde en lønnsom handel, mens andre har erfart at avvisning av kuppebud og en gjennomføring av en ordinær budrunde lønnet seg. Med det sagt, dataen vi har innsamlet fra våre undersøkelser og intervjuer heller mest mot at det verken er lønnsomt eller ulønnsomt.

Vår undersøkelse gir oss foreløpig en konklusjon som tilsier at kopping generelt sett har en negativ effekt, ettersom blant annet megleryrket og interessentene plasseres på sidelinjen, men det er lite som tilsier at praksisen ikke er kommet for å bli. Et forbud mot kopping virker å være utelukket, og per nå er det ingen tiltak som kan bremse eller fjerne kopping.

5.1 Videre forskning

Vår oppgave har sine begrensninger i den form av at våre kvantitative undersøkelser ikke nådde ut til større antall mennesker. I videre forskning kunne det blitt satt mål om å nå ut til et så stort antall som overhodet mulig, hvorav en kanskje kunne gjort, eksempelvis, geografiske sammenligninger. Det er også potensiale for å komme i kontakt med flere som har kuppet eller godtatt kuppebud, hvor det antakelig er mye bra data å hente.

Det kunne også vært interessant å foreta hele studier på delproblemene vi diskuterte. På den måten kan en få enda mer omfattende studier om hver problemstilling.

Bibliografi

- Aftenposten. (2021, Mars 1). *aftenposten.no*. Hentet fra Boligmarkedet i Oslo: <https://www.aftenposten.no/meninger/kronikk/i/pArALV/boligmarkedet-i-oslo-er-defekt>
- Bolig & Finans. (2021, April 9). *Bolig-finans.no*. Hentet fra Bolig & finans: <https://bolig-finans.no/brennhet-apning-pa-boligmarkedet-i-2021/>),
- Bråthen, T., & Skumsrud, N. F. (2019). *LÆREBOK I PRAKTISK EIENDOMSMGELING DEL 2*. Oslo: Norges Eiendomsmeglerforbund.
- Bråthen, T., & Solli, M. R. (2016). *LÆREBOK I PRAKTISK EIENDOMSMEGLING DEL 1*. Oslo: Norges Eiendomsforbund .
- Deloitte. (2021, Mai 10). *deloitte.com*. Hentet fra Fristfrolengela i byggeprosjekter : <https://www2.deloitte.com/no/no/pages/legal/articles/fristforlengelse-i-byggeprosjekter-grunnet-covid-19.html>
- E24. (2020, April 3). *e24.no*. Hentet fra Arbeidsledighet: <https://e24.no/norsk-oekonomi/i/K3mLj6/over-400000-helt-og-delvis-ledige-i-norge>
- Eiendom Norge. (2021, Mai 5). *eiendomnorge.no*. Hentet fra Boligprisstatistikk: <https://eiendomnorge.no/boligprisstatistikk/>
- Eiendom Norge. (2021, Mai 5). *eiendomnorge.no*. Hentet fra Retningslinjer Covid-19: <https://eiendomnorge.no/nyheter/eiendom-norges-koronaretningslinjer-article1828-919.html>
- Finansavisen. (2020, Oktober 24). *finansavisen.no*. Hentet fra Bolig: <https://finansavisen.no/nyheter/bolig/2020/10/22/7578810/dnb-eiendom-privatmegleren-og-krogsveen-tror-boligprisene-i-oslo-vil-fortsette-oppover-mot-normalt>
- Folkehelseinstituttet. (2021, Februar 11). *fhi.no*. Hentet fra Covid-19 fakta: <https://www.fhi.no/nettpub/coronavirus/fakta-og-kunnskap-om-covid-19/fakta-om-koronavirus-coronavirus-2019-ncov/?term=&h=1>
- Kapital. (2020, August 12). *kapital.no*. Hentet fra Norge etter Covid-19: <https://kapital.no/reportasjer/naeringsliv/2020/06/24/7540349/15-ledere-om-norge-etter-covid-19>
- Krogsveen. (2021, Mai 4). *Krogsveen.no*. Hentet fra Prisstatistikk: <https://www.krogsveen.no/prisstatistikk/oslo>
- Leedy, P. D., & Ormrod, J. E. (2015). *Practical Resaerch* . London: Pearson Education.
- Leedy, P. D., & Ormrod, J. E. (2021). *Practical Research*. London: Pearson Education.
- Nettavisen. (2021, Mars 2). *nettavisen.no*. Hentet fra Økonomi: <https://www.nettavisen.no/okonomi/advarer-mot-hoy-boligprisvekst-ikke-sikkert-du-far-igjen-pengene/s/12-95-3424095844>
- Norges Eiendomsmeidlerforbund. (2018, Mai 24). *nef.no*. Hentet fra Norges Eiendomsmeidlerforbund: <https://www.nef.no/om-nef/nef-regelverk/etiske-regler-for-norges-eiendomsmeidlerforbund/>
- Norges eiendomsmeidlerforbund. (2020, Oktober 27). *nef.no*. Hentet fra Korona innstramninger: <https://www.nef.no/nyheter/korona-nye-nasjonale-og-lokale-innstramninger/>
- Oslomet. (2021, Januar 20). *oslomet.no*. Hentet fra Boligpriser: <https://www.oslomet.no/forskning/forskningsnyheter/dette-bestemmer-boligprisene>

