



Høgskolen i **Hedmark**
Campus Rena

Avdeling for økonomi og ledelsesfag

Bacheloroppgave, våren 2016

15 studiepoeng

Eiendomsmeglers utfordringer ved prosjektsalg

Challenges for a real estate agent during project sales

Bachelor i eiendomsmegling

Solveig Torp

Oda Sofie Lien Jevne

Samtykker til utlån hos høgskolebiblioteket JA NEI

Samtykker til tilgjengeliggjøring i digitalt arkiv Brage JA NEI

Forord

Denne bacheloroppgaven er en avsluttende del av vårt treårige studie i eiendomsmegling ved Høgskolen i Hedmark, Campus Rena. Arbeidet med denne oppgaven har vært utfordrende og tidskrevende, men helt klart svært lærerikt for oss begge. Vi har fått mulighet til å anvende mye av den kunnskapen vi har tilegnet oss gjennom eiendomsmeglingsfagene fra høgskolen, i tillegg til at vi sitter igjen med ny og lærerik kunnskap.

Vi vil først og fremst takke vår veileder Mary Ann Stamsø for veiledning, gode råd underveis og konstruktive tilbakemeldinger. En stor takk rettes også til våre fem informanter fra Obos eiendomsmegling, Dnb eiendom, Krogsveen og Eiendomsmegler1 for at dere tok dere tid til å bidra i undersøkelsen. Uten deres hjelp hadde vi ikke fått til denne oppgaven. Til slutt vil vi også takke våre familier og venner for motivasjon og støtte under denne prosessen.

Rena 29.05.2016

Solveig Torp

Oda Sofie Lien Jevne

Innhold

| | |
|---|----|
| FORORD | 2 |
| SAMMENDRAG | 5 |
| ABSTRACT | 7 |
| 1. INNLEDNING | 8 |
| 1.1 BAKGRUNN FOR VALG AV OPPGAVEN OG PROBLEMFOMULERING | 9 |
| 1.2 OPPGAVENS STRUKTUR | 9 |
| 2. TEOETISK TILNÆRMING | 10 |
| 2.1 HVEM KAN KALLE SEG EIENDOMSMEGLER? | 10 |
| 2.2 BUSTADSOPPFØRINGSLOVA | 11 |
| 2.2.1 <i>Garanti for oppfyllelse av avtalen</i> | 12 |
| 2.2.2 <i>Garanti for forskuddsbetaling</i> | 13 |
| 2.3 OPPDRAGSAVTALEN | 13 |
| 2.4 SALGSFASEN | 14 |
| 2.4.1 INFORMASJONSHENTING OG MEGLERS UNDERSØKELSESPLIKT | 14 |
| 2.4.2 <i>Markedsføring</i> | 15 |
| 2.4.3 <i>Kjøpsavtalen</i> | 16 |
| 2.4.3.1 <i>Selgers forpliktelser</i> | 17 |
| 2.4.3.2 <i>Kjøpers forpliktelser</i> | 18 |
| 2.4.4 <i>Overtakelse</i> | 19 |
| 2.4.5 <i>Hva skjer ved forsinkelse?</i> | 20 |
| 3. METODE | 21 |

| | |
|--|-----------|
| 3.1 VALG AV METODE..... | 21 |
| 3.2 VALG AV FORSKNINGSDESIGN..... | 22 |
| 3.3 HVA VI IKKE FIKK MED | 22 |
| 3.4 UTFORMING AV UNDERSØKELSEN..... | 23 |
| 3.4.1 Data | 23 |
| 3.4.2 Utvalg | 23 |
| 3.4.3 Intervjuguide | 24 |
| 3.5 INNHENTING AV DATA | 24 |
| 3.6 VALIDITET OG RELABILITET | 25 |
| 3.6.1 Studiens validitet | 25 |
| 3.6.2 Studiens reliabilitet | 25 |
| 4. ANALYSE..... | 25 |
| 4.1 UTFORDRINGER VED PROSJEKTMEGLING | 26 |
| 4.2 FORSKJELLER..... | 27 |
| 4.3 FORSINKELSER OG KLAGER..... | 28 |
| 4.4 MOTIVASJON | 30 |
| 5. KONKLUSJON..... | 31 |
| LITTERATURLISTE | 33 |
| VEDLEGG..... | 35 |

Sammendrag

I Norge i dag bygges det for få boliger i forhold til det behovet tilsier. Eiendomsmeglers rolle for nye prosjekter vil derfor være viktig i det fremtidige boligmarkedet. Å selge boliger som er helt nye og ikke ferdigstilte på avtaletidspunktet, er annerledes og kan være krevende i forhold til bruktboligsalg. Det er dette vi ser nærmere på i denne oppgaven, med fokus på eiendomsmeglers utfordringer ved salg av nye prosjekter. På bakgrunn av dette har vi utarbeidet følgende problemstilling med underproblemstillinger:

«Hva er de største forskjellene og utfordringene en megler møter under prosjektmegling i forhold til bruktboligsalg?»

-Oppstår det ofte forsinkelser og klager?

-Dersom det oppstår klager, skyldes dette forhold på eiendomsmeglers eller utbyggers side?

Det finnes lite forskning og teorier om dette temaet som vi kan ta utgangspunkt i forhold til vår problemstilling. Den teoretiske tilnærmingen i oppgaven tar derfor utgangspunkt i lærebøker, artikler, nettsider og lovsamlingen.

For å besvare problemstillingen benyttes en kvalitativ tilnærming i form av semistrukturerte dybdeintervjuer. Utvalget vårt består av fem eiendomsmeglere fra Hamar, Lillestrøm og Oslo som til daglig jobber med prosjektmegling.

Oppgavens analyse tar for seg resultatene fra de utførte intervjuene som gir grunnlag for å svare på problemstillingen. Med utgangspunkt i svarene fra objektene drøfter vi resultatene opp mot teorien. Vi starter med å se på de største utfordringene ved prosjektsalg, som kort oppsummert er å selge noe som ikke finnes, misforståelser med kundene, ikke tilstrekkelig salg eller private forhold på kjøpers side som økonomi eller livssituasjon. Videre viser resultatene av analysen at de største forskjellene fra bruktboligsalg til prosjektsalg varierer mellom ulike arenaer som juridiske forskjeller og salgsmessige forskjeller. De juridiske forskjellene er at prosjektmegling blir regulert av bustadsoppføringslova. Partene i handelen blir annerledes, da loven tar for seg at selger er profesjonell og kjøper forbruker. Ved prosjektsalg er det mange flere kunder å forholde seg til, da prosjektene kan være veldig store. Oppdragstiden kan vare opptil flere år. De viktigste salgsmessige forskjellene er først og fremst å selge noe som ikke finnes. Det at man selger noe som ikke finnes ved avtaleinngåelsen, medfører økt ansvar, krever mer oppfølging, og eventuelt også mer

overtalelse ovenfor kundene. En annen stor forskjell er at eiendomsmegleren også blir brukt som en rådgiver. Han kan dermed ta del i prosjektet og være med på å utforme det. Når det kommer til forsinkelser oppstår dette svært sjeldent, men dersom det oppstår er det som regel før byggestarten. Det oppstår også sjeldent klager underveis i prosjektet, men det kan oppstå klager ved overtagelsen. Klagene som oppstår vil være på utbyggers hånd, da det er han som har ansvar for leveransen.

Abstract

In Norway today there are less building of houses, than required. Because of that, the role of the real estate agents in new projects will be important for the future housing market. To sell properties that are brand new and not completed at the time agreed, is different and might be demanding compared to resale homes. In this paper, we will look more closely at the challenges a real estate agent face selling new projects. On this basis, our research questions is:

"What are the major differences and challenges a real estate agent face during project brokering in relation to resaling homes? »

- Is there often delays and complaints?

-If there are any complains, is it the real estate agent or developers fault?

There are not much research and theories available to base our research questions and theme on. The theoretical approach in our paper will be based on textbooks, articles, websites and the Norwegian law.

We have used a qualitative approach in the form of semi-structured in-depth interview to answer the research questions. We did individual interviews of five project brokers from Hamar, Lillestrøm and Oslo who works with project brokering.

The papers analysis describes the results of the conducted interviews that form the basis of answering the research questions. Based on responses from the subjects we discuss the results with the theory. The results of the analysis show that the largest differences from resale home to project sale varies from different venues - legal differences and sales differences. Furthermore, we look at the major challenges of project sales that briefly summarized is selling something that does not exist, misunderstandings with customers, insufficient sales or personal conditions as economics or life status for the purchaser. When it comes to delays this occurs very rare, but if it occurs, is usually is before the start of construction. Complaints also rarely occurs during the project, but there may be complaints by acquisition. The complaints that arise will be on the developer's hand because he is responsible for the delivery.

1. Innledning

Hovedtemaet i denne oppgaven er prosjektmebling, som kort fortalt vil si å selge boliger som ikke er ferdigstilt på avtaletidspunktet. Slike boliger eller fritidsboliger kan være under utbygging eller under planlegging. Man selger derfor en «drøm». Prosjektmebling kan derfor være krevende da boligen ikke eksisterer, eller er ferdigstilt når forbruker velger å kjøpe den. Prosjektmebling blir regulert av annet regelverk enn ved salg av bruktbolig og prosessen rundt salget er dermed annerledes.

Å investere i bolig er en av de største investeringene man kan gjøre i livet. Å eie noe eget gir en status om vi nordmenn er svært opptatte av. Over 80% av befolkningen eier sin egen bolig, og leiemarkedet i Norge er svært lavt sammenlignet med nabolandene Norge og Sverige.

