

# BACHELOROPPGAVE

## Hvordan opptrer eiendomsmegler som mellommann ved prosjektsalg?

av

Kandidatnummer 1, Emil Rieber-Mohn  
Kandidatnummer 16, Jan Kristoffer Sletteland

**How do real estates agents act as middlemen in project sales?**

Bacheloroppgave eiendomsmegling

BO6-2007

Mai 2015

Ansvarlig veileder Willy Myhre

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

Jeg gir med dette Høgskulen i Sogn og Fjordane tillatelse til å publisere oppgaven Hvordan opptrer eiendomsmegler som mellommann ved prosjektsalg? i Brage hvis karakteren A eller B er oppnådd.

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

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

Ved gruppeinnlevering må alle i gruppa samtykke i avtalen.

Fyll inn kandidatnummer og navn og sett kryss:

16 Jan Kristoffer Sletteland

JA  NEI

1 Emil Rieber-Mohn

JA  NEI

## Forord

Denne bacheloroppgaven i økonomi og administrasjon, markerer avslutningen på en treårig utdanning innen eiendomsmegling ved Høgskolen i Sogn og Fjordane (HISF).

Vi er to studenter som har valgt å skrive om prosjektsalg og vårt hovedfokus har vært på eiendomsmeglerens opptreden som mellommann. Vi arbeider begge som medhjelpere i eiendomsmeglerforetak som bedriver både salg av brukte boliger og salg av nyoppførte boliger. Dette har inspirert oss til å skrive om emnet. Prosjektsalg er også noe vi begge ønsker å jobbe med etter endt studie.

Vi har valgt å skrive om prosjektsalg fordi det bygges mange flere boliger i dag enn det har blitt gjort tidligere. Økt boligbygging har gjort prosjektsalg mer utbredt og samtidig medført strengere krav til eiendomsmegleren som mellommann mellom profesjonelle aktører og forbrukere.

Gjennom arbeidet med oppgaven har vi fått innspill, råd og hjelp av en rekke personer. Vi vil gjerne takke Dnb, Eiendomsmegler Vest og Kaland & Partners som kunne stille opp med eiendomsmeglere til intervju. Vi vil også takke Hanne Handeland for faglig kompetanse, samt vår veileder Willy Myhre og Sverre Høgheim for god hjelp ved Høgskulen i Sogn og Fjordane.

Gjennom arbeidet med oppgaven har vi lært mye om å jobbe med et stort prosjekt i tett samarbeid med en annen. Vi har også tilegnet oss ny og nyttig kunnskap om prosjektsalg og eiendomsmeglerens opptreden ved det.

**Høgskolen i Sogn og Fjordane**  
**Sogndal 15.05.15**

---

**Jan Kristoffer Sletteland**

---

**Emil Rieber-Mohn**

## Summary

In Norway today there is built to little properties, and the request after new projects is getting bigger. The real estate agents role as middleman is getting more important by managing a bigger quantity of projects to possible buyers.

This task addresses, and describes how real estate agents act as middlemen in selling projects. The study is reasoned by people's opinion that real estate agents role and appearance in selling projects is similar to selling used properties. This covers sales of units in new projects where a professional party is acting as seller, and the buyer is a consumer in the private market.

The theoretical background from this study is secondary data from textbooks, articles, websites and web related articles and the law. The method in this study is a qualitative research method through semi structured depth interviews with real estate agents from different companies in Bergen that is daily dealing with selling projects. We want to see how real the estate agent is acting, and if he is an adviser to the processional party when it comes to; price, marketing, target group and closing the deal.

In this study the conclusion is that the real estate agents task as a middleman with selling projects is to be an adviser to the buyers and the seller/entrepreneur, but neutrality can be challenging to maintain due to economic incentives. As a middleman, a real estate agent with experience is more likely to appear professional, neutral and correct than inexperienced real estate agents.

A limitation to the study is that only three real estate agents have participated with their experiences and opinions as middlemen. In further research there would be possible, and appropriate to conduct a bigger quantitative research with focus on experiences, attitudes and opinions on the role of the middleman in selling projects.

## Sammendrag

I Norge i dag bygges det for lite boliger i forhold til befolkningsvekst og etterspørselen etter prosjekterte boliger blir stadig større. Eiendomsmegleren sin rolle som mellommann blir stadig viktigere ved at en skal forvalte et større volum av prosjekterte boliger ut til potensielle kjøpere.

Denne oppgaven tar for seg og beskriver hvordan eiendomsmegleren opptrer som mellommann ved prosjektsalg. Studien er begrunnet i at mange har en oppfattelse av at eiendomsmeglerens rolle og opptreden er tilsvarende ved prosjektsalg som ved bruksalg. I oppgaven tar vi for oss konteksten salg av enheter i nyprosjekterte bygg hvor en profesjonell aktør opptrer som selger og kjøper er forbruker på det private marked.

Den teoretiske bakgrunnen for denne studien er sekundære datakilder som lærebøker, artikler, internettsider og nettbaserte artikler, samt lovsamlingen. Metoden i studien er en kvalitativ forskningsmetode gjennom individuelle semistrukturerte dybdeintervjuer med eiendomsmeglere fra ulike foretak i Bergen som til daglig driver med salg av prosjekterte boliger. Vi vil se om og hvordan eiendomsmegleren opptrer, og om megleren er en rådgiver for den profesjonelle aktør når det gjelder det gjelder parameterne; pris, markedsføring, målgruppe og den avsluttende delen av salget.

I denne studien er konklusjonen at eiendomsmeglerens oppgave som mellommann ved prosjektsalg er å være en rådgivende informatør til både kjøper og selger/utbygger, men at nøytralitet kan være utfordrende å opprettholde siden økonomiske insentiver foreligger. Erfarne prosjektmeglere opptrer trolig mer profesjonelt, nøytralt og korrekt som mellommenn enn uerfarne eiendomsmeglere.

En begrensning ved studien er at det kun er tre eiendomsmeglere som har deltatt i studien hvor deres erfaringer og meninger om rollen som mellommann har kommet frem. For videre forskning ville det være mulig og hensiktsmessig å gjennomføre en større kvantitativ undersøkelse med fokus på erfaringer, holdninger og meninger knyttet til rollen som mellommann ved prosjektsalg

## Innholdsfortegnelse

Forord.....	1
Summary .....	2
Sammendrag .....	3
1. Innledning .....	6
1.1 Bakgrunn for oppgaven.....	6
1.2 Oppgavens formål og problemstilling .....	9
1.3 Presisering av oppgaven. ....	9
2. Teoretisk tilnærming.....	11
2.1 Hvem kan kalle seg for eiendomsmegler.....	11
2.2 Oppdragsgiver.....	12
2.3 Kjøper .....	13
2.4 Bustadoppføringslova § 12: Garanti for oppfylling av avtale .....	13
2.5 § 47: Forskuddsgaranti.....	15
2.5.1 Avtale om forskuddsbetaling mot forskuddsgaranti .....	15
2.5.2 Avtale om forskuddsbetaling mot overskjøting av tomt uten heftelser .....	15
2.6 Oppdragsavtalen .....	16
2.6.1 Profesjonell aktør .....	16
2.6.2 Selskap.....	16
2.7 Innhenting av informasjon .....	17
2.7.1 Matrikkelloven.....	18
2.7.2 Grunnboken.....	18
2.7.3 Plan- og bygningsloven.....	18
2.8 Rettslige lover .....	20
3. Metode .....	22
3.1 Forskningsdesign .....	22
3.1.1 Valg av design.....	23
3.2 Forskningstilnærming .....	24
3.2.1 Valg av forskningstilnærming.....	24
3.3 Metode .....	25
3.3.1 Valg av metode .....	26
3.4 Utvalg, datainnsamling og behandling av dataene .....	27
3.4.1 Utvalg.....	28
3.4.2 Intervju.....	29
3.6 Evaluering av metode .....	30
3.6.1 Reliabilitet.....	31

3.6.2 Validitet.....	31
3.6.3 Ethiske vurderinger.....	32
4. Analyse .....	34
4.1 Krav til eiendomsmegler ved prosjektsalg.....	34
4.2 Eiendomsmeglerens opptreden.....	37
4.3 Utfordringer som mellommann ved prosjektsalg .....	40
5. Diskusjon .....	42
6. Avslutning.....	44
6.1 Oppsummering.....	44
6.2 Konklusjon.....	45
6.3 Begrensninger ved studien og videre forskning.....	46
7. Litteraturliste.....	47
7.1 Bøker.....	47
7.2 Internett.....	47
8. Vedlegg.....	50
Vedlegg 1. Intervjuguide .....	50

## 1. Innledning

I første kapittel vil vi ta for oss hva oppgaven skal ta for seg. Vi presenterer bakgrunnen for oppgaven, formålet med den og problemstillingen. Til slutt beskrives studiens struktur.

### 1.1 Bakgrunn for oppgaven

I Norge eier omkring 80 prosent av husholdningene egen bolig<sup>1</sup>. Den årlige befolkningsveksten i Norge har i de senere år vært litt over 1 prosent. Dette har medført en markant økning i nyprosjekterte boliger<sup>2</sup>. Prosjekterte boliger som blir bygget i dag stilles det strenge forskrifter til når de skal reises. Dagens byggeforskrifter viser at ved nye prosjekter må det bygges i henhold til TEK10. TEK 10 er en utarbeidet oversikt over minimumskravet for ny oppføring av bolig. Kravene omfatter blant annet isolasjon, brannsikkerhet og lydisolasjon<sup>3</sup>.

Markedsføringen av prosjekterte boliger øker stadig fordi det bygges flere boliger og forbrukeres etterspørsel etter å kjøpe ny bolig har økt markant sammenlignet med tidligere år. Ifølge statistisk sentralbyrå har antall nye boliger som bygges i Norge har gått ned fra 2013 til 2014 med 10,5 prosent. Akershus og Rogaland var de fylkene hvor det var flest igangsettingstillatelser. I 2013 ble det registret igangsettelsestillatelser for 30 450 boliger mot 27 250 i 2014<sup>4</sup>. Dette viser at det var en nedgang i forhold til tidligere år. Med økning i salg av nyprosjekterte boliger, sammenlignet med tidligere, gjør at eiendomsmeglere hyppigere arbeider med prosjektsalg.

En eiendomsmegler støter på juridiske vurderinger underveis om hvordan salget av en bolig skal gjennomføres. Ved prosjektsalg omsettes nye boliger og derav anvendes andre lover og regler enn med salg av brukte boliger. Ved kjøp og salg av brukte boliger benyttes

---

<sup>1</sup> Stine Okkelmo, *8 av 10 nordmenn eier egen bolig*. <<http://www.dinside.no/870855/8-av-10-nordmenn-eier-egen-bolig>> 03.06.2011 (Hentet 04.02.15)

<sup>2</sup> Folkehelseinstituttet, *Befolkning i Norge*. <<http://www.fhi.no/artikler/?id=110609>> 09.04.2015 (Hentet 9.05.15)

<sup>3</sup> Lovdata, *Forskrift om teknisk krav til byggverk*, <<https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2010-03-26-489?q=tek+10>> 01.07.10 (Hentet 05.02.2015)

<sup>4</sup> SSB, *Byggeareal 2014* <http://www.ssb.no/bygg-bolig-og-eiendom/statistikker/byggeareal/aar/2015-02-12> 12.02.15 (Hentet 02.05.15)



Avhendingsloven og "As is"-prinsippet også kjent som "selges som den er". Bustadoppføringsloven er loven som håndheves ved salg av ny prosjekterte boliger.

Vi synes prosjektsalg virker som et spennende emne å skrive om, siden det er mer aktuelt for dagens boligmarked. Det er aldri blitt bygget så mange nybygg og blitt solgt så mange prosjektsalg som nå.

Megleryrket har eksistert siden Olav den Hellige levde på 1000-tallet. Det kom til ved at det ble brukt mellommenn ved løsørehandel i primitive kulturer. Kravene som ble stilt i eiendomsmeglerloven ble først stilt i Norge i 1931<sup>5</sup>. Loven kom som er resultat av at det ble flere boliger i Norge og derav ble det et behov for en tredjepart ved kjøp og salg av bolig. På denne måten vokste eiendomsmegleryrket frem. Den første loven grunnleggende for hvordan eiendomsmeglere skulle opptre og påse at det ble gjort en god og grundig jobb ut fra forutsetningene.

Investering i bolig er, for mange, den største investeringen en gjør i løpet av et liv. Store økonomiske verdier er i omløp, og det kan få store konsekvenser for en personlig økonomi dersom et boligkjøp ikke er i tråd med forventningene. Ved prosjektsalg omsettes som nevnt ved nye boliger og forventningene til forbrukeren og kjøper kan i større grad innfris fordi kunden kan være med å bestemme hvordan deler av boligen skal se ut. I mange boligprosjekter kan for eksempel kjøper bestemme hvordan kjøkken, bad, gulv og lignende skal se ut. Prosjektsalg er med på å utvikle samfunnet vi lever i ved at det i større grad kan tilpasses hvert enkelt individ. I tillegg er det befolkningsvekst og med trenden i Norge hvor de fleste husholdninger eier bolig, kan prosjektsalg se ut til å bli mer sentralt i fremtiden. Trender viser også at flere og flere mennesker flytter fra distriktene til mer sentrale områder, enten i byer eller ved knutepunkter hvor det god tilgang på kollektivtransport<sup>6</sup>.