Pengenytt. (2020, April 9). *Pengenytt.no*. Hentet fra Koronakrisen sin påvirkning:
<https://www.pengenytt.no/slik-har-koronakrisen-pavirket-var-privatokonomi/>

Vedlegg

Spørreundersøkelse for meglere. 10 spørsmål.

1. Er du kjent med fenomenet kopping?

SVAR	SVAR	ANDEL
Kan mye om det	21	77.8%
Kan en del om det	5	18.5%
Kan litt om det	1	3.7%
Ikke hørt om det	0	0%

2. Har du opplevd kopping?

SVAR	SVAR	ANDEL
Ja	26	96.3%
Nei	1	3.7%
Usikker	0	0%

3. På hva slags måte har du kjennskap til kopping?

SVAR	SVAR	ANDEL
Klient godtok kuppebud	19	70.4%
Solgt til en kupper	5	18.5%
Har kuppet en bolig	2	7.4%
Ingen	1	3.7%

4. Har kopping en positiv eller negativ påvirkning på eiend...

SVAR	SVAR	ANDEL
Kopping har en negativ påvirkning på eiendomsmarkedet	20	74.1%
Kopping har ingen/lite påvirkning på eiendomsmarkedet	6	22.2%
Kopping har en positiv	1	3.7%

5. Er kopping et problem?

SVAR	SVAR	ANDEL
Ja	16	59.3%
Nei	7	25.9%
Usikker	4	14.8%

6. Er forbud mot kopping riktig vei å gå?

SVAR	SVAR	ANDEL
Nei	10	37%
Usikker	9	33.3%
Ja	8	29.6%

7. Hva synes du om reguleringsforslaget NEF har om å ikke...

SVAR	SVAR	ANDEL
Støtter forslaget	11	42.3%
Støtter ikke forslaget	8	30.8%
Ingen formening om forslaget	7	26.9%

8. Tjener selger på å godta et kuppebud istedenfor å ha en ...

SVAR	SVAR	ANDEL
Tjener verken mer eller mindre	13	48.1%
Nei	11	40.7%
Ja	3	11.1%

9. Er det lønnsomt for kjøper å forsøke å kuppe en bolig?

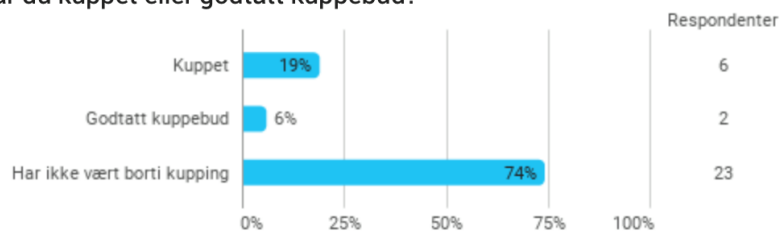
SVAR	SVAR	ANDEL
Verken lønnsomt eller ulønnsomt	14	51.9%
Ja	9	33.3%
Nei	4	14.8%

10. Ville du vurdert å legge inn kuppebud for å sikre den bo...

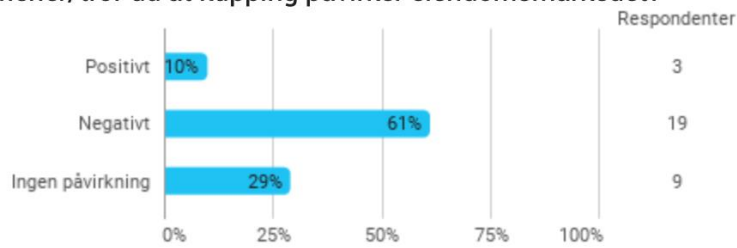
SVAR	SVAR	ANDEL
Ja	15	57.7%
Nei	7	26.9%
Usikker	4	15.4%

Spørreundersøkelse for forbrukere. 6 spørsmål.

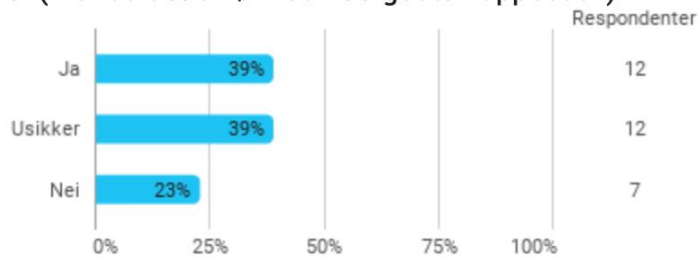
Har du kjøpt eller godtatt kuppebud?