Dagens boligmarked kjennetegnes ved at boligene går høyt over takst. Hovedårsaken til dette er mangler på boliger i forhold til den store etterspørselen. Særlig i områder rundt storbyene, med unntak fra Stavanger som er spesielt rammet av oljekrisen, bygges det for lite i forhold til det behovet tilsier.

Man har sett at markedet for nye boliger er følsomt for konjunkturrendringer, og usikkerheten i bruktboligmarkedet kan være med på å bremse bygging av nye prosjekter. Dette så man blant annet våren 2013 da boligprisene falt, og dette påvirket salg av nye boliger fra 2013-2014 med et fall på 50 % i Oslo og 40 % andre steder i landet (Hanne Askbo, 2015). Nedgang i boligprisene fører til at flere boligprosjekter blir lagt på hylla.

I 2015 ble et meget godt år for igangsettelse og salg av nye boliger i landet, ifølge boligprodusentenes forening (2016). Nye boliger har strengere tekniske krav, noe som gir boligene en vesentlig høyere standard. Med et bruktboligmarked der boliger fort kan gå over 100 000 kr over prisantydning, er det flere som velger å kjøpe nytt, da prisforskjellen ikke er så stor fra brukt til nytt. Prosjektsalg blir derfor svært aktuelt for dagens boligmarked og meglers rolle spiller en større og viktigere rolle i forhold til å nå ut til potensielle kunder med et økende antall boliger.

1.1 Bakgrunn for valg av oppgaven og problemformulering

Prosjektmegling er et annerledes og spennende felt innenfor eiendomsmegling. Vi har valgt dette temaet fordi dette er noe vi har vært opptatt av og synes har vært spennende helt siden starten av studiet. Prosjektmegling skiller seg ut fra salg av bruktboliger på flere måter, og formålet med oppgaven er å fordype oss i og undersøke hva disse forskjellene er, og se på hvilke utfordringer en prosjektmegler møter i forhold til salg av bruktboliger. Med dette har vi kommet frem til følgende problemstilling med underproblemstillinger:

«Hva er de største forskjellene og utfordringene en megler møter under prosjektmegling i forhold til bruktboligsalg?»

-Oppstår det ofte forsinkelser og klager?

-Dersom det oppstår klager, skyldes dette forhold på eiendomsmeglers eller utbyggers side?

1.2 Oppgavens struktur

For å få en bredere forståelse av temaet som studeres tar vi først for oss relevant teori. Den teoretiske tilnærmingen som vi har tatt for oss i kapittel to tar utgangspunkt i sekundærdata som vi har hentet fra lærebøker, artikler og nettsider. I tillegg til dette er lovsamlingen en sentral kilde i denne oppgaven.

Med utgangspunkt i problemstillingen tar vi videre for oss metodelæren i kapittel tre, der vi forklarer valg av metodisk tilnærming og hvilket forskningsdesign vi har brukt. Vi har valgt å bruke kvalitativ metode. Det hele gjennomføres ved å intervju fem prosjektmedglere som til daglig jobber med salg av nye prosjekter i fire store eiendomsmeglerforetak i Norge.

Gjennom kapittel fire analyserer vi funnene fra undersøkelsen, og presenterer og drøfter de funn som ble gjort opp mot teorien. I det avsluttende kapittelet vi vi gi en kort oppsummering av resultatene og komme frem til en konklusjon for vår problemstilling.

2. Teoretisk tilnærming

2.1 Hvem kan kalle seg eiendomsmegler?

I de senere år har det blitt strengere krav for hvem som kan utføre eiendomsmeglertjenester. I 2007 trådte den nye eiendomsmeglerloven i kraft, med nye kompetanseregler.

En eiendomsmegler forvalter store verdier for personer som ofte ikke har innsikt i omsetning av fast eiendom. I forarbeid av eiendomsmeglingsloven av 1989, ble det diskutert hvorvidt eiendomsmegleryrket skulle være et yrke uten kvalifikasjonskrav og et yrke med fri konkurranse. Det ble etter hvert enighet om at i loven fra 1989 skulle det settes strenge formelle krav til foretak som driver eiendomsmegling. Denne oppfatningen ble videreført til den nye loven av 2007 (Bråthen & Solli, 2011).

Formålet med strengere krav til hvem som kan utføre eiendomsmeglertjenester var å beskytte publikum mot useriøse aktører på markedet. Kravene som stilles i dag skal kvalitetssikre den faglige kvaliteten til foretaket og hos eiendomsmegleren. Kravene er ikke til for å beskytte eiendomsmegleren, men skal beskytte kjøper og selger som benytter seg av eiendomsmegler ved avhending av fast eiendom (Bråthen & Solli, 2011).

Alle som skal jobbe aktivt med eiendomsmeglingsoppdrag må ha en bachelorgrad i eiendomsmegling eller norsk juridisk embetseksamen. Etter endt utdanning må man jobbe to år i praksis for å kunne søke om eiendomsmeglerbrevet, jf. eiendomsmeglingsloven §4-1. Bare personer som besitter eiendomsmeglerbrevet kan bruke tittelen «eiendomsmegler». (Finanstilsynet, 2012)

Eiendomsmeglerbrev er et offentlig dokument som bekrefter at vedkommende som innehar brevet oppfyller kravene i eiendomsmeglerloven §4-2:

- Anses egnet til å drive eiendomsmeglervirksomhet
- Ha bestått godkjent eiendomsmeglereksamen
- Ha minst to års praktisk erfaring etter bestått eiendomsmegler eksamen
- Være myndig
- Være i stand til å oppfylle sine forpliktelser etter hvert som de forfaller
- Legge frem politiattest

En annen mulighet er en overgangseksamen. Dette gjelder for personer som har jobbet med eiendomsmegling før de nye kravene inntraff, og som dermed ikke nødvendigvis har relevant utdanning, men praktisk erfaring (Bråthen & Solli,2011). Ved et slikt tilfelle får vedkommende tittelen «megler» og kan være ansvarlig megler for et oppdrag.

Jf. eiendomsmeglerloven §4-5(2) kan tittelen «megler» og andre titler som kan forveksles med denne, dersom de brukes i tilknytning til utøvelse av eiendomsmeglingsvirksomhet, bare benyttes av personer som har eiendomsmeglerbrev, jf. § 4-2, jurister med tillatelse etter § 4-3, og advokater som har rett til å drive eiendomsmegling.

Personer som har bestått eiendomsmeglerstudiet eller mastergrad i rettsvitenskap får tittelen eiendomsfullmektig, og kan jobbe under tilsyn av ansvarlig megler. Denne tittelen benyttes til kravene i §4-2 er oppfylt og vedkommende kan bruke tittelen eiendomsmegler eller megler.

Etter bestått medhjelpereksamen, kan man benytte seg av tittelen medhjelper. Om man skal være medhjelper på oppgjørsavdelingen må oppgjørseksamen være bestått.

2.2 Bustadsoppføringslova

En av hovedforskjellene ved salg av nye prosjekter og salg av bruktboliger, er at salgene reguleres av to forskjellige lovverk. Mens salg av bruktboliger blir regulert av avhendingslova, blir salg av nye prosjekter regulert av bustadsoppføringslova. Bustadsoppføringslova regulerer avtaler mellom forbruker og entreprenør om oppføring av ny bolig. Lovens formål er å klargjøre rettstilstanden og styrke forbrukerens stilling og gi forbrukeren beskyttelse.

Bustadsoppføringslova blir betegnet som en forbrukerentrepriselov. Dette innebærer at det alminnelige utgangspunktet om at en avtale skal gjennomføres slik partene har blitt enige om, ikke gjelder fullt ut. Dette er fordi endringer er et kjennetegn til entrepriseretten, da forbrukeren innenfor visse grenser har rett til å kreve endringer og tilleggsarbeid av utbyggeren. Det er utarbeidet detaljerte regler om forbrukers krav til endringer og tilleggsarbeid og regler om frister, krav til fremdrift, fristforlengelser og konsekvenser ved forsinkelse som utbygger må forholde seg til (Wefling,2012).

I bustadsoppføringslova blir entreprenørbegrepet brukt i vid betydning. En utbygger som ikke selv utfører byggearbeidet, men har engasjert en entreprenør til å utføre dette, vil etter lovens

bestemmelser også falle inn under entreprenørbegrepet (Wefling,2012). Vi har i denne oppgaven valgt å bruke begrepet «utbygger» om oppdragsgiver/ selger.

Ved prosjektsalg er usikkerheten knyttet til salget mye større enn ved kjøp av bruktbolig. Dette er fordi boligene ikke er ferdigstilt ved kontraktsinngåelse, og forbrukeren vet dermed ikke konkret hva han kjøper og det det mye som kan skje underveis i prosjektet. Som hovedregel skal utbygger stille garanti etter § 12 og i visse tilfeller garanti etter § 47.

2.2.1 Garanti for oppfyllelse av avtalen

Forbrukeren har krav på at utbygger skal stille garanti etter §12, også omtalt som entreprenørgaranti. Garantien formål er at utbygger skal sikre at avtalen blir oppfylt, og sikre forbrukeren mot tap som kan oppstå ved mangelfull oppfyllelse av avtalen. Unntak for å stille garanti for oppfyllelse av avtalen, er i avtaler hvor utbyggers samlede vederlag ikke overstiger to ganger folketrygdens grunnbeløp, 2G, noe som tilsvarer ca. 180 000 kr, våren 2015 (Nav,2015).

Garantien gis som en selvskyldnergaranti og stilles av en bank eller en annen finansinstitusjon som har tillatelse av Finanstilsynet til å tilby finanstjenester jf. §12(7) (Bråthen & Solli, 2012). Garantien skal gjelde hele byggetiden, fra avtaleinngåelse mellom kjøper og selger, til fem år etter overtakelse. Garantiperioden er bevisst satt til fem år, slik at den er like lang som reklamasjonsfristen (Wefling,2012).