Tidligere blandet eiendomsmeglere egne interesser i andres handel fordi det gagnet dem selv. Et eksempel på dette kunne være eiendomsmeglere som priset boligen lavere enn hva markedet tilsa, for så å få mer penger inn som provisjon da boligen gikk betydelig over prisantydning. Finanstilsynet måtte ta grep etter en rekke negative saker omkring boligkjøp-

---

<sup>5</sup> Bråthen. T, Solli M.R. 2011, del 1

<sup>6</sup> Bråthen. T, Solli M.R. 2011, del 1

og salg, hvilket medførte å skjerpe inn kompetansen til eiendomsmeglerne. Stortinget vedtok ny lov om eiendomsmegling; lov av 29.06.2007 nr 73 våren 2007. Denne trådte i kraft 01.01.2008 og medførte betydelige endringer i eiendomsmeglerens rammevilkår <sup>7</sup>. Dermed ble det i 2008 innført en overgangsordning for dem som hadde meglet boliger uten noe form for utdanning, hvor de måtte avlegge eksamen for å kunne praktisere eiendomsmegling. For nye eiendomsmeglere ble det innført krav om treårig utdanning. For å få tittelen eiendomsmegler måtte man etter 2008 ha fullført en bachelorgrad i studiet Eiendomsmegling. Formålet med de formelle kravene var å kvalitetssikre eiendomsmeglere, og på denne måten ble tittelen beskyttet.

I denne oppgave skal vi studere hvordan eiendomsmegler opptrer ved prosjektsalg av boliger. I Norge i dag bygges det lite boliger i forhold til befolkningsvekst og etterspørselen etter prosjekterte boliger blir stadig større. Eiendomsmeglers rolle som mellommann blir stadig viktigere ved at de blant annet skal forvalte et større volum av prosjekterte boliger ut til potensielle kjøpere.

Første kvartal 2015 viser en økning på 20 prosent i igangsetting av prosjekterte boliger mot første kvartal 2014, mens salget viste en vekst på 31 prosent <sup>8</sup>. En forklaring til økt etterspørsel av nyprosjekterte boliger kan være en økning i etterspørselen etter prosjekterte boliger og fordi renten er blitt lavere og folk er mer villig til å øke belåningsgraden, sammenlignet med tidligere. Det har i de siste årene tilsynelatende vært for få prosjekterte boliger på markedet, og en forklaring kan være at kostnadene for utbyggerne er blitt betraktelig høyere etter de byggetekniske forskriftene etter TEK 10 som kom i 2010. TEK 10 er spesifikke byggetekniske forskrifter som sier noe om hvilken minimumsstandard som kreves når det skal bygges nye boliger.

Finanstilsynet har i de senere år strammet inn regelverket i eiendomsmeglerloven for å drive med eiendomsmegling. En av grunnene til innstrammingen har vært for når man skal være megler og mellommann ved så store transaksjoner, skal det stilles krav til kompetanse og veiledning. Blir det gitt dårlig veiledning underveis i en boligsalg- og kjøpsprosess kan dette få store konsekvenser for selger, kjøper og i verste fall eiendomsmegler.

---

<sup>7</sup> Bråthen. T, Solli M.R. 2011, del 1

<sup>8</sup> Linn Gjerstad, *Hordaland er på andreplass i boligbygging*. <http://bonansa.no/artikkel/flere-boliger-solgt-i-forste-kvartal> 17.04.15 (Hentet 02.05.15)

Jobben eiendomsmegleren gjør som mellommann ved prosjektsalg krever at de er oppdatert på lovverket og de stadige endringene som skjer tilknyttet nybygg og kjøp og salg av nybygg. Dette gjør at eiendomsmegler plikter å holde seg oppdatert ved eventuelle regel- eller lovendringer.

## 1.2 Oppgavens formål og problemstilling

Denne oppgaven vil ta for seg og beskrive hvordan eiendomsmegleren opptrer som mellommann ved prosjektsalg. Studien er begrunnet i at mange har en oppfattelse av at eiendomsmeglerens rolle og opptreden er lik ved prosjektsalg som ved bruksalg. I tillegg er salgsprosessen ofte lengre ved prosjektsalg og eiendomsmegler har hyppigere og lengre kontakt med selger og kjøper. Som nevnt gjør andre lover og regler seg gjeldene ved kjøp og salg av nybygg, og derav kan det tenkes av eiendomsmegleren opptrer annerledes enn ved salg og kjøp av bruktbolig. Med bakgrunn i at prosjektsalg reguleres av andre lovgivninger enn ved bruksalg og at det i dag er flere nye boliger som bygges, har vi kommet frem til følgende problemstilling

*Hvordan opptrer eiendomsmegleren som mellommann ved prosjektsalg?*

Formålet med denne oppgaven er å finne ut hvordan eiendomsmeglere opptrer som mellommann ved salg av ny prosjekterte boliger. I opptreden legger vi hvordan eiendomsmegleren jobber og hvilken rolle han har underveis i salgsprosessen i interaksjon med kjøper og selger. Vi legger også fokus på hvordan eiendomsmegler opplever å samarbeide med en profesjonell aktør som oppdragsgiver og samtidig jobbe som mellommann hvor det er en tredjepart som ikke betaler for eiendomsmegleren sine tjenester.

## 1.3 Presisering av oppgaven.

Det finnes flere forskjellige typer prosjektmegling. Vi har valgt å avgrense studien til prosjekter som omfatter salg av enheter i nyprosjekterte bygg hvor en profesjonell aktør opptrer som selger og kjøper er forbruker på det private marked.

Som datainnsamlingsmetode vil vi gjennomføre dybdeintervjuer med eiendomsmeglere som til daglig driver med salg av prosjekterte boliger. Vi vil se hvordan, eiendomsmegleren opptrer når det gjelder parameterne; pris, markedsføring, målgruppe og den avsluttende delen av salget. Vi skal altså gå nærmere inn på hvordan eiendomsmegleren opptrer underveis i salgsfasen fra eiendomsmegler oppdragsavtalen er signert med utbygger, til kjøper har overtatt leiligheten. Formålet med studien er å komme frem til hvordan eiendomsmegler opptrer som mellommann ved prosjektmebling.

Oppgaven er delt inn i syv kapitler. I første kapittel forklares bakgrunnen for studien, mens i kapittel to presenteres den teoretiske tilnærmingen. Kapittel tre tar for seg studiens metode, mens analysen blir gjennomgått i kapittel fire. I oppgavens femte kapittel diskuteres noen av funnene fra analysen, mens i kapittel syv gir vi en kort oppsummering av oppgaven, samt konklusjon.

## 2. Teoretisk tilnærming

*Oppgavens andre kapittel vil ta for seg det teoretiske grunnlaget for studiet og presentere hvilke oppgaver en eiendomsmegler har i de forskjellige fasene ved prosjektsalg. I tillegg tar kapittelet for seg lover som er gjeldene for eiendomsmegler ved prosjektsalg.*

Den teoretiske bakgrunnen vi bruker er hentet fra sekundære datakilder som lærebøker, artikler, internett og lovsamlingen.

### 2.1 Hvem kan kalle seg for eiendomsmegler

For å drive med salg av eiendommer, har det i de senere årene blitt strengere regelverk for å bedrive eiendomsmegling. For å bli eiendomsmegler kan du ta bachelor i eiendomsmegling hvilket er et treårig studium ved høyskole eller andre utdanningsinstitusjoner som tilbyr studieretningen<sup>9</sup>. En annen mulighet er å ta overgangsordningseksamen. Dette har vært gjeldene for de som ikke har hatt relevant utdanning, men praktisk erfaring fra eiendomsmegling. Personer med erfaring kan ikke ta tittelen eiendomsmegler, men får i stedet tittelen megler. Denne ordningen som trådte i kraft fra og med 01.01.2008, samtidig som det kom ny eiendomsmeglingslov. Denne loven krevde en overgangsordning for de som ikke hadde bachelor i eiendomsmegling eller juridisk embetseksamen. Kravene som stilles i dag har som formål å kvalitetssikre salgene som skjer, for både den som kjøper og for den som selger bolig. De som har tatt juridisk embetseksamen, kan da stille sikkerhet etter domstolen for å drive eiendomsmegling, men dette må naturligvis være i tråd med kravene i eiendomsmeglingsloven<sup>10</sup>.

Regelendringen som kom i 2007 og ble gjeldende fra 2008 om hvem som kan kalle seg eiendomsmegler kom fordi det var mange useriøse aktører, som kunne bruke tittelen. Staten ville stille strengere krav til de som skulle drive med eiendomsmegling og derfor ble tittelen beskyttet. Formålet var å fjerne useriøse aktører fra markedet og i tillegg avdekket Finanstilsynet flere ulovligheter. Blant annet ble det oppdaget ulovlige prissettinger av leiligheter. Det stilles i dag mye strengere krav i henhold til megling og hvitvaskingsloven

---

<sup>9</sup>Finanstilsynet, *Nytt regelverk for eiendomsmeglingsvirksomhet*, <http://www.finanstilsynet.no/no/Artikkelarkiv/Rundskriv/2007/Nytt-regelverk-for-eiendomsmeglingsvirksomhet/> 12.12.2007 (Hentet 10.04.15)

<sup>10</sup>Brathen. T og Solli. M.R. 2011, del 1

under et boligsalg. Det stilles derfor strenge krav for anvisning av legitimasjon ved kjøp av bolig. Eiendomsmeglere er pålagt å kontakte Finanstilsynet om det oppstår mistenkelige transaksjoner.

## 2.2 Oppdragsgiver

Ved prosjektsalg er oppdragsgiver ulik enn ved ordinært salg av bruktbolig. Ved prosjektsalg er det en profesjonell aktør som er selger. En profesjonell aktør er en entreprenør eller utbygger som tjener på å oppføre de prosjekterte boligene. Oppdraget som blir utført av eiendomsmegleren er derfor et oppdrag utenfor forbrukerforhold. Dersom selger/utbygger har engasjert en entreprenør i byggefasen er det viktig å ha klare avtaler om ansvarsfordelingen dem imellom. Et ferdigstilt boligprosjekt kan også være samarbeidsprosjekter med flere oppdragsgivere og det er ikke sikkert selger eller entreprenør er oppdatert på regelverket ved norsk standard.

Ved prosjektsalg er det viktig at eiendomsmegler undersøker om oppdragsgiver er seriøs, kompetent og har god likviditet. I tillegg bør det undersøkes om utbygger kjenner til gjeldene lovverk ved salg av prosjekterte boliger. En av grunnene til at det er viktig å sjekke opp i utbyggers økonomi eller prosjektansvarlig sin økonomi er for å vite hvem som skal være ansvarlig til enhver tid dersom noe går galt. Dersom utbygger eller den profesjonelle aktøren går konkurs etter at 40 prosent av enhetene i prosjektet er solgt, så må kjøperne være sikret at de ikke går på økonomisk tap i henhold til bustadoppføringsloven. Det er derfor viktig at megler og utbygger forholder seg til med bustadoppføringsloven § 12. I neste avsnitt vil vi gå nærmere inn på hva denne omfatter. Eiendomsmegleren må være til en hver tid være oppdatert på lovverket for at fasene under prosjektsalget skal utføres effektivt.

Rollen til boligutbygger er først og fremst og få oppreist prosjektet. Det er utbyggeren av boligprosjektet som ansetter eiendomsmegleren for å selge sitt prosjekt. Det vil si at dette er arbeidsgiver til eiendomsmeglerforetaket. Rollen til utbygger i bygge- og salgsprosessen blir å ha dialog med eiendomsmegler i forhold til for eksempel endringer i planer ved byggingen. De må også stille grunnen hvor det bygges på til disposisjon til eiendomsmegler så det kan holdes fellesvisninger eller eventuelt privatvisninger for interessenter. Utbygger har gjerne inngått avtaler med forskjellige leverandører for levering av for eksempel kjøkken og bad. Dersom kjøper ønsker endringer av kjøkken, bad eller lignende, er det utbygger sin oppgave

å formidle det videre til leverandørene. Eiendomsmegler fungerer som utbyggers fjes utad til potensielle kjøpere og derfor er det viktig at utbygger holder eiendomsmegler oppdatert på alt som skjer. Det kan ha stor påvirkning på salget av boligene. Hvordan utbygger kan påvirke eiendomsmeglers jobb, kan variere. Blant annet ved prissetting og prospektlagning har utbyggere ulike preferanser. Noen utbyggere vil gjøre alt selv, mens andre ønsker et eiendomsmegler skal fikse. Det er boligutbygger som setter prisen for enhetene som skal selges, men dette gjøres gjerne med bistand fra eiendomsmegler siden de kjenner markedet bedre.

### 2.3 Kjøper

Som kjøper av nyoppført bolig har kjøper som nevnt over rettigheter etter bustadoppføringsloven. Kjøper har krav på å få entreprenørgaranti Jf. Bustadoppføringsloven § 12 som skal sikre at selger ferdigstiller boligen som avtalt. Kjøper kan kreve endringer og tilleggsarbeid av utbygger, så lenge disse arbeidene står i sammenheng med selgerens ytelse og ikke karakter eller omfang skiller seg vesentlig fra denne. Jf. Bustadoppføringsloven § 9 Dette påvirker eiendomsmeglers rolle hvor alt av endringer vil komme fra kjøper igjennom dem for så å formidle dette videre til utbygger. Retten til krav om endringer og tilleggsarbeid kan eiendomsmegler og prosjektutbygger redigere og eventuelt begrense i kontraktavtalen, men den kan ikke fratras kjøper Jf. Bustadoppføringsloven § 11. Kjøper påvirker ikke på lik linje salgsprosessen for eiendomsmegler som utbygger, men vil for eksempel kjøper avbestille enheten som er kjøpt har de rett til dette jf. Bustadoppføringsloven § 52. Kjøper må her imidlertid være oppmerksom på at det kan kreves et vederlag for utføring av arbeid og erstatning for økonomisk tap som følger av avbestillingen. Bli ikke enheten ferdigstilt til avtalt overtakelse kan kjøper kreve erstatning og dagmulkt Jf. Bustadoppføringsloven § 19. Eiendomsmegler sin oppgave som mellommann er blant annet å opplyse både kjøper og selger i salgsprosessen, om hva som skjer.