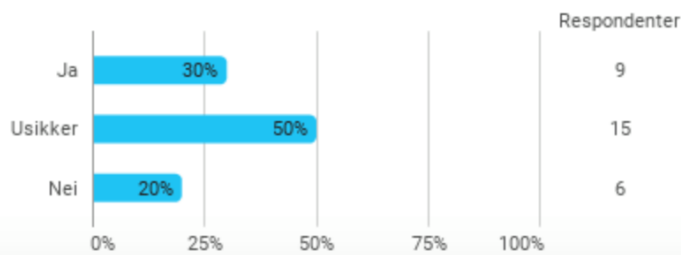
Hvordan mener/tror du at kopping påvirker eiendomsmarkedet?



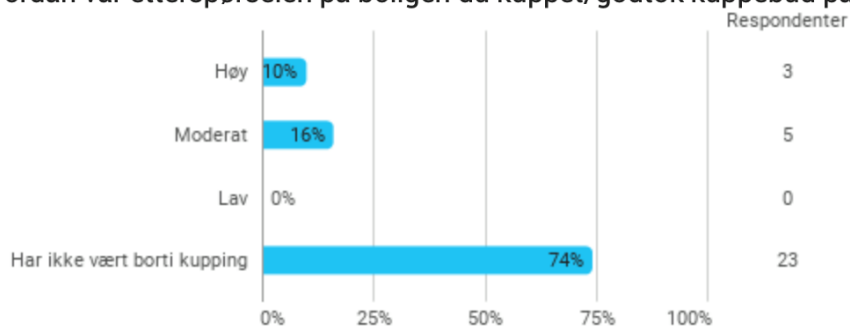
Var det lønnsomt? (Tror du det er lønnsomt å godta kuppebud?)



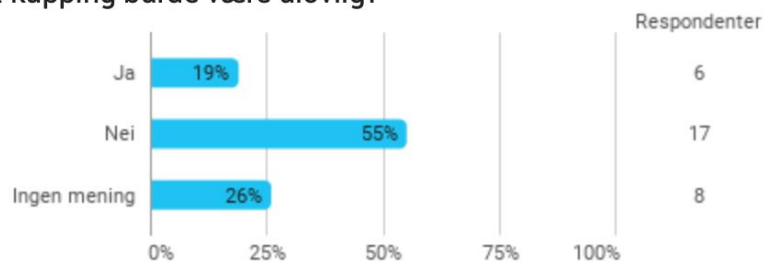
Dersom du har kjøpt eller godta kuppebud, anbefaler du andre å gjøre som deg?



Hvordan var etterspørselen på boligen du kjøpt/godtok kuppebud på?



Mener du at kopping burde være ulovlig?



Intervjuguide I

Telefonintervju med megler.

1. Hva er ditt forhold til fenomenet «kopping»?
2. Hvilken påvirkning mener du at kopping har på eiendomsmarkedet? Er det en positiv eller negativ påvirkning?
3. Er det lønnsomt for selger?
4. Er det lønnsomt for kjøper?
5. Er kopping et problem?
6. Hvorfor har kopping blitt en så stor del av dagens markedet, spesielt i Oslo?
7. Hva er konsekvensene av kopping på markedet?
8. Kunne du «kuppet» en bolig dersom det var stor forespørsel på markedet, og det var en bolig du virkelig ville ha?
9. Er du for eller imot ett forbud mot kopping?
10. Vil du forby kopping?

Intervjuguide II

Telefon intervju med forbruker.

1. Hva er ditt forhold til kopping?
2. Følte du at det var lønnsomt?
3. Hva var grunnen til at du kuppet/godtok kuppebud?
4. Hvordan var etterspørselen etter bolig?
5. Hva mener du om et forbud mot kopping?
6. Hvordan tror du at kopping påvirker markedet?
7. Vil du anbefale andre å gjøre som deg?



Høgskulen på Vestlandet

Bacheloroppgave - BO6- 2011

BO6-2011-BO-2021-VÅR-FLOWassign

Predefinert informasjon

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

Deltaker

Kandidatnr.:	220
---------------------	-----

Informasjon fra deltaker

Antall ord *:	13046
----------------------	-------

Egenerklæring *: Ja
Jeg bekrefter at jeg har Ja
registrert
oppgavetittelen på
norsk og engelsk i
StudentWeb og vet at
denne vil stå på
vitnemålet mitt *:

Gruppe

Gruppenavn:	(Anonymisert)
Gruppenummer:	23
Andre medlemmer i gruppen:	232

Jeg godkjenner avtalen om publisering av bacheloroppgaven min *

Ja

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

Nei

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

Nei