Etter lovens bestemmelser avhenger størrelsen på garantien om avtalen omfatter rett til grunn eller ikke. Dersom kjøpet omfatter rett til grunn, skal garantien tilsvare 3% av kontrakts beløpet og øke til 5 % etter overtakelse. Dersom forbrukeren allerede eier tomten, omfatter ikke kjøpesummen rett til grunn og garantibeløpet skal tilsvare minst 10 % av kjøpesummen, og 5 % etter overtakelse. For krav som blir gjort gjeldene på et senere tidspunkt enn i forbindelse med overtakelsen og inntil fem år etter overtakelsen, skal garantien være 5 % av vederlaget. Dette er gunstig for forbrukeren, da det i noen tilfeller kan oppstå feil i tiden etter overtakelsen. Bestemmelsene om garantitiden og størrelsen er kun minimumskrav, og det kan avtales garantier som gir forbruker bedre vern (Wefling,2012). Garantien kan stilles for hele prosjektet eller for hver enhet, som en samlegaranti. En samlegaranti er særlig aktuelt for sameier og borettslag.

2.2.2 Garanti for forskuddsbetaling

Prinsippet ytelse mot ytelse vil si at selgeren forplikter seg til å overdra en ting eller rettighet til kjøperen mot et vederlag. Dette prinsippet lar seg ikke gjennomføre fullt ut ved avtaler om oppføring av nye boliger, da en av partene må yte kreditt (Wefling,2012). Hovedregelen etter bustadsoppføringslova er at utbyggeren leverer først.

Forskuddsbetaling er et unntak fra prinsippet om ytelse mot ytelse. Det kan avtales at forbruker skal betale forskudd på kjøpesummen eller avdrag etter hvert som arbeidet blir ferdig. Dette må det opplyses om i salgsoppgaven. Utbygger må da stille garanti for forskuddsbetaling etter § 47, for å sikre forskuddsbetalingen slik at forbrukeren ikke lider et økonomisk tap ved en eventuell konkurs eller manglende utførelse. Denne garantien kommer i tillegg til garantien i § 12. Dersom det er avtalt forskuddsbetaling, må likevel 10 % av kjøpesummen betales ved overtakelsen (Bråthen & Solli, 2012).

Forskuddsgarantien skal tilsvare forbrukerens samlede forskuddsinnbetaling. Alternativt til forskuddsgarantien, er overskjøting av tomt uten heftelser jf. § 47 (2). Dersom forbruker eier tomten eller får den overskjøttet til seg uten heftelser fra utbygger, kan tomten og eiendom som bygges holdes som sikkerhet for forskuddsinnbetalingen. I et slikt tilfelle trenges det ikke forskuddsgaranti, forutsatt at forskuddsbetalingen ikke overstiger verdien av arbeid og materialer som utbygger har tilført forbrukerens tomt (Bråthen& Solli, 2012).

2.3 Oppdragsavtalen

Prosjektmeglingsoppdrag inngås på samme måte som andre oppdrag. Likevel skiller prosjektmeglingsoppdrag seg fra ordinære oppdrag, noe som bør gjenspeiles i avtalen. (Bråthen &Solli, 2012).

Oppdragsavtalen er et oppdrag utenfor forbrukerforhold, da avtalen gjelder mellom eiendomsmeglerforetaket og en profesjonell utbygger, som opptrer som oppdragsgiveren. Siden oppdraget er utenfor forbrukerforhold kan oppdragstiden være lengre enn 6 måneder jf. eiendomsmeglingsloven §§ 1-3 og 6-5(1). Dette er hensiktsmessig siden slike oppdrag er langsiktige og det kan ta flere år fra salgsstart til oppgjør og overtakelse.

Når utbyggeren er et selskap, er det viktig at eiendomsmegleren påser at oppdragsavtalen er signert av den eller de som i henhold til firmaavtalen har rett til å undertegne på vegne av

selskapet. Oppdragsavtalen signeres normalt av daglig leder for utbygger-selskapet. Har ikke eiendomsmegleren påsett dette, kan man risikere at utbyggeren hevder å være ubundet til oppdragsavtalen og dette kan føre til økonomiske konsekvenser for eiendomsmeglerforetaket. Selskapets organisasjonsnummer, som fremgår i firmaattesten, skal oppgis i oppdragsavtalen (Bråthen & Solli, 2012).

Ved prosjektsalg er det som ved andre oppdrag meglers oppgave å innhente opplysninger om eiendommen, markedsføre eiendommen, håndtere budrunder, opprette skriftlig kjøpekontrakt og gjennomføre oppgjøret, jf. kapittel 6 i eiendomsmeglerloven. Ved prosjektsalg er det viktig at det blir avklart i avtalen om eiendomsmegler skal gjennomføre seksjonering, stiftelse av borettslag eller lignende. Dette kan ha stor betydning for planlegging og gjennomføring av oppdraget, samt fastsettelse av meglers vederlag (Bråten & Solli, 2012).

I eiendomsmeglingslovenes § 6-4 (1) er det angitt minstekrav til inneholdt i en oppdragsavtale. Den skal inneholde opplysninger om eiendomsmeglerforetaket og oppdragsgivers navn, adresse, og organisasjons- eller fødselsnummer, oppdragets karakter, hvilken eiendom oppdraget gjelder for, avtaler om meglers vederlag og utlegg, oppdragets varighet, om det har vært andre oppdragstakere på oppdraget de siste 3 månedene, retten til å kreve nemndsbehandling og hvem som er ansvarlig megler for oppdraget. Dersom det benyttes medhjelper på oppdraget skal dennes navn, adresse og organisasjonsnummer opplyses.

2.4 Salgsfasen

2.4.1 Informasjonshenting og meglers undersøkelsesplikt

Etter eiendomsmeglerloven § 6-7 er megler pliktig til å innhente og kontrollere opplysninger om eiendommen. Selger er en viktig informasjonskilde og ved prosjektsalg er det dermed viktig at utbygger informerer eiendomsmegler om planene for utbyggingen og hva som skal inngå i leveransen til kjøperen. Eiendomsmegleren må så kontrollere disse opplysningene opp mot andre informasjonskilder som kommunen og grunnboken (Bråthen & Solli, 2012). Opplysningene som er hentet fra de eksterne kildene, må så igjen sjekkes opp mot utbyggers plan for utbyggingen for å se om dette er gjennomførbart. Slike opplysninger kan være om det hviler pengeheftelser på tomten, hjemmelsforhold, servitutter eller andre juridiske forhold knyttet til eiendommen.

En del av disse opplysningene kan ikke fremskaffes for boliger under oppføring siden boligen ikke er ferdigstilt. Når eiendomsmegler ikke kan videreformidle opplysninger som kjøper har krav på, skal eiendomsmegler informere kjøper om dette og hvorfor opplysningene ikke kan gis. Slike opplysninger kan være registerbenevnelse for tomter som skal skilles ut og som ikke har fått eget bruksnummer på markedsføringstidspunktet (Bråthen & Solli, 2012).

Eiendomsmegleren må også undersøke forholdene rundt tomten som skal bygges ut. Han bør se på om det foreligger delingsforbud, og om utbyggers planer for seksjonering kan gjennomføres. Det er viktig at slike forhold blir avklart tidlig i prosessen, slik at det eventuelt er mulighet å endre prosjektet før salg (Bråthen & Solli, 2012).

Før salgsstart bør megler få undertegnet og tinglyst sikringsobligasjon på salgsobjektet. Denne består av et pantedokument som tar opp prioritet i eiendommen, og en urådighetserklæring fra pantsetteren (selger) som innebærer at selger fratras råderetten over eiendommen. Sikringsobligasjonens pålydende bør være summen av prosjektet. Før salg må eiendomsmegler også sjekke ut om kommunen har tillatt igangsettelse for prosjektet. Dersom slik tillatelse ikke er gitt før salgsstart må det tas forbehold om dette i salgsoppgaven, slik at eventuelle kjøpere er klar over at det kan være en mulighet for at prosjektet blir forsinket, eller i verste fall avlyst. Det må også tas forbehold om at en viss andel av leilighetene må være solgt før byggestart. Andelen er individuell fra utbygger til utbygger men pleier å variere mellom 50 % til 70 %. Denne prosentsatsen går på byggelåns banken for at prosjektet skal finansieres.

2.4.2. Markedsføring

Ved formidling av boliger under oppføring megles det en «drøm» til kjøperne. Det er derfor svært viktig at salgsmaterialet gir opplysninger og illustrer boligen på en måte som gjør at kjøper kan se for seg hvordan boligen vil bli seende ut.

Alle opplysninger som kjøperen har krav på å få, må gis skriftlig før bindende avtale inngås. Opplysningene må derfor gis under markedsføringen, før budrunden og avtaleinngåelsen. Det er hensiktsmessig å gi alle disse opplysningene i et prospekt, som gir kjøper tid til å gå gjennom opplysningene ordentlig og eventuelt stille megler spørsmål. Megler kan også dokumentere hvilke opplysninger han har gitt. Et prospekt gir alle potensielle kjøpere lik informasjon (Bråthen & Solli, 2012).

Opplysningene som gis til kjøper om boligen blir helt avgjørende for kjøp, da dette er det eneste kjøperen har å forholde seg til. Opplysningene må derfor være presise, da kjøperen ikke kan kontrollere disse opplysningene, noe han kunne gjort på en visning.