### 2.4 Bustadoppføringslova § 12: Garanti for oppfylging av avtale

Ved kjøp av nybygg er det større usikkerhet knyttet til handelen enn ved kjøp av bruktbolig. Det er mye som kan oppstå fra partene har inngått kjøpekontrakt til overtakelse skjer.

Entreprenør plikter derfor å stille garanti for å oppfylle avtale om kjøp av prosjekterte boliger under oppføring, Jf. Bustadoppføringslova § 12 første ledd. *“Garantien skal gjelde fram til fem år etter overtakelse og dekker en sum som minst svarer til ti prosent av vederlaget. For krav som blir gjorde gjeldende på et senere tidspunkt enn i sammenheng med overtakelse, kan garantisummen likevel være fem prosent av vederlaget.”* Det skjer stadig at ny eier oppdager mangler ved boligen etter overtakelse og mangelen kan være omfattende og kostbar. Entreprenøren har da fått ubetalt sitt vederlag.

*“Det påkreves likevel ikke å stille garanti i avtaler hvor utbyggers samlede vederlag ikke overstiger to ganger folketrygdens grunnbeløp”* Jf. Bustadoppføringsloven § 12, andre ledd. Høsten 2014 utgjør to ganger folketrygdens grunnbeløp (2G) vel 170.000 kroner <sup>11</sup>. Garantien skal foreligge umiddelbart etter at kontrakten er signert av kjøper og selger. Mangler utstedelsen av garantien kan dette medføre personlig styreansvar for entreprenøren, selv om de tar ulike forbehold før byggestart besluttet må garantien utstedes Jf. Bustadoppføringsloven § 12.

Den viktigste fordel med garantibestemmelsen etter bustedoppføringsloven, er at det kan foreligge en mangel og hvis entreprenøren ikke selv sørger for å rette opp i denne mangelen eller betaler erstatning for mangelen. Da kan forbrukeren gå rett på garantisten og kreve kompensasjon. Går entreprenøren konkurs vil dette være aktuelt. Garanti etter bustadoppføringsloven § 12 kan stilles enten for hver enkelte enhet i et prosjekt eller kan stilles som samlegaranti for alle kjøperne, eller for en gruppe av kjøperne i samme prosjektet. Ved eierseksjonssameier og borettslag er det mest praktisk med samlegaranti. Dette for sikre hver enkelt sameier eller andelseier <sup>12</sup>.

Selvskyldnergaranti kan entreprenøren for eksempel få fra en bank og innebærer at banken på selvstendig grunnlag må vurdere om vilkårene for utbetaling i henhold til garantien foreligger. Penger på klientkontoen til eiendomsmeglerforetaket er ikke samme vilkår som selvskyldnergaranti og sikrer derfor ikke kjøper. Garantien skal stilles ved avtaleinngåelse

---

<sup>11</sup>NAV, *Grunnbeløpet i folketrygden*

<https://www.nav.no/no/NAV+og+samfunn/Kontakt+NAV/Utbetalinger/Grunnbeløpet+i+folketrygden>, 27.05.14 (Hentet 02.05.15)

<sup>12</sup> T.Bråtehen og M.R.Solli , 2012, del 2.



siden garantien gjelder i byggetiden og frem til fem år etter overtakelse. I stedet for garanti, kan pengesummen deponeres i bank på tilsvarende vilkår som selvskyldnergaranti<sup>13</sup>.

## 2.5 § 47: Forskuddsgaranti

Under oppføring av nybygg eller før overtakelse er det ikke alltid det avtales forskuddsinnbetaling. Utbygger bestemmer selv om de vil ha forskudd av de eventuelle kjøperne, men må da stille en forskuddsgaranti Jf. Bustadoppføringsloven § 47. Forskuddet skal da bli innbetalt ved kontraktinngåelse og garantien stilles for å sikre at kjøper skal unngå tap ved manglende ferdigstilling, konkurs eller lignende. Garantien skal tilsvare beløpet av forskuddet som blir innbetalt eller at kjøper får tinglyst hjemmel til tomten uten heftelser<sup>14</sup>.

### 2.5.1 Avtale om forskuddsbetaling mot forskuddsgaranti

Forskuddsinnbetaling er et unntak fra ”ytelse mot ytelse-prinsippet” og forutsetter som hovedregel at entreprenøren stiller garanti for forskudd, Jf. Bustadoppføringsloven § 47 (3). Formålet med at utbygger krever garanti for forskuddet, er at kjøper ikke skal løpe noe økonomisk risiko gjennom forskuddsutbetaling.<sup>15</sup>

### 2.5.2 Avtale om forskuddsbetaling mot overskjøting av tomt uten heftelser

Hvis kjøper får tinglyst hjemmelen til tomten uten heftelser, kan tomten og bygg under oppføring holdes som sikkerhet for forskuddsbeløpet kjøper innbetaler. Dette følger av Bustadoppføringsloven § 47 første ledd. Forskuddsgaranti er i dette tilfellet ikke nødvendig for å sikre kjøpers forskuddsbetaling da tomten står som sikkerhet. Det er da viktig for kjøper at det passes på at tomtens verdi ikke overstiger mer enn hva forskuddsinnbetalingen er på. Vanligvis er forskuddet på 10 prosent av kjøpesummen, men den kan også være helt opp til 90 prosent av kjøpesummen.

Kjøper plikter ikke å innbetale noen forskudd av kjøpesummen før entreprenør har stilt entreprenørgarantien etter bustadoppføringsloven § 12. Kjøper må derfor forhøre seg med

<sup>13</sup> T.Bråtehen og M.R.Solli , 2012, del 2.

<sup>14</sup> T.Bråtehen og M.R.Solli , 2012, del 2.

<sup>15</sup> T.Bråtehen og M.R.Solli , 2012, Del 2.

eiendomsmegler som kan svare for om entreprenør stiller entreprenørgaranti og at en eventuell forskuddsinnbetaling er sikret. Entreprenørgarantien skal stilles i alle kontrakter som reguleres av bustadoppføringsloven. Alt av materialer kan ikke være beheftet med salgspant Jf. Bustadoppføringsloven § 47 (1).

## 2.6 Oppdragsavtalen

Inngåelse av oppdragsavtaler ved prosjektmeglingsoppdrag gjøres som ved andre oppdrag. Jf. Eiendomsmeglingsloven § 6-4 (1) med visse unntak; Hvis oppdragsgiver er en profesjonell aktør eller hvis oppdragsgiver er et selskap.

### 2.6.1 Profesjonell aktør

Når det er en profesjonell utbygger eller entreprenør som oppdragsgiver er det et oppdrag utenfor forbrukerforhold. Da vil det avtales en oppdragsavtale med en lenger oppdragstid enn seks måneder ved avtale med en profesjonell aktør i forhold til en avtale ved bruksalg, Jf. Eiendomsmeglingsloven § 1-3 og § 6-5(1)<sup>16</sup>.

### 2.6.2 Selskap

Når oppdragsgiver er et selskap er det viktig at megler passer på at oppdragsavtalen er signert av den eller de som i henhold til firmaattesten kan signere på vegne av selskapet<sup>17</sup>. Har ikke eiendomsmegleren sørget for at signaturer og attester har rett til å forplikte selskapet, kan eiendomsmegleren risikere at utbygger mener at oppdragsavtalen er ubundet og dette kan føre til økonomiske konsekvenser for eiendomsmeglerforetaket. Ofte må avtalen undertegnes av den eller de som står ansvarlig i firmaet, men ofte kan daglig leder også forplikte selskapet og inngå oppdragsavtalen. Blant annet skal selskapets organisasjonsnummer oppgis i oppdragsavtalen<sup>18</sup>.

I oppdragsavtalen ved både bruksalg og prosjektsalg er det like viktig å få med hva som er megler sine oppgaver, men ved et prosjektsalg bør avtalen være mer innholdsrik og konkret i

---

<sup>16</sup> T.Bråtehen og M.R.Solli, 2012, utg 1.

<sup>17</sup> T.Bråtehen og M.R.Solli, 2012, utg 1.

<sup>18</sup> T.Bråtehen og M.R.Solli, 2012, utg 1.

forhold til hvilke oppgaver eiendomsmegler skal ha ved salget. De vanligste oppgavene er å innhente opplysninger om eiendommen, markedsføre eiendommen, utføre visninger, håndtere budrunder, opprette skriftlige kjøpekontrakter og gjennomføre oppgjøret. Dette kommer frem i eiendomsmeglerloven kapittel 6: "Oppdraget og utførelsen av dette"<sup>19</sup>.

I oppdragsavtaler ved prosjektsalg må det avklares med utbygger om eiendomsmegler skal hjelpe til med seksjonering, stifte borettslag eller lignende. Dette har stor betydning for oppdragets planlegging og gjennomføringen av oppdraget samt fastsettelse av meglers vederlag da dette kan ta lang tid.

Vederlag ved prosjektsalg er i motsetning til bruktsalg som oftest bestemt som en fastpris, men kan også være prosentvis per enhet. Tomteforholdene er viktige å få med i oppdragsavtaler, både ved bruktsalg og prosjektsalg. Skal det være sammenføring eller delinger av tomter eller en brøkdel av fellesområde som skal skjøtes over til kjøperne, så må det avklares og inngå i avtalen. Både eventuelle heftelser og servitutter som følger eiendommen må komme med i oppdragsavtalen. En prosjektutbygger skal stille garanti for oppfylling av avtalen med kjøper Jf. Bustadoppføringslova § 12.

## 2.7 Innhenting av informasjon

Eiendomsmegler har plikt til å innhente og kontrollere opplysninger om eiendommen, Jf. Eiendomsmeglingsloven § 6-7.

*Eiendomsmeglere skal sørge for at kjøperen har fått all den informasjon som kjøper har grunn til å regne med å få og som kan ha betydning for kjøpet, Jf. Eiendomsmeglingsloven § 6-7.*

Ved salg av bolig er ofte selger og en eventuell entreprenør viktige informasjonskilder. Derfor er det viktig ved prosjektsalg at eiendomsmegler har dialog med selger om hvilke planer som er for utbyggingen. Som ved andre boligsalgstyper må det innhentes opplysninger fra kommunen det skal bygges i. Det er tre bærebjelker det må innhentes informasjon fra før

---

<sup>19</sup> T.Bråtehen og M.R.Solli , 2012, utg 1.

salgsoppgaven blir laget og det er henholdsvis; matrikkelloven, grunnboken og kommunalt planregister.

### 2.7.1 Matrikkelloven

Matrikkelloven gjelder ved oppretting og registrering av fast eiendom. Loven gir faktiske opplysninger om eiendommene og grenser og eiendomsforhold blir klargjort. Opplysninger om den enkelte eiendommen skal registerets i matrikkelen som er Norges offisielle eiendomsregister. Registeret inneholder en oversikt over eiendommer, eiendomsgrenser, adresser og bygninger<sup>20</sup>.

### 2.7.2 Grunnboken

Grunnboken får man utskrift av ved henvendelse til Statens Kartverk. Innhenting av grunnbok gjør eiendomsmegler for å være sikker på å ha kontroll på alle heftelser, hvem som har hjemmel eller om det eventuelt er leie- og festeavtaler som er tinglyst på eiendommen. Med heftelser menes pengeheftelser og servitutter. I grunnboken er det også et rent rettsvernregister som gir opplysninger om matrikkelens rettigheter og plikter ikke faktiske opplysninger slik som matrikkelen. Er det pengeheftelser, urådigheter, forkjøpsrett, negative eller positive servitutter står dette i grunnboken<sup>21</sup>.

### 2.7.3 Plan- og bygningsloven

Oppdragstaker har plikt til å fremskaffe opplysninger om forhold til endelige offentlige planer, Jf. Eiendomsmeglingsloven § 6-7 (2) nr. 10. Eiendomsmegler må lese reguleringsplanen og den kan innhentes hos kommunens planregister. Eiendommen kan ha en geografisk plassering slik at den berøres av flere reguleringsplaner, da må disse også innhentes og vil da bestå av reguleringskart og reguleringsbestemmelser. Er det i et uregulert område er det viktig at dette blir opplyst av megler sammen med et kartutsnitt. Reguleringsplanen opplyser om gjeldene arealplaner og andre bestemmelser som fastlegger hvordan arealene for eiendommen skal utnyttes.