Prospektet bør inneholde hvilke tomtarbeider utbygger skal foreta, og leveranse beskrivelse fra utbygger som fliser, parkett, dører og lignende. Slikt blir ofte fremstilt på et visningssenter, eller det kan bygges en visningsleilighet som er tilsvarende den som bygges. Det blir også ofte opprettet en egen hjemmeside for det konkrete prosjektet, der potensielle kjøpere kan få et innblikk i hvordan det blir seende ut. De kan innhente informasjon om hvilke type leiligheter det bygges før de kommer for salg og melde sin interesse.

Arkitekttegninger følger også som oftest med som vedlegg i prospektet. Illustrasjoner og arkitekttegninger er viktig slik at kjøperne får et inntrykk av leiligheten og omgivelsene. Det er viktig å huske at avvik kan forekomme fra illustrasjonene. Hvis utbygger bare skal forta grovplanering av tomten før overlevering er det viktig at kjøper gjøres oppmerksom på at spisebordet, blomsterbedet, eller lekeplassen som er på tegningene ikke leveres som fremstilt, men er kun en illustrasjon. Det er viktig å spesifisere i prospektet hva som følger med i handelen, og hvordan fellesarealene blir levert. Slike opplysninger henter megler direkte fra utbygger eller fra dokumenter fra byggeprosjektet (Bråten & Solli,2012).

Kjøperen har også krav på opplysninger om rettigheter og forpliktelser som kjøp av nyoppførte boliger innebærer. Disse opplysningene følger av bustadsoppføringslova, og det som er sentralt er kjøpers forpliktelser til betaling, kjøpers rettigheter til å holde tilbake penger ved mangler, garantier, og rett til tilleggsarbeid. De er viktig å informere kjøpere om det er fastpris eller budrunde på boligene (Bråthen & Solli,2012).

2.4.3 Kjøpsavtalen

Kjøpsavtalen ved prosjektsalg er ulik avtalen ved salg av bruktbolig. Hovedforskjellen er at ved prosjektsalg gjelder avtalen mellom profesjonell selger, som i loven blir omtalt som entreprenør, og forbrukerkjøper. Etter loven regnes en forbruker som en fysisk person som ikke hovedsakelig handler som ledd i næringsvirksomhet. Loven gjelder bare dersom entreprenøren har gjort avtalen som ledd i næringsvirksomhet.

For at man har krav på kontrakt etter bustadsoppføringslova, skal boligen ikke være ferdigstilt på avtaletidspunktet. Kontrakt etter bustadsoppføringslova gjelder også ved full ombygging

av en eiendom, der kun «skallet» står igjen. Man har ikke rett til avtale etter bustadsoppføringslova dersom kjøper ikke opptrer som forbruker, selger ikke skal utføre mer arbeid på eiendommen, eiendommen selges uferdig, eller at selger er forbruker.

Ved salg av prosjekterte eiendommer vil det ofte være behov for å skreddersy partenes plikter og rettigheter i avtalen i større grad, enn ved kontraktsinngåelse ved bruktbolig. Det er ikke lov å avtale vilkår som er dårligere for forbrukeren, enn det som følger bustadsoppføringslova, jf. §3 En standardkontrakt bør derfor kun være et utgangspunkt for avtalen. Dersom kontrakten ikke er tilpasset vilkårene til det aktuelle prosjektet, kan det utgjøre en fare for kjøperes og selgers plikter og rettigheter, samt meglers ansvar som uavhengig mellommann (Arntsen & Borge, 2013). Meglerforetakene bruker som oftest en ferdig mal.

2.4.3.1 Selgers forpliktelser

Ved prosjektsalg er det utbyggeren som er selger. Utbygger har som hovedoppgave å oppføre de prosjekterte boligene og ansetter eiendomsmegler til å selge prosjektene, og hjelpe til med planlegging og rådgivning. Utbygger er på den måten arbeidsgiver til eiendomsforetaket under oppdragstiden (Eiendomsmegler1, 2016).

Eiendomsmegleren opptrer som utbyggers ansikt utad til potensielle kjøpere, og det må være tett dialog mellom eiendomsmegler og utbygger når det gjelder bygge- og salgsprosessen. Det er viktig at utbygger informerer og holder eiendomsmegler oppdaterte. Særlig viktig er det å informere om det oppstår endringer underveis i planleggingen eller byggingen, slik at eiendomsmegleren kan formidle dette videre til kjøperne. Utbygger må også stille tomtegrunnen og etter hvert byggeplassen til disposisjon til eiendomsmegler slik at interessenter kan komme på visning.

I de fleste tilfeller kjøper utbygger tomter, uten å få grunnen overskjøtet til seg. Dette for å kunne overskjøte eiendommen direkte til kjøperen. I slike tilfeller utsendes skjøter på den aktuelle grunnen in-blanco. Utbyggere gjør det ofte slik, da de på denne måten slipper å betale dokumentavgift (Bråthen & Solli,2012).

Dersom utbygger ikke har hjemmel til eiendommen, kan han som hovedregel ikke påtegne skjøter, pantedokumenter og lignende uten samtykke fra hjemmelshaveren i det enkelte dokument. I stedet for at hjemmelshaveren samtykker hvert enkelt dokument, kan han utsende en fullmakt som gjør at utbygger kan pantsette, dele og overskjøte eiendommen. En slik type

fullmakt kalles en generalfullmakt. Bråthen og Solli (2012), forklarer at: «*generalfullmakten bør være ugjenkallelig slik at hjemmelshaveren ikke kan tilbakekalle denne, og derigjennom forhindre gjennomføringen som avtalt mellom utbygger og kjøperne*». En slik fullmakt forenkler den videre prosessen da utbygger og megler ikke er avhengige av å måtte oppsøke hjemmelshaveren for å få samtykke. Generalfullmakten gir en trygghet for korrekt utsendelse og tinglysning av nødvendige dokumenter (Bråthen & Solli, 2012).

2.4.3.2 Kjøpers forpliktelser

Kjøperen er bundet til avtalen ved aksept av bud eller fastpris. Når kjøpskontrakten er undertegnet av begge parter, er dette en kvittering for en allerede inngått avtale (Norges eiendomsmegler forbund, 2012). Likevel gir bustadsoppføringslova § 52 kjøperen mulighet for avbestilling av ytelsen før overtakelse. Kjøperen må da betale for det arbeidet som er gjort, og erstatte utbygger for det økonomiske tapet han lider på grunn av avbestillingen.

Forbrukeren plikter til å betale det vederlaget som er fastsatt i avtalen. Dersom utbygger har gitt et prisoverslag, skal vederlaget ikke overstige dette med mer enn 15 % jf. bustadsoppføringslova § 41. Partene kan kreve justering av vederlaget som følger av tilleggsarbeid eller endringer, eller kostnader som kommer av forhold på forbrukeres side.

Kjøper har rett til å kreve endringer og tilleggsarbeid av utbygger, så lenge arbeidet står i sammenheng med ytelsen som er avtalt, jf. bustadsoppføringslova § 9. Utbygger har ofte inngått avtaler med ulike leverandører når det gjelder kjøkken, bad, gulv og lignende. Dersom kjøper ønsker endringer i det som er standard må utbygger informere leverandørene om dette. Kjøper kan gjøre endringer til inntil 15 % av salgssummen, så fremt dette i omfang eller karakter ikke skiller seg vesentlig fra hovedytelsen eller medfører store ulemper for utbyggeren. I tilfeller der forbrukeren ønsker endringer og/eller tilleggsarbeid som senker utbygger, eller andre forhold utenfor utbyggers kontroll, kan utbyggeren kreve forlengelse av fristen for levering jf. bustadsoppføringslova § 11.

Er ikke annet avtalt, skal forbrukeren betale når utbyggeren krever det etter overtakelsen. Ved avtaler som gjelder rett til grunn, skjer betalingen ved hjemmelsoverføringen. Når forbrukeren har mottatt regningen for sluttoppgjøret, kan utbyggeren ikke kreve endring av denne jf. bustadsoppføringslova § 48. Unntak av denne bestemmelsen er dersom forbrukeren burde forstått av det var feil i oppgjøret. Forbrukeren har rett til å kreve forlengelse til betalingsfristen på grunn av forsinkelse fra utbygger eller andre forhold utenfor forbrukerens kontroll.

2.4.4 Overtakelse

Ved overtakelse av boligen går risikoen fra utbygger over til forbruker og reklamasjonsfristen på 5 år begynner å løpe. Overtakelsen er utgangspunktet for om det foreligger forsinkelse som gir rett til dagmulkt, jf. bustadsoppføringslova §14. Da det inntreer en rekke virkninger ved overtakelsen, er det viktig at den skjer på en slik måte at man i ettertid kan konstatere tidspunktet på overtakelsen på en klar måte (Wefling,2012).

Ved overtakelsen inntreer disse virkningene etter bustadsoppføringslova:

- Forbrukeren mister sin rett til avbestilling jf. § 52
- Forbrukeren mister sin adgang til heving etter § 20
- Risikoen for bygget går fra utbygger og til forbruker jf. §14 og § 45
- Arbeidet anses som ferdig
- Utbygger kan kreve sluttoppgjøret jf. § 14 og § 46
- Utbyggers plikt til å holde bygget forsikret opphører og dette er nå forbrukers ansvar jf. § 13

Overtakelsen skjer ved en overtakelsesforretning. Partene kan innkalle til overtakelsesforretningen med minst syv dager varsel. Begge partene er pliktet til å møte, og dersom den ene parten ikke møter opp uten gyldig grunn, kan den andre parten gjennomføre overtakelsesforretningen alene, jf. §15. Dersom forbrukeren allerede har flyttet inn, er overtakelsen allerede skjedd, uten en overtakelsesforretning.

Ved overtakelsesforretningen er det vanlig at partene går en befaring, og fører overtakelsesprotokoll. Det er utarbeidet en egen Norsk Standard med forslag til prosedyrer ved overtakelse av bygg, *NS 8430: Overtakelse av bygg og anlegg*, som angir hva som bør være med i protokollen og mangellisten. Protokollen bør inneholde kontraktsgrunnlaget, kontraktarbeidet som overtas, kontraktspartene, deltakere, dokumentasjon, nøkler, strømmåler, mangler, om overtakelsen finner sted, tidspunktet for overtakelsen og partenes underskrift (Wefling,2012).

Kjøperen får ikke overta eiendommen før kjøpesummen og omkostningene er innbetalt til meglers klientkonto og overtakelsesdokumentet er signert (Eiendomsmegler 1, 2016). Før kjøperen kan overta eiendommen må kommunen gi ferdigattest. En midlertidig brukstillatelse kan bli gitt når bygget ikke fyller alle vilkår for ferdigattest, men at det gjenstår så lite at

kommunen tillater at hele eller deler av bygget kan brukes. I søknaden om midlertidig brukstillatelse må det fremkomme hvilke arbeid som gjenstår og når dette vil bli ferdigstilt, samt om bygget har et tilfredsstillende sikkerhetsnivå (Arntsen & Borge, 2013). Kommunen kan kreve sikkerhet for at gjenstående arbeid skal bli rettet.

Dersom bygget ikke har fått ferdigattest eller det ikke er blitt gitt en midlertidig brukstillatelse vil alle bruk av bygget være ulovlig og kommunen kan pålegge dagmulkter. Forbruker kan nekte å overta eiendommen uten ferdigattest eller midlertidig brukstillatelse.

2.4.5 Hva skjer ved forsinkelse?

Dersom forbrukeren ikke kan overta boligen til avtalt tid, arbeidet ikke er fullført eller at hjemmelsoverføringen ikke skjer til den tiden forbruker har rett til å kreve, foreligger det forsinkelse. Forbruken har da rett etter bestemmelser i bustadsoppføringslova til å kreve dagmulkt etter § 18, heve avtalen etter § 20, kreve erstatning etter §§ 19 og 22, eller holde igjen vederlaget etter § 24.

Dersom det foreligger en forsinkelse, og utbygger ikke har rett til tilleggsfrist, kan kjøper etter § 18 kreve dagmulkt for hver dag forsinkelsen varer, inntil 100 dager. Dagmulkten skal være en promille av det samlede verdelaget utbyggeren skal ha. Dersom avtalen omfatter rett til grunnen, skal laveste sats være 0,75 promille. Dagmulkten skal ikke være mindre enn en halv prosent av grunnsummen i folketrygden på det tidspunktet forsinkelsen oppsto. Dette vil tilsvare 450 kr. (Nav, 2015)

Forbruker kan kun kreve erstatning i tillegg eller i stedet for dagmulkt ved tre situasjoner, etter §§ 19 og 22. Etter § 19 kan forbrukeren kun kreve erstatning for tap som overstiger dagmulkten, dersom tapet kommer av grov uaktsomhet hos utbyggeren eller noe han svarer for. Med grov uaktsomhet menes avvik fra forsvarlig opptreden. Dersom det foreligger grovt uaktsomhet får forbrukeren dekke hele sitt økonomiske tap. Forbrukeren har også rett til erstatning dersom hele eller deler av arbeidet er forsinket og hjemmelsoverføringen ikke skjer til avtalt tid. Etter § 22 har forbrukeren rett til å kreve erstatning ved heving av kjøpet.

Dersom forsinkelsen er så grov at den innebærer et vesentlig avtalebrudd eller dersom det er klart at det kommer til å oppstå forsinkelse, kan forbrukeren heve avtalen etter §19. Forbrukeren kan bare heve avtalen dersom det er gitt melding til utbyggeren om hevingskravet før overtakelsen.

Ved heving skal det foretas et etteroppgjør. Utbyggeren har krav på vederlag for det arbeidet som er utført i samsvar med avtalen. Etter heving skal entreprenøren i rimelig omfang sikre utført arbeid og materialer og utstyr som finnes på byggeplassen. Forbrukeren har rett til å bruke utstyr og materialer som finnes på byggeplassen, og som trengs til fullføringen av det gjenstående arbeidet. For den bruken skal det betales et rimelig vederlag. Forbrukeren har krav på erstatning for å dekke merkostnadene som følger av at andre må fullføre arbeidet, etter § 22.

Forbrukeren velger om hevingsoppgjøret skal skje etter entrepriserforhold eller etter kjøpsrettslig prinsipp. Etter entrepriserforhold vil forbrukeren få hjemmelen overført til seg og heve for det gjenstående arbeidet. Etter kjøpsrettslig prinsipp faller hver parts plikt til å oppfylle bort. (Wefling,2012). Er avtalen helt eller delvis oppfylt, har hver part krav på å få tilbake det som er ytt.

Etter § 24 kan forbrukeren holde tilbake vederlaget for å sikre at kravet blir dekket. Det vi si at om forbrukeren har krav på dagmulkt eller erstatning på grunn av forsinkelsen, kan han holde tilbake et beløp som gjør at disse kravene blir sikret. Forbrukeren har en tilbakeholdsrett selv om utbyggeren har stilt garanti for oppfyllelse av avtalen. Dersom forbrukeren skal holde igjen beløp, må han holde disse hos seg selv og ikke på meglers klientkonto på grunn av lovens fravikelighet (Wefling,2012). Der oppgjøret skjer ved bruk av eiendomsmegler har eiendomsmegleren en opplysningsplikt etter eiendomsmeglerloven § 6-3, og må i situasjoner med forsinkelse opplyse forbrukeren om tilbakeholdsretten i § 24 til sikkerhet for kravet om dekning av dagmulkt og eventuelt erstatning. Opplyser eiendomsmegleren ikke om dette, er dette i strid med god meglerskikk. Forbrukeren har instruksjonsrett frem til hjemmelsoverføringen jf. §46, og eiendomsmegleren er i slike situasjoner pliktet til å forholde seg til krav om tilbakehold fra forbrukeren, frem til skjøtet er tinglyst (Wefling,2012).

3.Metode

3.1 Valg av metode

Problemstillingen vår er å finne eiendomsmeglernes utfordringer ved prosjektsalg. Vi har derfor valgt å anvende kvalitativ metode, da vi ønsker å få mest mulig informasjon ut av et lite antall enheter. Når vi velger å gå i dybden av problemstillingen vi undersøker, får vi en nærhet til informantene men også til temaet vi har valgt. Ved bruk av kvalitativ metode vil vi dermed få

detaljerte svar og vi kan finne kjennetegn ved hvilke utfordringer en prosjektmegler møter, og se om det er et spesielt mønster som går igjen i svarene. Denne metoden passer også best for vår problemstilling, da det finnes lite forskning på dette temaet.

3.2 Valg av forskningsdesign

Problemstillingen er utgangspunktet for valg av design, og man må velge ett design som gjør at man på best mulig måte klarer å svare på denne. Vi har valgt å anvende fenomenologisk design. Fenomenologi er både en filosofi og et forskningsdesign. Den fenomenologiske filosofien er læren om «det som viser seg» som vil si menneskers umiddelbare oppfatning (Johannessen et al.,2010). Et fenomenologisk forskningsdesign utforsker og beskriver mennesker og deres erfaringer og forståelse av fenomenet man forsker på. Et sentralt nøkkelord for denne type design er *meninger*, da forskeren skal forstå og basere forskningen på enhetenes meninger og oppfattelse av fenomenet.

For å løse problemstillingen valgte vi å anvende et semistrukturert intervju. Dette betyr at spørsmålene i undersøkelsen i hovedsak skal følges, men med muligheter for å endre rekkefølgen slik at det passer å stille spørsmål som ikke er i intervjuguiden. Vi mener dette vil være med på å opprettholde en flyt i intervjuet, og for å få svar på det vi ønsker fra informanten.

Vi valgte å gjennomføre enkeltintervjuer, også kalt dybdeintervju. Med et dybdeintervju er det lettere å finne enkeltindividets tanker, følelser og meninger. Dette er relevant i henhold til vår oppgave og problemstilling fordi vi er opptatt av å vite om de forskjellige tanker og meninger som enhetene har i forhold til utfordringer ved prosjektmegling.

3.3 Hva vi ikke fikk med

Dersom vi hadde valgt å benytte oss av kvantitativ metode, hadde vi nådd ut til flere meglere og fått et bredere bilde, hvor vi kunne delt inn i ulike undergrupper som alder, kjønn, og om meglers utfordringer er de samme etter hvor lang erfaring de har som eiendomsめglere. Denne metoden hadde gitt oss et bredere bilde, men det spørres hvor signifikante resultater vi hadde fått ut i fra et slikt spørreskjema. Spørsmålet vi måtte stille oss var om vi klart å samle inn nok meglere til å besvare en slik spørreundersøkelse og i tillegg få nok svar til ulike undergrupper. For at undersøkelsen skulle gitt oss noen signifikante svar måtte vi ha minst 50 informanter. Dette mener vi hadde vært vanskelig å få til fordi utvalget er begrenset. I forkant av vår

kvalitative undersøkelser sendte vi ut 20 henvendelser, og det var kun 5 informanter som stilte opp. Vi antar at svarprosenten ville vært tilsvarende for en kvantitativ undersøkelse, og vi ser det da som umulig å få et representativt utvalg. Vår begrunnelse for utvalg kommer senere i kapittelet.