---

<sup>20</sup>Kartverket, *Hva er Matrikkelen?* [www.kartverket.no/matrikkelen](http://www.kartverket.no/matrikkelen) 08.05.15 (Hentet 10.05.15)

<sup>21</sup>[www.grunnboken.no](http://www.grunnboken.no)

Et reguleringskart inneholder blant annet:

- Hva ulike områder er regulert til, for eksempel boliger, friområder, barnehage, industri, LNF (Landbruk, natur og fritid) osv.
- Eksisterende og godkjent fremtidig bebyggelse.
- Adkomster.
- Tomtegrenser.
- Høyspent traséer.
- Eksisterende og mulig fremtidig veibredder og traséer.
- Byggegrenser.<sup>22</sup>

Det er også viktig at eiendomsmegler innhenter kopi av byggetillatelse. Det er viktig fordi da kan eiendomsmegler dobbeltsjekke at utbygger oppfyller vilkårene i byggetillatelsen. Om utbygger går utenfor kravene i byggetillatelsen kan det medføre at det ikke gis ferdigattest eller brukstillatelse til enhetene av kommunen. Ferdigattest foreligger når nødvendig sluttokumentasjon og erklæring fra den ansvarlige søker er klart. I ferdigattester er det viktig at eiendomsmegler sammenligner den med utbyggers planer. For eksempel om planen er å bygge en mange-etasjers blokk, men det er regulert til to-etasjers boliger i reguleringsplanen, må det formidles videre til utbygger.

Eiendomsmegler må finne informasjon om tomteforholdet. Grunn- og tomteeierne overskjøter ofte grunnen til seg, men ved utbygging av boligprosjekter er dette mindre vanlig fordi eiendommen skal deles opp eller seksjoneres når bygget er ferdigstilt. Deretter overskjøtes grunnen til de nye eierne. Når utbyggere i byggeprosjekter ikke overskjøter grunnen til seg, blir det sendt ut et såkalt blanco-skjøte. Da sparer utbygger dokumentavgift til staten. Når ikke entreprenøren eller utbygger har hjemmel til eiendommen, kan de ikke signere pantedokumenter, skjøter eller andre lignende dokumenter uten at det foreligger samtykke fra hjemmelshaver i de enkelte dokumentene. Pantedokument og skjøter inneholder egne rubrikker for hjemmelshavere til å signere.

---

<sup>22</sup> Bråthen. T, Solli M.R. 2011. S.107 del 1.

En ugjenkallelig generalfullmakt er det vanligste alternativet i stedet for at hjemmelshaver må samtykke til overdragelse, skjøter og lignende. En slik generalfullmakt gir utbygger rett til å pantsette, dele og skjøte over eiendommen.

Før salgsstart av boliger bør eiendomsmegler få den som kan undertegne på vegne av utbyggerfirmaet til å signere og tinglyse et pantedokument med urådighet på salgsobjektet. Sikringsobligasjonen bør lyde på den samme summen som alle enhetene pluss eiendomsmeglers vederlag i henhold til oppdragsavtalen. Dette gjøres for å sikre alle fremtidige kjøpere ved at utbygger da ikke kan få pengeheftelser på prosjektet.

Salg av bolig og fritidsbolig fra utbygger eller entreprenør til forbruker, omfattes av lov om avtaler med forbruker om oppføring av ny bustad med mer av 13. juni 1997 nr. 43, bustadoppføringslova. Loven omfatter boliger og fritidsboliger som er selveide og de som er organisert i borettslag, jf. Bustadoppføringslova § 1 og § 1a.

## 2.8 Rettslige lover

Når det gjelder avhending av fast eiendom ser vi til avhendingsloven først, ved at det er fast eiendom ved frivillig salg. Siden det er oppføring av ny bosted fravikes det fra avhendingsloven og går over til bustadoppføringsloven. Dette skjer fordi salget er mellom profesjonell entreprenør og privat forbruker. Bustadoppføringsloven blir anvendt når det gjelder salg av bolig, selveier eller andel i borettslag som er nyoppført. Som eiendomsmegler i prosjektsalg blir du mellomleddet mellom entreprenør og forbruker. Kontraktsforholdet som blir anvendt ved prosjektsalg er etter bustadoppføringslovens bestemmelser. Forbruker er mer beskyttet ved bruk av bustadoppføringsloven enn ved avhendingsloven. Dette fordi det er for eksempel strengere krav til dokumentasjon om byggeteknikk etter bustadoppføringsloven.

Eierseksjonsloven reguleres av lov av 23.05.1997. Et eierseksjonssameie er et sameie opprettet etter en oppdelingsbegjæring. Dette skjer når flere eier en bygning sammen på en tomt sammen, og hver av eierne har enerett til en leilighet i bygget.

Eiendomsmeglingslovens formål er å tilrettelegge for omsetning av fast eiendom. I praksis skjer det ved bruk av en mellommann, eiendomsmegleren, og omsetningen av boligen skal skje på en mest mulig sikker, ordnet og effektiv måte. Samtidig skal eiendomsmegler legge

til rette for begge parter underveis i handelen på en habil måte. Ved å opptre som mellommann og tredjepart ved salg av fast eiendom skal en ikke være part i saken, men stille seg på nøytral side. Tidvis kan det være utfordrende for eiendomsmeglere, ettersom oppdrag som innhentes kommer fra selger, mens kjøper skal føle seg godt ivaretatt underveis og bli veiledet på en god måte.

### 3. Metode

I oppgavens metodekapittel beskrives studiens metode. Her vil forskningsdesignet presenteres og det vil utføres en evaluering av datamaterialet som benyttes i oppgaven. Til slutt drøftes analyseteknikker, validitets- og reliabilitetsutfordringer. Dette kapittelet vil gå gjennom hva som ligger bak våre beslutninger og hvordan undersøkelsen er gjennomført.

Hvilken metode som brukes i forskningsarbeid kalles forskningsmetode eller forskningsdesign. Det skilles hovedsakelig mellom kvalitative og kvantitative forskningsmetoder hvor kvalitative metoder innebærer blant annet datainnsamlingsteknikker som intervju, observasjon eller dokumentanalyse. Kvantitativ forskning dreier seg om å tallfeste målbare størrelser som systematiseres ved hjelp av statistiske metoder gjennom for eksempel spørreskjema med standardiserte spørsmål man gjerne krysser av for hvert enkelt svar.

Forskningsspørsmålet er avgjørende for designet som brukes, og i denne oppgaven er forskningsspørsmålet; Hvordan opptrer eiendomsmegleren som mellommann ved prosjektsalg? Problemstillingen søker et beskrivende svar og det kjennetegnes ved at spørreordet som har blitt benyttet er *hvordan*.

#### 3.1 Forskningsdesign

Forskningsdesign er føringene for den overordnede planen for studien. I praksis vil det si hvilken fremgangsmåte som velges for å besvare problemstillingen. Forskningsdesignet som velges avhenger av problemstillingen og hvor mye kunnskap som eksisterer om temaet som skal undersøkes. Det skilles mellom tre typer forskningsdesign som er henholdsvis eksplorativt, deskriptivt og kausalt. Det forskningsdesignet vi har valgt å bruke har vi basert på hva vi vet om området som skal undersøkes ”*Det er viktig at designet vi velger er godt egnet til å belyse den problemstillingen vi ønsker å undersøke*”<sup>23</sup>. De forskjellige forskningsdesignene gir svar på problemstillingen ved å analysere dataene som er blitt samlet inn i henhold til metoden som blir benyttet.

---

<sup>23</sup> Jacobsen, 2005



Eksplorativt design er undersøkende og brukes når det eksisterer lite kunnskap og teori om emnet som skal studeres. Problemstillingen kan derfor være litt uklar, mens målet med undersøkelsen er et ønske om å finne ut mer om fenomenet. Eksplorativt design er fleksibelt det vil si at når ny informasjon blir tilgjengelig kan forskningen og problemstillingen skifte helt retning. Dataen som samles inn ved denne type forskning er ikke alltid lett å tallfeste, og målet er å forstå og beskrive og ikke nødvendigvis forklare eller predikere. Ved eksplorativ undersøkelse benytter man gjerne fokusgrupper, personlige intervjuer eller direkte observasjon tilsvarende kvalitativ metode<sup>24</sup>.

Deskriptivt forskningsdesign brukes når det er god oversikt over temaet som skal undersøkes. Deskriptivt design blir ofte kalt for beskrivende design. Formålet med et beskrivende design er å gi svar på spørsmål som hva, hvilke, hvordan, hvem og hvorfor<sup>25</sup>. Designet er lett og tallfeste og blir ofte brukt i meningsmålinger. Hensikten med dette designet er å få fram en kvantifisert beskrivelse av et fenomen. Ved deskriptivt design er kvantitativ metode ofte benyttet<sup>26</sup>.

Kausalt design betyr årsakssammenheng, noe som igjen betyr at en ting fører til noe annet<sup>27</sup>. Benyttes når man skal finne en statistisk årsakssammenheng mellom to variabler. Designet benyttes når vi ønsker å finne ut hvilken årsak som fører til et problem. Også ved kausalt design er kvantitativ metode med spørreskjemaundersøkelser en hyppig datainnsamlingsteknikk<sup>28</sup>.

### 3.1.1 Valg av design

Vi har valgt å bruke eksplorativt design da dette vil være mest hensiktsmessig i forhold til problemstillingen vi har valgt og dens formulering. Det eksisterer lite konkret teori om temaet vi tar for oss, hvilket kan være avvikende ved eksplorativt design, men

---

<sup>24</sup> Jacobsen, 2005

<sup>25</sup> Kjetil Sander, *deskriptivt design* <http://kunnskapssenteret.com/deskriptivt-design/> 28.02.14 (Hentet 25.02.15)

<sup>26</sup> Jacobsen, 2005

<sup>27</sup> Kjetil Sander, *Kausalt design*, <http://kunnskapssenteret.com/kausalt-design/> 28.02.15 (Hentet 25.02.15)

<sup>28</sup> Jacobsen, 2005

problemstillingen er åpen og målet og hensikten er å finne ut mer om hvordan eiendomsmegler opptrer som mellommann ved prosjekt salg.

### 3.2 Forskningstilnærming

Valg av forskningstilnærming avhenger av både eksisterende kunnskap om emnet og hvordan problemstillingen er formulert. Tilnærmingen kan enten være deduktiv eller induktiv og en deduktiv tar man utgangspunkt i dersom det eksisterer etablert teori om et tema og man ønsker å teste denne ved innsamling av empiriske data. Ved å ha en induktiv tilnærming tar man utgangspunkt i datamaterialet som samles inn og tar sikte på å utvikle ny teori med bakgrunn i forskningen som utføres<sup>29</sup>.

I starten av arbeidet med oppgaven gjorde vi omfattende litteratursøk for å finne ut hvilken litteratur som allerede eksisterer om emnet vi vil studere og hvilke teorier som finnes. I oppgaven bruker vi eksisterende teori og lovbestemmelser som er gjeldene for eiendomsmeglere ved prosjektsalg. Vi fant imidlertid lite direkte teori og litteratur på samspillet om hvordan utbygger/selger, kjøper, lovbestemmelser, finanstilsynet og banker påvirker opptreden til eiendomsmegler som mellommann. Derfor tar oppgaven vår for oss et relativt nytt fenomen om hvordan eiendomsmegler opptrer som mellommann ved prosjektsalg. Intervjuguiden besto av en rekke åpne spørsmål som gjorde det mulig for intervjuobjektene å svare relativt fritt, uten begrensninger. Vi har valgt en induktiv tilnærming fordi vi ønsket å kunne avdekke alle interessante funn fra intervjuene som kan være relevante for å besvare problemstillingen<sup>30</sup>.

#### 3.2.1 Valg av forskningstilnærming

For å besvare problemstillingen vår på best mulig måte har vi benyttet en induktiv tilnærming. Vi skal ikke teste eksisterende teori, men gå i dybden på en problemstilling om hvordan eiendomsmegler opptrer ved prosjektsalg, og derfor er en induktiv tilnærming hensiktsmessig. Det eksisterer lite teori om emnet vi studerer, med unntak av lovgivninger som meglere må forholde seg til, samt informasjon om utbygger og kjøper og derfor vil vi

---

<sup>29</sup> O. Dalland, 2007, utg 4

<sup>30</sup> O. Dalland, 2007, utg 4

heller kunne bidra til å utvikle teori om emnet fremfor å støtter oppunder allerede eksisterende teori.

### 3.3 Metode

Metode referer i hovedsak til teknikker som benyttes ved innsamling og analyse av data. Som nevnt innledningsvis i kapittelet, skilles det i hovedsak mellom kvalitative og kvantitative metoder og hovedskille går ut på hvordan dataene samles inn og hvordan de registreres.<sup>31</sup> Kvantitative data er numeriske data, og gir en beskrivelse av virkeligheten i tall og tabeller, mens kvalitative data gir en tekstlig beskrivelse av virkeligheten<sup>32</sup>.

Kvantitativ forskningsmetode er den metoden som bør brukes når det skal nås flere enheter og grupper om gangen og er nødt til å systematisere seg før dataen innsamles. Med gode forhåndskunnskaper om et emne blir det lettere og utarbeide gode og lettvinde spørreskjemaer som kan nå mange i et representativt utvalg. Den kvantitative forskningsmetoden gjennomføres med faste lukkede svaralternativer, det er da ikke mulig å svare annerledes enn hva forsker har på forhånd laget svaralternativene. For at svarene skal kunne brukes som statistikk i analysen gjøres alle verdiene (svaralternativene) om til tallverdier. Spørsmål ved spørreundersøkelser går mer i bredden enn i dybden. De viktigste kvantitative metodene er strukturerte intervjuer og spørreskjema. Å utføre en kvantitativ tilnæringsmetode ved for eksempel spørreundersøkelser med spørreskjema må den testes før den kan sendes ut til respondentene. Det kalles en pre-test, og svarene som samles inn gjennom testen bør også analyseres for å øke påliteligheten til spørsmålene som spørreskjemaet har inneholdt<sup>33</sup>. For at det skal brukes kvantitativ forskningsmetode forutsettes det at problemstillingen er meget presis og denne metoden benyttes ofte når eksisterende teori skal testes<sup>34</sup>.