3.4 Utforming av undersøkelsen

3.4.1 Data

Det er hensiktsmessig å innhente data fra flere kilder for å få mer informasjon og bedre forståelse for problemstillingen. Med datakilder skiller man mellom primær og sekundær data. Ved bruk av intervju, innhenter man førstegangsinformasjon som man analyserer og vurderer i forhold til problemstillingen, dette kalles primærdata. Sekundærdata er eksisterende data, som tidligere har vært primærdata. Det er derfor viktig å være kritisk til sekundærdata for å forsikre seg at dataene er oppdatert og riktig. Sekundærdata finnes i tidsskrifter, aviser og offentlige registre (Mogstad Toft & Nisted, s.a.). Det finnes ikke noe forskning for vår problemstilling og lite forskning på eiendomsmeglere generelt. Vi har i tillegg til intervjuene brukt lærebøker, lovbøker og artikler som teoretisk tilnærming, da disse er troverdige kilder.

3.4.2 Utvalg

Å forta et utvalg om hvem som skal ta del i undersøkelsen er en viktig del av samfunnsforskningen, og det er problemstillingen som legger grunnlaget for utvalget av informanter.

Da vi i denne oppgaven ønsker å se på utfordringer prosjektmeglere møter, har vi valgt et intensivt utvalg som Johannesen, Tufte, & Christoffersen (2010) beskriver som «*personer som er sterkt preget av et kjennetegn uten å nødvendigvis være ekstreme*». Siden vi kun intervjuer prosjektmeglere er utvalget vårt også homogent. Et homogent utvalg er når man forsker på personer med svært liten variasjon ut fra sentrale kjennetegn for å avdekke mulige felles og ulike erfaringer innenfor en relativt homogen gruppe (Johannesen et al., 2010).

Vårt utvalg av informanter består av fem prosjektmeglere fra Hamar, Oslo og Lillestrøm. Disse fem prosjektmeglerne jobber i fire forskjellige foretak som er store og veletablerte i Norge: Obos eiendomsmegling, Dnb eiendom, Eiendomsmegler1 og Krogsveen. Vi valgte informanter fra forskjellige foretak for å få varierte svar, da foretakene ofte ikke har helt like

rutiner og prosedyrer. Da vi som studenter bor på Rena, og er fra Nittedal i Akershus og Hamar i Hedmark, valgte vi å avgrense området til nedre Hedmark, Romerike og Oslo for å møte informantene. Samtidig fikk vi et utvalg fra både storby og regions byer som er under vekst.

Ved kvalitativ tilnærming er formålet å komme nær innpå personer man forsker på, og man ønsker å innhente mye data av et begrenset antall personer (Johannessen et al.,2010). I kvalitative undersøkelser er det derfor viktig med utvalgsstrategier da man ønsker å få mest mulig informasjon av informantene. Utvalget av informanter vil være taktisk og ikke tilfeldig som det er ved kvantitativ metode.

3.4.3 Intervjuguide

Intervjuene er basert på en intervjuguide. En intervjuguide har som formål å lage relevante spørsmål som bidrar til å løse problemstillingen. Intervjuguiden er ikke et spørreskjema, men en liste over temaer og spørsmål som skal være med i intervjuet. Spørsmålene er forsøkt å være så åpne som mulig, slik at vi kunne få gode og utfyllende svar. Intervjuguiden ligger som vedlegg 1.

3.5 Innhenting av data

For å innhente nødvendig data, møtte vi prosjektmeglerne på deres kontor i Hamar, Oslo og Lillestrøm etter individuelle avtaler. Da vi er to på gruppen, var begge to med under alle intervjuene. Vi hadde forskjellige oppgaver for å ivareta informanten på best mulig måte. Oppgavene ble fordelt ved at den ene skrev og den andre stilte spørsmålene. Vi brukte i tillegg båndopptak.

Før intervjuene startet informerte vi om oppgavens problemstilling og formål, samt at intervjuene var anonyme. Intervjuene startet med at meglerne kort presenterte seg selv med alder, utdanning og hvor lang erfaringer de har innen eiendomsmegling og prosjektmegling. Hoveddelen av spørsmålene belyste teamene utfordringer, forskjeller, forsinkelser og klager ved prosjektsalg, og vi avsluttet med at informanten fortalte litt om motivasjonen til å drive med prosjektsalg fremfor bruktboligsalg.

3.6 Validitet og relabilitet

For å si noe om hvor god en undersøkelse er må man se på undersøkelsens validitet og relabilitet. Disse to begrepene betyr gyldighet og pålitelighet. Validitet handler om innsamlede data bidrar til å løse problemstillingen eller ikke, mens relabilitet handler om hvor troverdige dataene som er samlet inn er og om disse er påvirket av måten de er samlet inn på (Johannessen et al., 2010).

3.6.1 Studiens validitet

Validiteten måler hvor godt man får målt det undersøkelsen er ment for å måle. Vi mener vår oppgave har god validitet, da intervjuguiden tar for seg spørsmål som er rettet mot problemstillingen og er relevant for å løse oppgaven. Det som kan være med på å svekke oppgavens validitet kan være systematiske feil i form av tolkning av svarene, eller at informanten har misforstått eller svarer lite konkret. Dette har vi prøvd å unngå ved å bruke oppfølgingsspørsmål eller be informantene forklare noe nærmere dersom svarene var uklare. I tillegg brukte vi båndopptak som gjør at vi lettere kan gå tilbake dersom noen skulle være uklart.

3.6.2 Studiens reliabilitet

Reliabilitet knytter seg til undersøkelsens data – hvilke data som brukes, hvordan de samles inn og hvordan de bearbeides (Johannessen et al.,2010) Vårt utvalg består av fem informanter fra tre forskjellige byer på Østlandet. Utvalget kan dermed ikke generaliseres til majoriteten av prosjektmejlere i landet. Vi mener likevel at funnene våre er troverdige, da de kan gjelde for flere prosjektmejlere, da prosessene ikke skiller seg så mye fra de forskjellige foretakene. Dette ser vi også på undersøkelsen, da svarene går igjen hos flere av informantene. Vi mener dermed at man ville kommet frem til de samme resultatene om undersøkelsen ble gjentatt.

4. Analyse

Vi skal i dette kapittelet se nærmere på funnene som ble gjort under intervjuene. Ettersom vi har valgt en kvalitativ metode med flere dybdeintervju, må de forskjellige svarene analyseres og sammenlignes mot hverandre for å se på likheter og eventuelle ulikheter. Vi vil derfor dele inn svarene i forskjellige temaer som problemstillingen tar for seg: Forskjeller mellom bruktboligs salg, utfordringer ved prosjektsalg, og forsinkelser og klager. Til slutt vil vi se på

motivasjonen til å drive med prosjektmegling. Funnene i sammenligningen vil bidra til å få svar på problemstillingen for oppgaven.

4.1 utfordringer ved prosjektmegling

I intervjuene spurte vi informantene om spesielle utfordringer ved prosjektmegling. Det mange sa var at det mest utfordrende var å selge noe til kjøper som fysisk ikke eksisterte. Et prosjekt kan ofte gå over mange år før det ferdigstilles, og utfordringen for megleren er å gi potensielle kjøpere et best mulig inntrykk av hvordan prosjektet kommer til å se ut når det er ferdig. Virkemidler for å få til dette kan være tegninger og bilder av hvordan det skal se ut når det er ferdig.

Her er det viktig å gi mest mulig realistiske forventninger til hvordan det vil bli, slik at potensielle kjøpere ikke får forventninger som ikke er riktige og kan bli misfornøyd ved overtagelse, noe som igjen kan generere klager etter overtagelse. Det er derfor viktig å unngå eventuelle misforståelser. Megler må være tydelig samtidig som han skal markedsføre prosjektet på best mulig måte.

Vi har gjennom alle intervjuene lært mye om prosjektmegling og utfordringene denne type megling byr på. Det har vært veldig nyttig og interessant for oss som studenter og få lære om denne typen av boligsalg, i tillegg til bruktboligsalg. Når vi nå skal trekke noen konklusjoner ut fra informasjonen vi har fått fra informantene i intervjuene, er det mye interessant og gå inn i. Et hovedtrekk har vært at prosjektmegling innebærer en helt annen prosess enn bruktboligsalg. Denne prosessen knytter seg opp mot bustadoppføringslova og har denne loven som sitt hoved lovverk. Under prosessen har flertallet av meglerne vi har intervjuet, uttrykt at rigging av prosjektet er det som er mest utfordrende. Når vi ba om forklaring på dette, ble det sagt fra flere at rigging var å få alle forhold rundt prosjektet på plass for at det kan igangsettes. I forbindelse med dette kan det oppstå krevende utfordringer. Som prosjektmegler vil man gjerne ha i gang prosjektet fortrest mulig, men mye av det formelle må være på plass før dette kan skje.

En annen utfordring informantene uttrykte i intervjuene, er mulige personlige og økonomiske endringer hos kjøpere når slike prosjekt tar lang tid. For eksempel kan en kjøper ha bestemt seg for en leilighet i et prosjekt som skal ferdigstilles 2 år frem i tid. I løpet av denne tiden kan mye ha skjedd i kjøpers liv, som familieforøkelse, samlivsbrudd eller dødsfall. Økonomien

kan ha forandret seg, kanskje har man mistet jobben, gått ned i inntekt og ikke lenger har den økonomiske sikkerheten man hadde da man sa ja til leiligheten. Sykdom kan også være en faktor. Slike forhold må megler ta høyde for, og dette gir litt mer usikkerhet.

På spørsmål om hvilken fase i salget det oppstår flest utfordringer, svarte mange av informantene at de største utfordringene kom ved overtakelse. På dette tidspunktet i prosessen har kjøper gjerne høye forventninger og har kanskje sett for seg hvordan ting skal være. De har fått tegnet et bilde av megler og kanskje ventet lenge på at den nye boligen skal bli ferdig. Når kjøper fysisk til slutt får se boligen, kan skuffelsen bli stor hvis det ikke er som man hadde tenkt seg det. Dette kan være forhold som størrelse på rom, at utsikten eller solforhold ikke var som man trodde, eller interiør som kjøper ikke likte likevel.

4.2 Forskjeller

En annen viktig forskjell mellom prosjektsalg og bruktboligsalg er at eiendomsmegler ved prosjektsalg selger noe som ikke eksisterer enda, man må altså formidle prosjektet på best mulig måte, slik at potensielle kjøpere får en god forestilling om hvordan det kommer til å bli. For å kunne gjøre det må eiendomsmegler bruke hjelpemidler som tegninger og kan ikke ha visning som man ellers ville hatt ved bruktboligsalg. En annen forskjell er at det man selger er helt nytt. Ved bruktboligsalg selger eiendomsmegler noe som allerede er der og som kan ha feil og mangler på grunn av slitasje eller andre ting. Ved prosjektsalg er det et mye større tidsaspekt enn ved bruktboligsalg. Dette gjør at ting kan forandre seg mens prosjektet pågår. Informantene uttrykte også at man må også opptre mer som rådgivere i en slik prosess, noe som krever lang erfaring med prosjektmegling.

Mange av informantene i undersøkelsen ga også uttrykk for at en av fordelene med jobbe med prosjektmegling, er at det passer til en mer etablert livsstil. Man trenger ikke holde visninger på samme måte som ved bruktboligsalg noe som frigjorde mye fritid på kvelder og i helger. Dette passet bra for de som var i en fase i livet hvor de har barn og familie å ta hensyn til. Mange sa at bruktbolig salg passet dem bedre da de var yngre, for da hadde de ikke like mange forpliktelser og var dermed mer fleksible i forhold til arbeidstider sent på kvelden og i helger. Vi snakket derfor mye med informantene om hvordan forskjellige typer jobber passer til hvilken fase man er i livet. Mange ønsket mer stabilitet i en mer voksen og etablert fase av livet. Mange mente at det var mer stabilt og trygt og jobbe med prosjektmegling

4.3 Forsinkelser og klager

Det er enighet mellom informantene i at det sjeldent oppstår veldig store forsinkelser ved et prosjektsalg. Informantene forteller at dersom det oppstår en forsinkelse, er dette gjerne før byggingen starter. Årsaker til slike forsinkelser kan være at det ikke er tilstrekkelig salg. For meglerne vi intervjuet var det et forbehold om 50-60% solgte enheter, og dersom dette kravet ikke blir innfridd innen en viss tid vil det bli forsinkelser. Andre årsaker for forsinkelser kan være kommunal godkjenning, som f. eks naboklager for at bygget kan komme opp, at byggeprosjektet ikke har fått igangsettelse fra kommunen, eller at lån fra byggelånsbanken ikke er på plass. Samfunnsøkonomiske utfordringer som høy rente og nedgangstider vil også påvirke prosjektsalg, da dette er med på å stoppe opp byggingen. Dersom slike situasjoner oppstår, vil byggestarten bli utsatt, og det vil bli en forsinkelse i henhold til tidsplanen. Informantene mener dermed at forsinkelser primært oppstår før byggingen starter.

Som beskrevet i teorikapittelet vil store forsinkelse gå utover utbygger på en svært negativ måte. Dersom overleveringen ikke skjer til avtalt tid, har kjøperen krav på dagmulkt opptil 100 dager. Informant 3 forteller at dersom kjøper har krav på dagmulkt, er det viktig at megler har ivaretatt kjøpernes rettigheter her, med henhold til når de har rett til dette. Ingen utbyggere ønsker at det skal oppstå dagmulkt, da dette kan bli fryktelig dyrt. For å unngå forsinkelser forteller informant 1 og 5 at utbygger ofte setter opp en minimum og maximum tid der prosjektet skal være ferdig. Dette betyr at utbygger kan sette inn litt ekstra tid i tidskjemaet, slik at dersom det oppstår en forsinkelse har de tid til å rette opp dette og hente seg inn til den endelige overtakelsesdatoen. De forklarer videre at endelig innflytningsdato som regel ikke blir gitt til selger før 6-12 uker før endelig overtakelse, slik at utbygger har rimelig kontroll på prosjektet innen denne tiden, noe som de andre informantene samtykker i.

Informantene forteller videre at dersom det i løpet av byggeperioden skulle oppstå et problem som fører til forsinkelse, må det gis beskjed til kjøper i god tid, gjerne flere måneder til et halvår år før bygget skulle vært ferdig, slik at kjøper kan tilpasse seg. Denne informasjonen må gis skriftlig. I slike tilfeller kan kjøperen velge om han fortsatt vil stå ved avtalen. Så lenge det blir informert om forsinkelsen i god tid, forteller objektene at dette pleier å gå bra. I tilfeller der det kan oppstå så store forsinkelser at dagmulkt perioden på 100 dager overskrides, har kjøper rett på erstatning, eller kan velge å heve kjøpet. Informantene forteller at det heldigvis er det sjeldent det oppstår slike situasjoner.

Det er også enighet blant informantene om at det svært sjeldent oppstår klager underveis i et prosjekt, og i tilfelle er dette ved overtakelsen av boligen. De forteller at hovedgrunnen til klagen er at kjøperen føler at han ikke har fått det han var lovet etter kjøpsavtalen. Eksempler på dette kan være at størrelsen på et rom kan avvike fordi en sjakt må gå gjennom boden og den dermed blir mindre i forhold til tegningene, at materialvalg ikke stemmer med prosjektet, eller at utsikten ikke blir som tenkt fordi det har kommet opp et nytt bygg ovenfor eller at utsikten varierer i forhold til årstidene. Kjøper har rett til å få utført tilleggsarbeid for opptil 15 % av kjøpesummen, og det er ofte ved slike tilvalg ting kan gå galt, da dette er utenom standarden.

Informant 5 forteller at noen uker før overtakelse, blir kjøperne innkalt til en forhåndsbefaring. Der kan de kan gi innspill til eventuelle feil og mangler. Etter bustadsoppføringslova §15, skal det føres en overtakelsesprotokoll ved overtakelsen. Slike anmerkninger som er nevnt ovenfor, føres inn i overtakelsesprotokollen og må utarbeides dersom kjøper har krav på dette. Etter et år har kjøper rett til en ettårsbefaring. Dersom kjøper har oppdaget feil etter overtakelsen, kan dette utarbeides på denne befaringen. Dette gjelder ofte kosmetiske feil. Større feil som at kjøperen ikke får låst døren eller at det mangler strøm skal meldes og utarbeides straks det oppdages etter overtakelsen og ikke ventes til ettårsbefaringen. Utover ettårsbefaringen har kjøper en reklamasjonsfrist på 5 år og garanti etter bustadsoppføringslova § 12.

Alle informantene er enige at det sjeldent oppstår store feil, da det er strenge forskriftskrav til nye boliger, som norsk standard eller TEK10. Informant 4 forteller at når man kjøper noe nytt er dette et håndverk, og da er det toleranseklasser for hvor skjev en vegg, gulvet eller en sprekk kan være. Dette er det opplyst om i norsk standard. Han forklarer videre at det er viktig at kunden forstår at leveransen nødvendigvis ikke er helt plettfri og at det heller ikke er krav til dette. Eiendomsmegler bør informere om at kjøperen setter seg inn i norsk standard og forstår at det kan oppstå avvik. Dersom kunden har kunnskap om dette oppstår det sjeldent klager.

Informantene mener at kjøper kan ha en oppfatning basert på hva eiendomsmegleren har sagt. Eiendomsmegler er en selger, og kan gjøre feil ved ikke å innhente god nok informasjon, og opptre mer som en selger enn en mellommann. Dette vil ikke være god meglerskikk. Som eiendomsmegler har du undersøkelse- og opplysningsplikt etter eiendomsmeglingsloven § 6-7, som skal sørge for at kjøperen får de opplysningene han har grunn til å regne med. Det meste bunner i at kjøper ikke har satt seg godt nok inn i salgsdokumentene. Informantene forteller at dette er kjøper selv ansvarlig for, men en god megler må påse at kjøper har forstått

og satt seg inn i dette. Dersom det ikke er inntatt i prospektet, er det utbygger som sitter med hovedansvaret da han er profesjonell, men her har også megler et rådgivningsansvar. Hvis utbygger har laget illustrasjoner som viser en helt annen utsikt enn det som er den reelle, er det ikke alltid megler kan belastes for dette, da dette som oftest er informasjon som bare utbygger sitter med. Informant 3 sier at: *«det er viktig å huske på at selv om utbygger er profesjonell, er det ikke alltid de er de mest profesjonelle»* Informant 5 forklarer at eiendomsmegler ofte synonymiers med utbygger, og får skyld i forhold på utbyggers side. Man må ikke glemme at eiendomsmegler en nøytral mellommann. Det er sjeldent det er eiendomsmegleren som er problemet, men problemene er på utbyggers hånd. Klagene som oppstår vil derfor være utbyggers ansvar da det er han som har ansvar for leveransen.

4.4 Motivasjon

Flere av informantene fortalte at de ble litt lei av å jobbe med salg av bruktboliger etter lang tid i bransjen. Hovedgrunnen til dette var hele tiden å jakte etter nye oppdrag og dra fra befaring til befaring. Prosjektmebling er i motsetning til dette langsiktig, og du er dermed økonomisk sikret i en lang periode, noe som gir en trygghet i stedet for å «løpe etter lønn», som informant 2 beskrev det. Flere av objektene fremhevet at prosjektmeblere har en mer normal arbeidstid, i selv om man også her må være tilgjengelig hele tiden. Etter lengre perioder som bruktboligmegler, følte et av informantene at han ville jobbe med noe annet og lære noe nytt.