Kvalitativ metode søker å finne meninger ved, og forklaringer på ulike fenomener og denne metoden passer best i forskningssituasjoner hvor man ønsker å utforske nye og ukjente

---

<sup>31</sup> O. Dalland 2007, utg 4

<sup>32</sup> O. Dalland 2007, utg 4

<sup>33</sup> K.Hallvorsen. 2008, utg 5

<sup>34</sup> O. Dalland 2007, utg 4

problemstillinger. Denne metoden er fleksibel og passer til studier hvor det ønskes å kunne bidra med ny teori<sup>35</sup>.

*"De kvalitative metodene tar i større grad sikte på å fange opp mening og opplevelse som ikke lar seg tallfeste eller måle."*<sup>36</sup>.

Kvalitativ forskningsmetode er forskning som går mer inn i dybden på en eventuell problemstilling. En problemstilling kan gjerne forandre seg etter hvert i undersøkelsen rett og slett fordi den kvalitative forskningsmetoden er så fleksibel. Den opererer med å få svar igjennom opplevelser og meninger igjennom enten intervjuer eller observasjoner. I motsetning til kvantitativ forskningsmetode så kan ikke verdiene gjøres om til tall. Det blir istedenfor ved for eksempel et intervju sitert og uendret i forhold til hva intervjuer svarer. Det er derfor også vanskelig å generaliseremetoden. På grunn av den kvalitative metodens art er det oftest få som blir intervjuet i motsetning til ved en kvantitativ forskningsmetode<sup>37</sup>.

*"Ved kvalitative tilnærminger er opplegget fleksibelt. En låser seg ikke fast til en bestemt datainnsamlingsmetode på forhånd. Datainnsamling og analyse foregår parallelt"*<sup>38</sup>.

### 3.3.1 Valg av metode

For innsamling og analyse av dataene i denne bacheloroppgaven har vi benyttet en kvalitativ metode. En kvalitativ metode for datainnsamling og analyse ble et naturlig valg ettersom vår problemstilling blant annet krever data fra eiendomsmeglere og deres erfaringer, hendelser og meninger fra prosjektsalg. Denne metoden tar utgangspunkt i å samle inn et stort mangfold av informasjon fra et fåtall respondenter, og passer for studier med et eksplorativt design og en induktiv tilnærming, slik som vår oppgave<sup>39</sup>.

---

<sup>35</sup> K. Halvorsen. 2008, utg 5

<sup>36</sup> O. Dalland. 2007, utg 4

<sup>37</sup> O. Dalland. 2007, utg 4

<sup>38</sup> K. Halvorsen. 2008, utg, 5

<sup>39</sup> K. Hallvorsen. 2008, utg 5

### 3.4 Utvalg, datainnsamling og behandling av dataene

Ved utførelser av ulike undersøkelser handler prosessen om å samle inn, analysere og tolke data. Hvordan vi innsamler data er styrt av valgt metode og formålet med oppgaven.<sup>40</sup> Siden vi har valgt en kvalitativ tilnærming til dataene våre, samt skal svare på en åpen problemstilling, har vi valgt å gjennomføre individuelle semistrukturerte dybdeintervju. Med intervju som informasjonsgrunnlag, bruker vi i hovedsak primære data i denne oppgaven. Primærdata innebærer at forskeren samler inn opplysninger for første gang<sup>41</sup>. Dataene vi har samlet inn, er for et spesifikt formål – å besvare problemstillingen vår.

Semistrukturerte dybdeintervjuer med forskjellige erfarne eiendomsmeglere fra tre ulike foretak i Bergen er rådataene som har blitt benyttet. Denne datainnsamlingsteknikken har medført fleksibilitet ved innhenting av data ved at vi har kunnet endret spørsmål og fokus under intervjuene. På denne måten har vi sikret mest mulige relevant informasjon fra intervjuobjektene. Ved dybdeintervjuer innhentes ulagret data direkte fra intervjuobjektene. I andre tilfeller kan primærdata være spørreundersøkelser, statistikker, rapporter, regnskap og lignende.<sup>42</sup>

Ved sekundære data er det ikke forskeren som samler inn informasjonen direkte fra kilden<sup>43</sup>. Sekundærdata er data som allerede er samlet inn av andre eller som man selv har innhentet ved en tidligere anledning. Når det søkes i sekundære kilder, sies det at det gjøres en skrivebordundersøkelse<sup>44</sup>. Sekundærdata er en viktig kilde til empiri og teori og mye av forskning baseres på denne. Det er vitalt å finne en troverdig og pålitelig kilde slik at feilmarginen på informasjonen blir minimal. Da vi undersøkte om det fantes forskning og teori på emnet om hvordan eiendomsmeglere opptrer som mellommann ved prosjektsalg, men vi fant ingen artikler eller oppgaver som gikk direkte på dette. Vi har derfor i tillegg til dybdeintervjuene brukt lærebøker, artikler og internett for å finne den teoretiske tilnærming til oppgaven. Internett kan også brukes som kilde til det meste av informasjon, men i vårt

---

<sup>40</sup> Jacobsen, 2005

<sup>41</sup> Jacobsen, 2005,

<sup>42</sup> Jacobsen, 2005

<sup>43</sup> Jacobsen, 2005,

<sup>44</sup>Jarl Ragnar Meløy, *Primær og sekundær datakilder* <http://ndla.no/nb/node/93370> (Hentet 09.05.15)

tilfelle har vi vært kritiske og benyttet oss i liten grad av internett som kilde, da troverdigheten kan være utfordrende å vurdere.

### 3.4.1 Utvalg

Problemstillingen legger føringer for når utvalget i studien skal bestemmes. Alle enhetene som går inn under en problemstilling, kalles en populasjon<sup>45</sup>. Vi skal i denne oppgaven se på hvordan eiendomsmegler opptrer ved prosjektsalg, og vår populasjon er derfor eiendomsmeglere som driver med prosjektsalg. Derfor har vi valgt å intervju eiendomsmeglere som til daglig jobber med prosjektsalg. Alle eiendomsmeglerne vi har intervjuet holder til på Vestlandet og jobber for DNB og Sparebanken Vest, som er de største eiendomsmeglerhusene i Bergen når det kommer til prosjektsalg.

Ressursbegrensninger eller mangel på oversikt over medlemmene i en populasjon medfører at ved studier benyttes det et utvalg av populasjonen. Antall respondenter som det er nødvendig å intervju for å sikre valide og generaliserbare resultater avhenger av formålet til studien<sup>46</sup>. Siden studien vår er kvalitativ, er ikke formålet å kunne generalisere funnene til resten av alle eiendomsmeglere som driver med prosjektsalg. Vårt utvalg kan karakteriseres for å være strategisk, siden vi ikke tilfeldig har plukket ut respondentene, men vi har til dels spesifikt valgt de til vår oppgave og for å besvare vår problemstilling. Denne måten å plukke ut respondenter på er praktisk for oppgaven vår, men har noen svakheter ved at den ikke kan reflektere hele virkeligheten og kan nødvendigvis ikke belyse hvordan majoriteten av meglere opptrer ved prosjektsalg.

Vi har valgt intervjuobjekt som har lang erfaring fra eiendomsmegling, og spesielt fra Bergensområdet. Utvalget vårt består av både intervjuobjekter som er utdannet eiendomsmeglere og som har tatt overgangsordningen etter den nye eiendomsmeglerloven kom i 2008. Målet vårt med intervjuene var å finne ut hvordan eiendomsmegler opptrer som mellommann ved de ulike fasene i et prosjektsalg.

---

<sup>45</sup> O. Dalland. 2007, utg 4

<sup>46</sup> O. Dalland 2007, utg 4

### 3.4.2 Intervju

Et intervju er en samtale mellom intervjuer og respondent, og er nyttig som innsamlingsteknikk når man søker å forstå fenomener og sammenhenger som ikke lett kan observeres<sup>47</sup>. Svarene til intervjuobjektene er det oppgaven er bygget på og vi søker å besvare hvordan eiendomsmegler opptrer som mellommann ved prosjektsalg. En fordel med å intervju enkeltpersoner er at sannsynligheten øker for at respondentene gir mer ærlige svar. Ved individuelle intervjuer kan man også få svar som man kanskje ellers ikke hadde fått dersom det hadde vært utført gruppeintervjuer<sup>48</sup>.

Dybdeintervju deles hovedsakelig inn i semistrukturerte og ustrukturerte. Ved semistrukturerte intervju er det laget en liste med konkrete og åpne spørsmål<sup>49</sup>. Vi har valgt å benytte oss av semistrukturerte intervju som datainnsamlingsmetode hvor vi har laget en liste med spørsmål vi ønsket å stille eiendomsmeglerne. Rekkefølgen på spørsmålene vi har stilt har ikke alltid hatt samme rekkefølge, men vi har tilpasset rekkefølgen underveis ut i fra hva som har vært mest hensiktsmessig. Vi stilte oppfølgingsspørsmål underveis der vi følte det ble naturlig og noen interessante funn kunne dukke opp.

Før intervjuene lagde vi en intervjuguide, som er en beskrivelse av hvordan intervjuet skal gjennomføres og i den presenteres hvilke tema og spørsmålene som skal tas opp med intervjuobjektene<sup>50</sup>. Intervjuguiden vi lagde inneholdt tema og spørsmålene vi ønsket respondentene skulle snakke om. Vi stilte spørsmålene slik at intervjuobjektene skulle få snakke mest mulig fritt. Oppfølgingsspørsmål ble benyttet underveis der vi syntes noe interessant kunne dukke opp. Intervjuguiden ble brukt som et styringsverktøy under intervjuene hvis respondentene beveget seg langt utenfor temaet vi ønsket å snakke om.

God intervjuteknikk anbefaler at intervjuet skal begynne med generelle innledningsspørsmål<sup>51</sup>. Vi startet hvert intervju med at vi ga en kort presentasjon av oss selv og åpnet deretter for at eiendomsmeglerne kunne gjøre det samme. Vi fikk også

---

<sup>47</sup> O. Dalland. 2007, utg 4

<sup>48</sup> O. Dalland. 2007, utg 4

<sup>49</sup> O. Dalland. 2007, utg 4

<sup>50</sup> O. Dalland. 2007, utg 4

<sup>51</sup> O. Dalland. 2007, utg 4

innledningsvis litt praktisk informasjon om respondentene om hvor de jobbet, hvor lenge de hadde jobbet som eiendomsmeglere og hvor lenge de har jobbet med prosjektsalg.

Ved gjennomføringen av intervjuene er det viktig å passe på at kommunikasjonen er velfungerende mellom forsker og respondent. Under intervjuer er det viktig å unngå forstyrrelser, noe som kan påvirke både intervjuer og respondent<sup>52</sup>. Hvert intervju varte mellom en til halvannen time og alle intervjuene ble gjennomført ansikt til ansikt med intervjuobjektene. Totalt gjennomførte vi tre intervju. Vi skulle egentlig ha fire intervju, men den ene eiendomsmegleren vi hadde avtale med avlyste. Vi var to personer som gjennomførte alle intervjuene, slik at eventuelle tvetydigheter i svar, kunne diskuteres i etterkant. Det var imidlertid samme person som stilte alle spørsmålene underveis, med unntak om den andre intervjueren kom på oppfølgingsspørsmål underveis. Den personen som ikke stilte spørsmål tok notater underveis. I tillegg forhørte vi oss med respondentene om vi kunne ringe i etterkant dersom vi ønsket at de skulle utdype eller forklare noe nærmere. Før intervjuet fikk alle intervjuobjektene informasjon på mail om temaet som det skulle snakkes om, samt praktisk informasjon. For å sikre at vi fikk med oss all informasjon som ble sagt, tok vi opp alle intervjuene med en mobiltelefon. Opptaket benyttet vi i etterkant for å transkribere intervjuene, men vi opplyste respondentene om at opptaket ville bli slettet etter transkriberingen var gjort. Vi ga informasjon til respondentene på forhånd av intervjuene at det ville bli tatt opp, og alle godtok at det ble gjort. Vi transkriberte intervjuene tidligst mulig etter intervjuene, mens inntrykkene fra intervjuene fortsatt var friskt i minnet.

Da vi begynte analysen av intervjuene var det første vi gjorde å skrive ned det vi syntes var mest interessant fra intervjuene og deretter forsøkte vi å kategorisere dataene. Fremgangsmåten var å identifisere tema som vi syntes var viktige og interessante. Vi har sett litt på likheter og ulikheter ved utsagn til respondentene og hva årsakene til det kunne være.

### 3.6 Evaluering av metode

Hensikten med datamaterialet er det skal besvare utredningens problemstilling. Ved evaluering av datamaterialet vil vi vurdere dataens pålitelighet og gyldighet.

---

<sup>52</sup> O. Dalland. 2007, utg 4



### 3.6.1 Reliabilitet

Oppgavens reliabilitet er en vurdering av innsamlet data og hvordan det bearbeides. Reliabiliteten er et mål på hvor pålitelig datamaterialet er som indikerer hvorvidt dataene er i overensstemmelse med de faktiske forhold. Reliabiliteten beskrives som høy dersom det er stor sannsynlighet for at en tilsvarende studie finner lignende eller samme funn. Ved kvalitative studier kan det være vanskelig å få til en nøyaktig lik studie i gjentakelse da forskningskonteksten er vanskelig å gjenskape. Derfor er det viktig at datainnsamlingen er gjennomført grundig og systematisk<sup>53</sup>.