Flere av informantene synes det er motiverende å være en aktiv del i å utforme prosjekter og opptre som en rådgiver, noe som også er en av de store forskjellene fra bruktboligsalg. Man får da følelsen av å skape noe, og ikke kun selge noe, eller være et mellomledd i en transaksjon. Informant 5 forklarte at flere av hans prosjekter ser litt annerledes ut, nettopp fordi han har fått lov til å bidra i utformingen. Han forklarer videre at dersom megleren blir involvert i en tidlig fase, kan han sette premisser for hva som blir bygget og bestemme målgruppen for prosjektet. Er man en dreven megler må megleren i mange tilfeller korrigere arkitekter, da det for eksempel ikke er nok bad, soverom osv. Utbygger har fokus på materialer og effektiviteten på bygget, mens megler er kjøpers og markedets representant og kan tilpasse boligene til hva det er behov for.

Eiendomsmeglerne vi intervjuet beskriver prosjektmebling som et svært spennende, annerledes og artig yrke, og flere av dem anbefalte oss å velge denne retningen.

5. Konklusjon

Vi har i denne oppgaven hatt som mål å finne meglers utfordringer ved prosjektsalg. Vi har tatt utgangspunkt i fem forskjellige informanter, som alle jobber med prosjektmegling. Vi oppsummerer denne oppgaven med våre hovedfunn fra analysen av materialet fra undersøkelsen.

Når det gjelder hva som er de største utfordringene ved prosjektsalg har vi kommet frem til fire konklusjoner. Vi starter med å konkluderer at det er en stor utfordring for eiendomsmeglere å selge noe som ikke eksisterer. Det kan ofte være et jorde eller en tomt, og det kan være utfordrende og formidle til potensiell kjøper hvordan prosjektet vil bli når det er ferdigstilt. Det kan derfor være krevende for en kjøper og binde seg til en avtale. Kjøper kan trenge mer tid og overbevisning for å kunne binde seg til avtalen.

Videre konkluderer vi med at en annen stor utfordring er at kunden kan misforstå eiendomsmegler, og oppfatte ting feil. Det er derfor viktig som prosjektmegler å følge kunden nøye opp underveis, slik at de har samme oppfatning av hvordan prosjektet vil være når det er ferdigstilt. Dersom det oppstår en feil vil dette gå utover mange kjøpere, da det kanskje er et prosjekt med mange antall leiligheter, i motsetning til bruktboligsalg hvor feil eller mangler kun rammer en kjøper.

Vi vil også konkludere med at siden prosjektmegling går over flere år kan ting oppstå i kjøpers liv. Ting kan forandre seg både økonomisk og på det personlige plan og dette kan ha mye å si for om kjøper kan holde avtalen. Dersom kjøper ikke kan overta som leiligheten som avtalt, må megler og utbygger sammen finne en løsning på dette.

Til slutt vil vi konkludere med at man møter forskjellige utfordringer i de forskjellige fasene av salget, men meglerne mener at utfordringene er størst ved rigging av prosjektet og overtakelse. Rigging av prosjektet vil si å få alle forhold på plass for å kunne sette i gang prosjektet. Ved overtakelse kan det oppstå utfordringer hvis kjøper har hatt andre forventninger eller blir skuffet over resultatet av hvordan boligen har blitt.

Når det gjelder forskjellene fra prosjektmegling og bruktboligsalg konkluderer vi med at de største forskjellene er at prosjektmegling blir regulert av bustadsoppføringslova, og ikke avhendingslova som ved bruktboligsalg. Loven tar for seg at selger er profesjonell, og kjøper er forbruker. En annen stor forskjell som vi også konkluderer med er at eiendomsmegler ofte

opptrer mer som en rådgiver ved prosjektmegling. På grunn av dette kan de være mer delaktig i utformingen av prosjektet og tilpasse prosjektet til hva markedet etterspør.

Når det gjelder forsinkelser og klager konkluderer vi med at dette oppstår sjeldent. Dersom det oppstår en forsinkelse er dette gjerne før byggingen starter. Årsaken til dette kan være at det ikke er tilstrekkelig salg og prosjektet ikke kommer i gang til planlagt tid, eller at kommunale godkjenning ikke er gitt. Vi konkluderer dermed med at forsinkelser gjerne oppstår før byggingen starter.

Dersom det oppstår klager skjer er dette gjerne ved overtakelse av boligen. Hovedgrunnen til klagene er ofte at kjøper føler han ikke har fått det han har kjøpt etter avtalen. Det oppstår sjelden store feil siden det er strenge krav til nye boliger. Dersom kundene setter seg inn i disse kravene oppstår det sjelden klager. Vi har også sett på at kjøper kan ha få en spesiell oppfatning ut fra hva eiendomsmegler har sagt, det er derfor viktig at eiendomsmegler opptrer som en mellommann og ikke bare som selger. Kjøper er selv ansvarlig for å sette seg inn i salgsdokumentene. Eiendomsmegler kan ofte få skyld for forhold som er på utbyggers side. Vi konkluderer med at problemene som kan oppstå først og fremst vil være på utbyggers hånd, da det er han som har hovedansvaret for prosjektet og leveransen.

Vi har nå sett på forskjeller og utfordringer som kan oppstå ved prosjektmegling. Det er mange utfordringer og problemer som kan oppstå underveis i et prosjekt, men alle meglerne vi har intervjuet har likevel uttrykt at dette er et svært interessant og spennende yrke som de trives godt med. Vi konkluderer med at utfordringene prosjektmeglerne møter er krevende, men dette er med på å gjøre yrket spennende og motiverende å jobbe med.

Litteraturliste

- Artsen,E & Borge, L .(2013) .*Ferdigattest og midlertidig brukstillatelse*. Lokalisert på <http://www.bustadoppforingslova.no/artikler/ferdigattest-og-midlertidig-brukstillatelse/> (lest 26.02.2016)
- Artsen,E & Borge, L .(2013) . *Formidling av bolig under oppføring – prosjektmegling*. Lokalisert på <http://www.bustadoppforingslova.no/artikler/prosjektmegling-formidling-bolig-under-oppforing/> (lest 15.02.2016)
- Askbo, H. (s.a.). *Satser på nybolig*. Lokalisert på <http://www.dnbeiendom.no/altombolig/nybygg/satser-pa-nybolig/> (lest 25.03.2016)
- Boligprodusentene. (2016). *God start på boligbyggingen i 2016*. Lokalisert på <http://boligprodusentene.no/nyheter/god-start-paa-boligbyggingen-i-2016-article1023-151.html> (lest 25.03.2016)
- Bråthen, T.& Solli, R.M (2011). *Lærebok i praktisk eiendomsmegling del 1*. Oslo: Norges eiendomsmeglingsforbund
- Bråthen, T & Solli, R.M (2012). *Lærebok i praktisk eiendomsmegling del 2*. Oslo: Norges eiendomsmeglingsforbund
- Eiendomsmegler1. (2016). *Planlegging*. Lokalisert på <https://www.eiendomsmegler1.no/nybygg/hedmark/informasjon-til-utbyggere/overtakelse-og-brukstillatelse/> (lest 26.02.2016)
- Finanstilsynet. (2007). *Nytt regelverk for eiendomsmeglingsvirksomhet*. Lokalisert på <http://www.finanstilsynet.no/no/Artikkelarkiv/Rundskriv/2007/Nytt-regelverk-for-eiendomsmeglingsvirksomhet/> (lest 28.01.2016)
- Johannessen, A. Tufte, P. A. & Christoffersen, L. (2011). *Instruksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. 4.utgave. Oslo: Abstrakt forlag
- Nav. (2015). *Grunnbeløpet i folketrygden*. Lokalisert på <https://www.nav.no/no/NAV+og+samfunn/Kontakt+NAV/Utbetalinger/GrunnbeloPET+i+folketrygden> (lest 07.02.2016)
- Norges eiendomsmeglerforbund. (s.a.).*Viktig informasjon til kjøper av bolig og fritidseiendom under oppføring*. Lokalisert på <http://docplayer.no/912051-Viktig-informasjon-til-kjoper-av-bolig-og-fritidsbolig-under-oppforing.html> (lest 25.03.2016)

-
- Wefling, C. (2012). *Bustadsoppføringslova – en praktisk juridisk håndbok*. Cappelen Damm

Vedlegg

Vedlegg 1 – Intervjuguide

Introduksjon

- Hvor gammel er du?
- Hvilken utdanning har du?
- Hvor lenge har du vært eiendomsmegler?
- Hvor lang erfaring har du med prosjektmegling?

Nøkkelspørsmål

Forskjeller:

- Hva er de største forskjellene fra prosjektsalg og bruktboligsalg?
- Kan du fortelle om gangen i salgsfasen, fra befaring til overtakelse.

Utfordringer

- Hvilke utfordringer kan oppstå underveis i prosjektsalg?
- I hvilke fase av salget oppstår det flest utfordringer, og hva er disse?

Forsinkelser og klager

- Oppstår det ofte forsinkelser? Hva skjer ved en forsinkelse?
- Hvis det oppstår forsinkelser, hva er den vanligste grunnen?
- Oppstår det mye klager under et prosjektsalg? Om det gjør det, skyldes klagene forhold på meglers eller utbyggers side?

Avslutning

- Hva motiverer deg til å drive med prosjektmegling, og hvorfor har du valgt å jobbe med dette fremfor megling av bruktboliger?

Takk!