I vår oppgave er det som nevnt benyttet semistrukturerte intervjuer som datainnsamlingsmetode og ved bruk av mindre strukturerte intervjuer kan mangel på standardisering være en trussel mot påliteligheten<sup>54</sup>. Vi har forsøkt å minimalisere denne trusselen ved å lage en strukturert plan for hvert enkelt intervju og gjøre intervjuene så like som mulig, men fordi vi har latt intervjuobjektene snakke relativt fritt og vi har hatt oppfølgingsspørsmål, kan trusselen anses som høy. Tillit under intervjuet kan også være med å påvirke respondentens svar. Vi har forsøkt å skape en tillitsfylt ramme for intervjuobjektene, slik at de i større grad føler de kan være ærlige under intervjusettingen. Vi har forsøkt å bygge tillit ved å anonymisere respondentene og behandlet informasjonen fra intervjuene, konfidensielt. Påliteligheten kan også ha blitt påvirket dersom det har eksistert kommunikasjonssvikt. For eksempel kan respondentene misforstått noe vi har spurt om eller vi kan ha feiloppfattet et svar fra respondentene. Ved uklare svar fra respondentene har vi passet på å avklare om vi har forstått respondenten riktig. Vi kan ikke vite med sikkerhet at vi har avklart alle eventuelle misforståelser, men vi anser ikke den trusselen som spesielt stor. Vi mener heller ikke at vi har tatt opp intervjuene har påvirket respondentene i noe stor grad. Ingen av intervjuobjektene viste tegn til å være preget av dette under intervjuet.

Det at respondenter ikke alltid svarer sant ved intervjuer er jo klart en ulempe, men trolig er ikke dette en stor trussel for vår oppgave da de ikke svarer på personlige spørsmål om seg selv og sine personlige meninger.

### 3.6.2 Validitet

---

<sup>53</sup> K. Hallvorsen. 2008, utg 5

<sup>54</sup> K. Hallvorsen. 2008, utg 5

Validitet handler om dataene som samles inn måler det den er ment å måle. Har en studie høy grad av validitet betyr det at dataene som er innsamlet er relevant for problemstillingen. Det er viktig å merke seg at en studie som har høy reliabilitet ikke nødvendigvis har høy validitet. Det skilles mellom intern og ekstern validitet, hvor førstnevnte handler om funnene fra vår studie kan karakteriseres som gyldige. Ekstern validitet handler om i hvilken grad funnene fra studien kan generaliseres til andre situasjoner og kontekster<sup>55</sup>. For å sikre validitet er det viktig at spørsmålene vi lagde i intervjuguiden måler det vi ønsker å få svar på i problemstillingen. Dataene vi fikk fra intervjuene sier mye om hvordan eiendomsmeglere opptrer som mellommann ved prosjektsalg og derav får vi svar på det vi lurer på, hvilket kan tyde på god intern validitet.

Ved kvalitativ metode er det fare for at forskerne påvirker datamaterialet med sine egne meninger, perspektiver og forståelser. For å forhindre dette har vi gjort en rekke tiltak. I de tilfellene vi ikke forstod helt intervjuobjektet, passet vi på å be vedkommende om å presisere det som ble sagt. Vi transkriberte også intervjuene så nøyaktig som mulig og tidligst mulig etter intervjuene. Da kunne vi hele tiden gå tilbake til transkriberingen hvis vi var usikre på noe som hadde blitt sagt.

Ekstern validitet handler om i hvilken grad funnene fra studien vår kan generaliseres til andre kontekster. Ved kvalitative studier kan generalisering ofte være vanskelig, men det er som oftest ikke formålet med studien<sup>56</sup>. Siden vi har et fåtall av intervjuer og kun intervjuer eiendomsmeglere som er lokalisert på Vestlandet i Bergen, kan våre funn i liten grad generaliseres til majoriteten av andre eiendomsmeglere. Mange av funnene våre kan likevel være interessante og gjeldene for mange eiendomsmeglere. Det er trolig mange likheter ved hvordan eiendomsmegler opptrer som mellommann ved prosjektsalg til andre meglere i landet, så funnene kan være interessante og gjeldene for mange, men kan liten grad generaliseres siden vi har en liten gruppe respondenter.

### 3.6.3 Etske vurderinger

God forskningsetikk har stått i fokus gjennom hele oppgaven og det defineres som de grunnleggende normene for vitenskapelig praksis. Det relateres spesielt til fasene om

---

<sup>55</sup> K. Hallvorsen. 2008, utg 5

<sup>56</sup> K. Hallvorsen. 2008, utg 5

forskningsdesign, tilgangen til data, innsamlingen av data og hvordan dataene behandles og presenteres<sup>57</sup>.

Vi har gjennom hele studien forsøkt å møte etiske utfordringer på best mulig måte. Vi sendte tidlig ut informasjon til respondentene om temaet vi ville intervju de om samt hensikten vår med dette og spesifisering om at de ville være anonyme. Vi fikk imidlertid tillatelse av intervjuobjektene til å kunne bruke navnene deres, men vi har valgt å holde de anonyme. Hensikten med å gjøre dette, var å sikre at respondentene skulle få full tillit til oss under intervjuene og vi ønsket at de skulle være informerte før de samtykket til intervju. Vi har ivaretatt anonymisering ved ikke å nevne navn på intervjuobjektene, samt slettet alle data etter transkriberingen av intervjuene. Vi har i tillegg under transkriberingene kalt intervjuobjektene 1, 2 og 3. Respondentene hadde også mulighet til å unngå og svare på spørsmål vi stilte om de ikke ønsket det, og de kunne trekke seg fra intervjuet når som helst.

Med bakgrunn i de nevnte etiske vurderingene, mener vi at vår oppgave er i tråd med et høyt forskningsetisk nivå.

---

<sup>57</sup> O. Dalland. 2007, utg 4

## 4. Analyse

*I dette kapitlet blir hovedfunn fra intervjuene presentert. Funnene fra intervjuene danner grunnlaget for å besvare problemstillingen. Funnene vil analyseres i lys av presentert teori i kapittel to om teoretisk tilnærming. Analysen søker å besvare hvordan eiendomsmegleren opptrer som mellommann ved prosjektsalg.*

### 4.1 Krav til eiendomsmegler ved prosjektsalg

Etter intervjuene med eiendomsmeglerne satt vi igjen mye informasjon om opptreden til eiendomsmegler som mellommann ved prosjektsalg. Som nevnt i kapittel tre om metode utførte vi tre intervjuer med eiendomsmeglere fra tre ulike foretak i Bergen. Hensikten og målet med intervjuene var å få informasjon omkring opptreden til eiendomsmegler ved prosjektsalg.

Etter intervjuene var transkribert fant vi det veldig spennende å se at det var to meglere som var omtrent like i sin oppfatning og tankegang rundt rollen som mellommann, den tredje hadde stort fokus på inntjeningen til eiendomsmeglerforetaket og hvordan eiendomsmeglere ikke skulle "selge seg" for billig.

Som vi har gått igjennom tidligere er kravene for å praktisere prosjektsalg betydelig strammet inn de senere år gjennom Eiendomsmeglerloven. Det ser vi igjen ved at loven stiller større krav til eiendomsmegler og entreprenør som står bak prosjektsalg. Dette er kommet for å sikre alle parter på en god og trygg måte. Loven og finanstillsynet legger føringer for banker og eiendomsmeglerne å føre tilsyn på dem. I noen tilfeller har det blitt avdekket at eiendomsmeglere ikke klarer å holde seg godt nok oppdatert når det kommer til endringer i regelverket. Utbyggeren må også ta hensyn til føringene som kommer fra finanstillsynet.

Vi ser til intervjuet med eiendomsmegleren fra DNB som viser til at kravene fra lovgivningen og finanstillsynet kan være en problemstilling for bransjen;

*"Vi som skal tilfredsstillе finanstillsynet og eventuelt tilsyn fra de, får ikke alltid en like lett jobb å gjøre. Utbygger kan være enig, men utbyggers bank tolker ikke skrivet fra*

*finanstilsynet på samme måte. Da er det vi som megler som står å får problemer den dagen tilsynet kommer på besøk. Vi er kommet til en overgangsfase i bransjen hvor vi må få bankene med på at finanstilsynet stiller knallharde krav og garantiene skal være på plass i det du omtrent signerer aksept fra kjøpe tilbudet. Det er ingen utbygger eller banker som har god nok rutine der. Så tidligere har det vært slik at utbygger ønsket å utstede bygge garantien til byggelånet ble åpnet, det kan være et halvt år etter de er solgt”<sup>58</sup>.*

Her kommer det frem at eiendomsmegler som mellommann kan stå med det økonomiske ansvaret dersom kontrakt mellom utbygger og kjøper er signert uten at bankgarantiene fra utbygger er på plass. Banken som skal utstede garantien kan ha en ulik oppfatning enn utbygger, fordi banken er nødt til å sikre bankens verdier og interesser i et prosjekt. Samtidig vises det til at bankene er nødt til å oppdatere seg i forhold til retningslinjene til finanstilsynet, som i dette tilfellet hvordan byggelånet opprettes og startes. Utbygger har et økonomisk insentiv til at byggelånet skal begynne å løpe senest mulig, siden de ønsker å minimere rente- og avdragskostnader mest mulig. I utsagnet til eiendomsmegler ser vi igjen at eiendomsmegler, utbygger og bank kan tolke føringene som kommer fra finanstilsynet forskjellig og dette kan medføre at det oppstår uenigheter mellom partene, siden alle vil fremme og sikre egne interesser på best mulig måte.

At intervjuobjektet påpeker at mange banker eller utbyggere ikke har gode nok rutiner ved utstedelse av bankgarantier kan gi en indikasjon på eiendomsmegler kan oppleve utfordringer og problemstillinger tilknyttet denne prosessen. Prosessen kan tilsynelatende virke ineffektiv, hvis utbygger ikke søker tidlig nok, ikke er en seriøs nok aktør eller bankene bruker for lang tid ved saksbehandling. Dette påvirker eiendomsmeglerens opptreden ved at han ikke kan sette i gang salgsprosessen før bankgarantien er på plass. At bankgarantien må være utstedt før salg er en grunnpilar for at eiendomsmegler får gjort jobben sin på en sikker og effektiv måte overfor potensielle kjøpere. Bankgarantiene skal sikre kjøperne, slik at dersom det oppstår uheldige situasjoner, skal ikke de måtte være økonomisk ansvarlige. Et eksempel på en situasjon hvor det er viktig å ha bankgarantier på plass, kan være hvis utbygger går konkurs og ikke får ferdigstilt prosjektet etter at det er solgt til kjøpere.

---

<sup>58</sup> DNB. Prosjektmeidler.

Opplysningsplikten eiendomsmegler har overfor utbygger og kjøper er ekstremt viktig med tanke på at salgsobjektet enda ikke er bygget. De strenge byggeforskriftene gjør at eiendomsmegleren har en opplysningsplikt i henhold til hvor seriøse en utbygger bør og skal være, dersom kjøper ønsker denne informasjonen. Endringer som kan være små på papiret, men store i virkeligheten, kan være med på å gjøre et salg enda mer utfordrende. Eiendomsmeglerens opptreden er derfor å sørge for at kjøper og selger skal få all informasjon om salgsobjekt, overtakelse, lover og regler som gjør seg gjeldene ved prosjektsalg. Finanstilsynet sine krav og pålegg kan være med på at det blir for mange regelendringer om hvordan god meglerskikk, noe som kan medføre utfordringer for eiendomsmegler. Prosjektsalg er utfordrende siden forskjellige personer kan ha ulike tolkninger underveis i salgsprosessen. Både kjøper og utbygger vil ha sine synspunkter igjennom. Et eksempel på dette kan være at ingeniøren underveis i planleggingsfasen vil gjøre om på strukturen i det som blir bygget, etter at det solgt. Da en må endringen vises for selger samtidig. Det kan være at selger ikke er interessert i den endringen, ettersom det er skrevet kontrakt på noe annet enn det som er avtalt i kontrakten. Da må eiendomsmegler og utbygger videreformidle endringene til selger og få hans samtykke før endringen kan gjøres. Slik at ikke eiendomsmegler står igjen med ansvaret for at opplysningsplikten ikke er overholdt.

Eiendomsmegler kan tidlig bli engasjert i planleggingsprosessen av byggeprosjekter og dess tidligere megler blir involvert, dess bedre kan han/hun sikre god rådgivningen allerede før byggestart og til eventuell prissetting av enhetene i byggeprosjektet. I planleggingsfasen opptrer eiendomsmegler først og fremst som rådgiver for utbygger, mens i salgsfasen opptrer megler som rådgiver for både kjøper og selger/utbygger. Nøytralitet og profesjonalitet er viktige egenskaper ved meglingen gjennom hele salgsprosessen.

Som tidligere nevnt er kommunikasjon mellom utbygger, finanstilsynet og bankene en stor utfordring for eiendomsmegler, fordi salg av objekter kan ikke starte før garantiene er på plass. Ulike praksiser og håndhevelser gjør garantiprosessen tidvis ineffektiv mener den ene eiendomsmegleren vi har intervjuet;

*”Sånn finanstilsynet håndhever regler, så kan problemet være at finanstilsynet forstår det på en måte, mens utbyggers bank som utsteder garantien, er enig eller har en praksis i forhold til det de har inngått med utbygger, så får ikke vi garantiene når vi skal. Det er en gradvis*

*endring som er begynt og bankene skjønner at de må endre sin rutiner. Dette er typisk problemstilling du kommer over”<sup>59</sup>.*

Det har vært et problem hvordan en skal tolke det som kommer fra finanstilsynet, men som nevnt over, har bankene begynt å endre sine rutiner siden det som oftest er der det har stoppet opp. Bankene har vært villig til å endre seg og innrette seg mer etter utbyggers ønsker.

## 4.2 Eiendomsmeplerens opptreden

Eiendomsmepler ikke kan påvirke fremdriften av byggeprosessen ved boligprosjekt. Opptreden til eiendomsmepler er derfor relativt passiv i den forbindelse med mindre utbygger eller kjøper etterspør noe informasjon i byggefasen. Fra kontrakt er inngått mellom kjøper og bankgaranti er på plass, er det utbyggers plikt og overholde tidsaspekt om ferdigstilling som er kommet frem i kontrakt. Eiendomsmepler opptrer som en slags informatør og rådgiver i sin rolle, fra han/hun kommer inn i prosjektet. I startfasen ser vi at eiendomsmepler jobber for utbygger, med rådgivning inn mot byggestart og hvordan prosjektet skal kunne bli satt sammen til å bli en god pakkeløsning og videre opptrer eiendomsmepler mer som en mellommann mellom utbygger/selger og kjøper.

Dersom kjøper har spesielle ønsker under byggeprosessen om hvilke egenskaper boligen skal ha, er utbygger som oftest i direkte kontakt med kjøper. I noen tilfeller, tar kjøper direkte kontakt med eiendomsmepler og da fungerer mepler som en mellommann som viderefører informasjonen fra kjøper til utbygger. Det er viktig å se til at eiendomsmepleren ikke legger seg opp i det som har med det estetiske å gjøre under en byggeperiode. Utbygger har ansvaret når det gjelder spørsmål og svar med tanke på den informasjon kjøper lurer på i forhold til endringer av boligen. Utbygger er i mange situasjoner lite interessert i endringer kjøper foreslår, fordi dette er tidkrevende og gjør at det går utover progresjonen i prosjektet. Dersom det er tilfellet, kan eiendomsmepleren hjelpe kjøper for og nå frem til utbygger med informasjon.

Eiendomsmepler kan delta i å finne løsninger for blant annet seksjonering av boliger og målgruppen boligprosjektet som skal bygges skal treffe. Informasjonen om området

---

<sup>59</sup> Intervju DNB. Prosjektmepler.

boligprosjektet skal bygges i, er typisk data eiendomsmegleren har eller kan innhente. Prisingen av enhetene kan være vanskelig i forhold til hva utbygger har tenkt seg. De følger i mange tilfeller en kostnads-kalkyle for hver enkelt enhet og går ut ifra det. Eiendomsmegleren må se helheten til bygget og velge ut hvilke enheter som har de fasiliteter som er etterspurt i dagens marked. Det er også viktig å bruke tid på hvordan en skal markedsføre leilighetene. Det er noen leiligheter som kan være vanskelig å få solgt, på grunn av beliggenhet i bygget. Det kan være faktorer som solforhold, terrasse og utsikt som oftest. Leiligheter som fyller disse kriteriene godt, er de som er enklest å få solgt, dette er leiligheter som selger seg selv. I en høy prisklasse velger en å sikte seg inn på et eksklusivt marked, hvor areal og beliggenhet er viktig. I mange tilfeller er dette til kjøpesterke folk med kapital. En kan også satse på nyetablerte, hvor en ikke har mulighet til å ha mye kapital bundet i bolig. Denne informasjon er det eiendomsmegleren kan prøve å hente av og må tenke på dette sin markedsføring. Opptreden og rollen til eiendomsmegleren i den tidlige fasen av byggeprosjektet innebærer i stor grad om å innhente informasjon, prise leilighetene og markedsføre de. Føringerne for denne opptreden til eiendomsmegler gjøres i stor grad for utbygger, men i henhold til lovverk og for å skaffe kjøpere.

En kritisk faktor for eiendomsmegler er å prise enhetene i byggeprosjektene. Settes prisen for lavt, kan utbygger og megler "gå glipp av" mye kapital, men dersom prisene settes for høyt kan potensielle kunder utebli. Når eiendomsmegler skal bestemme prisen, gjøres dette i samråd med utbygger. Utbygger setter ofte sin prising av enhetene etter sin kostnads-kalkyle og den sammenlignes med eiendomsmeglers pris før enhetene og prosjektet legges ut på markedet. Dette skjer for å sjekke at prisingen av enhetene er satt etter markedet. Mange av prosjektene kan ha byggetid som går over en lengre periode og det er viktig at pris er satt riktig i forhold til markedet. Eiendomsmegleren besitter kunnskap om hvordan markedet er til enhver tid og kan se til tidligere prosjekter også om en har den informasjon. Markedsføringen av prosjektet er det eiendomsmegler som har ansvaret for.

*"Det er veldig forskjellig, du har noen utbyggere som er veldig profesjonelle. De kommer med ferdig prospekt og priset ferdig, men vil ha vår vurdering av prisene. Så er det klart å gå i salg om en måned. Så har du de som kommer, hvor du kommer sent i prosessen og får*



*ikke påvirket noen ting, de har gjort mye arbeid. Det kan slå begge veier, har de gjort et godt stykke arbeid så er det et greit prosjekt for oss å selge*<sup>60</sup>.

Våre funn viser altså at noen utbyggere har nærmest ferdig prospekt og priser klare til eiendomsmegler når han/hun blir koblet inn i prosjektsalgprosessen, mens andre ikke har det. Derfor er det ulikt hvordan megler opptrer. Eiendomsmegler viser til at de største og profesjonelle utbyggerne har alt av forarbeid klart, fordi innehar nok kunnskap og kompetanse til å gjøre det meste av prosessen selv, med unntak av selve salgsprosessen. For utbyggerne har det mye å si om eiendomsmeglerne som får prosjektsalget har et godt rykte og nettverk. Kunnskapen en trenger for rådgivningen som skal gis er en faktor som er viktig for de største utbyggere.

Eiendomsmegleren har plikt til å opplyse både kjøper og utbygger om status og eventuelle endringer før, og underveis i salgsprosessen. Eiendomsmegler gir ofte "gratis" rådføringen før kontrakten blir underskrevet med utbygger og eiendomsmeglerforetak. Mange utbyggere tar gjerne inn forskjellige eiendomsmeglerforetak for å se hva kostnaden vil bli for å få solgt enhetene. For eiendomsmeglerforetakene kan det være en viktig å ha tidligere prosjektarbeid å vise til, for å selge seg inn til utbyggere. For eksempel kan eiendomsmegler ha spesielt god kunnskap om et spesifikt geografisk område eller ha lang erfaring. Det forekommer at eiendomsmeglerforetakene tar kontakt med tidligere utbyggere for å få presentert seg selv når det gjelder et prosjekt de vet skal bygges.

Eiendomsmegler i et prosjektsalg plikter seg til å skaffe flest mulig interessenter omkring objektene som legges ut for salg. Det å skaffe interessenter kan skje i form av annonsering i ulike markedskanaler og i nettverk en kan ha opparbeidet seg gjennom tidligere. Utbygger har krav på at eiendomsmegler til enhver tid ivaretar utbyggers interesser på best mulig måte. Ved å ivareta utbyggers interesser på best mulig måte, gjør lojalitetsprinsippet seg gjeldene ved eventuelle tvister mellom selger/utbygger og kjøper. Eiendomsmegler hjelper i hovedsak utbygger og kjøper i deres transaksjon ved kjøp av bolig.

Fra intervjuene finner vi at eiendomsmeglere som er oppdaterte på lovverk klarer å holde seg nøytral som mellommann ved prosjektsalg. De som har mindre erfaring med prosjektsalg har

---

<sup>60</sup> Intervju Sparebanken Vest. Prosjektmeidler.

ikke nødvendigvis nok kunnskap om prosjektsalg og kan risikere å gi informasjon til kjøper som ikke alltid stemmer. Slike opplysninger kan for eksempel være om egenskapene til leiligheten. I tilfeller hvor dette skjer, er det eiendomsmegleren som må stå til rette for feil som blir gjort, siden det er gitt informasjon og råd som ikke medfører riktighet. Eventuelle krav som kan komme, rettes direkte mot foretaket og eiendomsmegleren selv. En slik opptreden av eiendomsmegler kan få eventuelle negative konsekvenser for megleren og foretaket han/hun jobber for. Dette kan spesielt skje i starten av salgsfasen av boligen.

Eiendomsmegler må også påse at egne personlige interesser blir holdt utenfor enhver handel som kan gagne en selv. Innehar eiendomsmegler informasjon om et byggeprosjekt hvor enhetene for eksempel kan være lavt priset i forhold til markedet, har han/hun ikke lov til å informere om dette gjennom å tipse potensielle kunder til at de kan tjene penger på et eventuelt re-salg. I tillegg har eiendomsmegler ikke lov å kjøpe andeler i prosjekter de er megler for, selv om det kan være av stor økonomisk interesse for eiendomsmegleren.

### 4.3 utfordringer som mellommann ved prosjektsalg

Med utgangspunkt i intervjuene ser vi at det er vanskelig for en eiendomsmegler ved prosjektsalg å gå utenfor loven, fordi det er mange involverte parter og feilsteg i en av prosessene kan bli oppdaget veldig tidlig. Hverdagen som mellommann ved prosjektsalg gjør at du ofte må klare å vinne tillitten til utbyggere eller at klarer å få en relasjon til de riktige personene som driver med boligbyggeprosjekter. Det viser seg at det er en stor fordel å ha en "fot innenfor" hos de forskjellige utbyggere for å få oppdrag om prosjektsalg.

Bergen som by er veldig liten når det kommer til prosjektmegling, og de fleste eiendomsmeglere og utbyggere har kunnskap til hverandre. En ulempe er at Bergen kan være for liten med tanke på at det ikke er stor gjennomtrekk av eiendomsmeglere i foretakene. Det innebærer at dersom en utbygger er fornøyd med en eiendomsmegler og et meglerforetak, så vil de trolig bli brukt igjen av den utbyggeren. Gjør et meglerforetak en jobb som ikke tilfredsstillende for kunden kan dette være med på å gjøre at foretaket du jobber for kan risikere å få et dårlig rykte hos utbyggere. Da kan det være vanskelig å kjempe om prosjektsalgskontraktene neste gang det er anbud.

*”Nja, fordi du ønsker jo når du skal selge noe at du skal få best mulig pris, men for de rette forutsetningene. Det betyr at du nødvendigvis ikke er 100 % helt nøytral i en del faser, hvor du tenker mer; hva kan jeg gjøre for å få best mulig pris for dette. Poenget er at det går på en ren og ryddig måte at det ikke er noe du holder skjult eller lurer på når det gjelder markedet. Skal en betale mer så må du snu det og ta hensyn til den andre siden og se om det er vektet, er dette riktig i forhold til kjøper”*

Dette utsagnet illustrerer at som mellommann ved prosjektsalg kan det være vanskelig å forholde seg nøytralt gjennom alle fasene. Etter loven skal eiendomsmegleren være nøytral part i handelen, men i praksis virker det ikke like lett å være. Intervjuobjektet påpeker at det viktigste er at prosessen blir ført på en god og ryddig måte slik at all informasjon ble gitt til en kjøper som er interessert.

Eiendomsmegleres opptreden gjennom de ulike fasene ved prosjektsalg påvirkes underveis av ulike parter. I startfasen, er opptreden for eiendomsmegler å være rådgivende og informativ til utbygger dersom de trenger hjelp til prising, prospektlagning, markedsføring og lignende. Underveis i denne prosessen kan det oppstå flaskehals, blant annet at bankgarantier ikke er på plass og at finanstilsynet kan legge føringer i form av regler på eiendomsmegler slik at opptreden deres må endres. Lengre ut i salgsprosessen når eventuelle kjøpere kobles inn blir opptreden til eiendomsmegler å fungere som en informatør til kunder og bistå dem ved eventuelle spørsmål. En viktig faktor underveis i hele salgsprosessen er imidlertid at eiendomsmegleren beveger seg innenfor Eiendomsmegler- og Bustadoppføringslovens rammer. Alt i alt, så kan vi se at eiendomsmegler opptrer som en rådgivende informatør til partene som inngår ved prosjektsalg til enhver tid.

## 5. Diskusjon

*I oppgavens femte kapittel vil vi diskutere noen av funnene fra kapittel fire om analysen av dataene vi har samlet inn.*

Det er mange faktorer som kan påvirke opptreden til eiendomsmegleren. Eiendomsmegleren må, som tidligere nevnt, forholde seg til mange parter samtidig ved prosjektsalget og i tillegg er det strenge krav fra lovene i Eiendomsmeglerloven og Bustadoppføringsloven om hvordan eiendomsmegler skal opptre. Føringsene i loven, ønskene fra utbygger/selger og kjøper påvirker i stor grad opptreden til eiendomsmegleren gjennom hele salgsprosessen.

Å være eiendomsmegler ved prosjektsalg er trolig mer krevende enn salg av bruktboliger. Prosjektsalg kan by på flere utfordringer for eiendomsmegleren. Banker, utbygger, finanstilsynet, kjøpere, samt lover og regler er blant annet parter de må forholde seg til. De nevnte partene har stor innvirkning på hvordan eiendomsmeglere opptrer som mellommann i prosessen ved salget.

Det er flere forskjellige faser ved et salg av prosjekt. Alt i fra før igangsettelse av prosjektet til overlevering av nøkler til kjøperne er faser eiendomsmegler er delaktig i. De første fasene som gjøres før prosjektet legges ut for salg er eiendomsmeglere kun knyttet til utbygger for å få det resultatet som utbygger ønsker. Utbygger og eiendomsmegler opparbeider seg profesjonelt forhold i løpet av denne tiden. Når det er kommet til visninger av eiendommen for potensielle interessenter skal eiendomsmegler opptre nøytral og være behjelpelig til alle interessenter. Når eiendomsmegler har økonomisk egeninteresse for prosjektet som skal selge, vil de gjøre alt de kan, for å få prosjektet solgt raskest mulig for å få penger i egen lomme. Det er flere forskjellige måter eiendomsmegler kan få betaling ved prosjektsalg, men det mest vanlige, i følge intervjuobjektene våre, er provisjonsbasert på hver enkelt enhet. Økonomiske insentiver ved salg av enhetene gjør at eiendomsmeglerne trolig vil jobber hardt for å få solgt alle enhetene i prosjektet. Det økonomiske insentivet kan ha stor innvirkning på hvordan eiendomsmegleren opptrer som en nøytral tredjepart. Det kan for eksempel føre til dårligere oppfølging til kjøpere enn hva det burde ha vært fordi når en enhet er solgt konsentrerer eiendomsmegleren seg mer på å få solgt neste. I følge loven skal megler opptre nøytralt som tredjepart, men om de gjør de dette i praksis er kanskje ikke tilfellet. Dette vil trolig avhenge av eiendomsmeglerens personlige holdninger og verdier. Fra intervjuene satt vi igjen med ulike inntrykk fra intervjuobjektene vedrørende nøytralitet. To av

eiendomsmeglerne var saklige og viste til hvor viktig det var å forholde seg til lovverket og de andre partene, mens det tredje intervjuobjektet var veldig engasjert i å fortelle oss hvor mye penger han tjente på de forskjellige prosjektene han hadde solgt. Dette viser jo tydelig at det er forskjell fra eiendomsmegler til eiendomsmegler på hvilke verdier de har i forhold til det å være mellommann ved prosjektsalg.

Kjøpers rettigheter i henhold til Bustadoppføringsloven er det eiendomsmeglers jobb å formidle til kjøperne, slik at de er klar over rettighetene sine. På den andre siden har eiendomsmegler utbygger som arbeidsgiver, som de skal får godtgjørelse fra. Dialogen mellom eiendomsmegler og selger går over lang tid, mens ved eventuelle kjøpere er det en mye kortere dialog. Eiendomsmegler får derfor et forhold til selger i motsetning til kjøper. Dette kan være en påvirkende faktor for nøytraliteten til eiendomsmegleren. Det er trolig lettere å bli påvirket og knyttet til utbygger når samarbeidsforholdet er lengre enn den korte dialogen som er med kjøper.

## 6. Avslutning

*Avslutningsvis vil vi oppsummere, konkludere og komme med forslag til hva andre studier kan ta for seg, i forlengelsen av vår studie.*

### 6.1 Oppsummering

Oppgaven avrundes med å oppsummere de meste sentrale funnene våre. For å besvare problemstillingen måtte vi tilnærme oss teori med utgangspunkt i problemstillingen vi hadde formulert. Vi ville besvare hvordan eiendomsmegleren opptrer som mellommann ved prosjektsalg, og sentralt for funnene har det vært at mange parter påvirker opptreden til eiendomsmeglere ved prosjektsalg. Blant annet legger lovene føring for hvordan eiendomsmeglerne må opptre og i tillegg blir det lagt føringer fra utbygger/selger, kjøper, finanstilsynet og bankene som kan utstede garantier og har kapital. At så mange parter skal tilfredsstilles samtidig kan til tider være en utfordring for eiendomsmegler. Gjøres det en dårlig jobb for noen av partene, kan det ødelegge for meglerhus, eiendomsmegler og etterfølgere.

Vi bestemte oss tidlig for å ha en kvalitativ tilnærming til besvarelsen av problemstillingen og vi har gjennomført personlige semistrukturerte dybdeintervjuer med eiendomsmeglere som til daglig jobber med prosjektsalg. Intervjuobjektene hadde en faglig tyngde som vi mente ville være nyttig i vår oppgave.

Hovedfunnene i oppgaven er at eiendomsmegleren som mellommann ved prosjektsalg har mange hensyn å ta og det er mange parter som skal tilfredsstilles. Lovverket og finanstilsynet institusjoner som er kritiske for eiendomsmegler fordi det ofte kommer korrigeringer og føringer derfra. Derfor er det viktig at eiendomsmegleren er oppdatert på lovverket som er gjeldene ved prosjektsalg. Som nevnt tidligere er Bustadoppføringsloven og Eiendomsmeglerloven grunnleggende for hvordan en eiendomsmegler skal opptre som mellommann. Videre fant vi at i startfasen av nyprosjekterte boliger er opptreden til eiendomsmegler å være informativ og rådgivende for utbygger. I tillegg er eiendomsmegler løsningsorientert og hjelpende dersom utbygger trenger prospekt, hjelp til prising av enhetene og lignende. Mot salgsfasen av prosjektene blir opptreden til megler også i stor grad preget

av interessenter og kjøpere. Da fungerer eiendomsmegler som mellommann ved å sikre at både kjøper og selger får riktig informasjon til enhver tid. At eiendomsmegler er nøytral enhver tid er imidlertid ikke like sikkert.

## 6.2 Konklusjon

Målet med vår oppgave var å finne ut hva som var å finne ut eiendomsmeglerens opptreden som mellommann ved prosjektsalg. Datagrunnlaget for konklusjonen har vært tre semistrukturerte dybdeintervjuer. Som eiendomsmegler ved prosjekt salger det mange parter å forholde seg til. Utbyggers krav, lover, banker og kjøpere har innvirkning på jobben til eiendomsmegleren og hvordan de opptrer i de forskjellige fasene ved salget. Eiendomsmegler må forholde seg til lovens bestemmelser i Eiendomsmeglerloven og Bustadoppføringsloven ved ytelse av tjenesten sin. Eiendomsmeglers rolle i starten av boligprosjektet er å bistå selger for å oppnå høyest mulig pris samlet for prosjektet. For så å finne de rette kjøperne til prosjektet. Når kjøperne er funnet må eiendomsmegleren forholde seg til de også og det er da eiendomsmegler må opptre nøytralt som mellommann.

Ved analyseringen av intervjuene kom vi frem til at eiendomsmegler i utgangspunktet er en nøytral brikke ved salget, men at i enkelte faser av salgsprosessen forholder seg mest til arbeidsgiver for å oppnå høyest mulig pris for prosjektenhetene og et best mulig resultat. Nøytralitet kan imidlertid være utfordrende for eiendomsmegleren siden samarbeidsforholdet til utbygger strekker seg over et lengre tidsaspekt enn dialogen med kjøper. I tillegg får eiendomsmegleren provisjon og betaling fra utbygger ved salg, hvilket gir megler et økonomisk insentiv overfor utbygger ved prosjektsalg.

Vi vil derfor konkludere med at eiendomsmeglerens opptreden som mellommann ved prosjektsalg er å være en rådgivende informatør til både kjøper og selger/utbygger, men at nøytralitet kan være utfordrende å opprettholde siden økonomiske insentiver foreligger. Erfarne prosjektmevlere opptrer trolig også mer profesjonelt, nøytralt og korrekt enn uerfarne eiendomsmeglere, som mellommann.

### 6.3 Begrensninger ved studien og videre forskning

I vår oppgave har vi hatt noen begrensninger fordi det ikke har blitt forsket på dette tidligere. Det eksisterer data om emnet vi har studert. En begrensning ved studien er at vi kun har intervjuet tre eiendomsmeglere og at vi konkluderer med bakgrunn i meninger om temaet. Dette har medført, som nevnt i metodekapittelet, at vi ikke kan generalisere funnene våre.

For videre studier kunne det vært interessant å se om man ville kommet frem til det samme ved å intervju flere eiendomsmeglere i flere eiendomsmeglerforetak, for å få flere meninger om temaet. Dette ville gjort at vi kunne ha generalisert funnene i større grad. I tillegg kunne det vært interessant og studert prosjektmeglere over lengre tid, fra startfasen i byggeprosjekt til slutt, hvor enhetene er solgt og overlevert for å se hvordan eiendomsmegleren til enhver tid opptrer.



## 7. Litteraturliste

### 7.1 Bøker

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

Bråthen, T og Solli, M.R (2012) *Lærebok i praktisk eiendomsmegling, del 2*. Utgitt av Norges eiendomsmeglerforbund.

Dalland, O (2007) *Metode og oppgaveskriving for studenter*, utgave 4. Utgitt av Gyldendal.

Grenness, T (2012) *Hvordan kan du vite om noe er sant?*. Utgitt av Cappelen Damm.

Halvorsen, K (2008) *Å forske på samfunnet*, utgave 5. Utgitt av Cappelen Akademisk

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

Norges lover (1687-2014) Studentutgave 1 Utgitt av fagbokforlaget

Lov om eiendomsregistrering (Matrikkelloven) av 17. juni 2005 med tilhørende forskriftsbestemmelser.

### 7.2 Internett

#### **Bonansa ( Bergens tidene:**

Linn Gjerstad, *Hordaland er på andreplass i boligbygging*. <http://bonansa.no/artikkel/flere-boliger-solgt-i-forste-kvartal> 17.04.15 (Hentet 02.05.15 )

#### **Din side:**

Stine Okkelmo, *8 av 10 nordmenn eier egen bolig*. < <http://www.dinside.no/870855/8-av-10-nordmenn-eier-egen-bolig>> 3.juni 2011 ( Hentet 04. Februar)

#### **Finanstilsynet:**

Finanstilsynet, *Nytt regelverk for eiendomsmeglingsvirksomhet*  
<http://www.finanstilsynet.no/no/Artikkelarkiv/Rundskriv/2007/Nytt-regelverk-for-eiendomsmeglingsvirksomhet/> 12.12.2007 ( Hentet 10.04.15)

**Folkehelseinstituttet:**

Folkehelseinstituttet , *Befolkning i Norge*. < <http://www.fhi.no/artikler/?id=110609>>  
09.04.2015 ( Hentet 9.05.15)

**Grunnboken:**

[www.grunnboken.no](http://www.grunnboken.no)

**Lovdata:**

Lovdata, *Forskrift om teknisk krav til byggverk*,  
<<https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2010-03-26-489?q=tek+10>> 01.07.10 (Hentet: 05.  
Februar)

**NAV:**

NAV, *Grunnbeløpet i folketrygden*  
<https://www.nav.no/no/NAV+og+samfunn/Kontakt+NAV/Utbetalinger/Grunnbeløpet+i+folketrygden>, 27.05.14 ( Hentet 02.05.15)

**NDLA:**

Jarl Ragnar Meløy, *Primær og sekundær datakilder* <http://ndla.no/nb/node/93370> (Hentet  
09.05.15)

**Kartverket:**

Kartverket, *Hva er Matrikkelen?* [www.kartverket.no/matrikkelen](http://www.kartverket.no/matrikkelen) 08.05.15 ( Hentet  
10.05.15)

**Kunnskapssenteret:**

Kjetil Sander, *deskriptivt design* <http://kunnskapssenteret.com/deskriptivt-design/> 28.02.14 ( Hentet  
25.02.15)

Kjetil Sander, *Kausalt design*, <http://kunnskapssenteret.com/kausalt-design/> 28.02.15 (Hentet  
25.02.15)

SSB:

SSB, *Byggeareal 2014* <http://www.ssb.no/bygg-bolig-og-eiendom/statistikker/byggeareal/aar/2015-02-12> 12.02.15 (Hentet 02.05.15)

## 8. Vedlegg

### Vedlegg 1. Intervjuguide

Dette er et intervju i forbindelse med en bacheloroppgave ved Høyskolen i Sogn og Fjordane. Det forutsettes at intervjuobjektet jobber med prosjektsalg og er utdannet Eiendomsmegler eller har tatt overgangsprøven.

#### **Praktisk informasjon:**

1. Hvor lenge har du du/dere holdt på med prosjektmegling?
2. Hvor lenge har du jobbet som eiendomsmegler?
3. Hvordan jobber du under et typisk prosjektsalg? Fra befaring til til nøkkel står i døren.
4. Hvordan får dere inn oppdragene deres?
5. Tror du eller vet du at det mye anbud ute på prosjektsalg?

#### **Parter ved prosjektmegling**

6. Er det bedre å ha en bank "i ryggen" når det drives med prosjektmegling? Eventuelt hvorfor?
7. Tror du banken (Den Norske Bank og Sparebanken Vest) føler mer trygghet med at de finansierer det og dere får oppdraget med å solgt det?

#### **Utfordringer ved prosjektsalg**

7. Hvilke problemstillinger som oppstår underveis med prosjektsalg?
8. Hvordan fungerer det å opptre nøytral under hele prosessen med prosjektsalg?
9. Hvordan er det å jobbe med store prosjekter, og må du være strukturert i planlegging fra du begynner til du er ferdig?

10. Hvordan er konkurransen mellom dere som driver prosjektmegling?

11. Føler du det er noen som prise seg ut? Ved at de priser så lavt at de "selger seg" uten fortjeneste.