



Avdeling Rena

Kathrine Gjersem Trygstad

Fordypningsoppgave

Hvilken fordeler og ulemper står partene ovenfor ved
privat bolighandel?

What advantages and disadvantages are parties facing in private property sales?

Bachelor i eiendomsmegling

2017

Samtykker til utlån hos høskolebiblioteket

JA NEI

Samtykker til tilgjengeliggjøring i digitalt arkiv Brage

JA NEI

Innholdsfortegnelse

Norsk sammendrag	4
Engelsk sammendrag (Summary)	5
1 Innledning	6
<i>1.1 Problemstilling</i>	6
2 Teori	7
2.1 Ønske om privat bolighandel	7
2.2 Forbrukerombudet og privatsalg	8
2.3 Eiendomsmeglernes rolle	8
2.4 Muligheten til å sette bort deler av oppdraget til megler	9
2.5 Eiendomsmeglingsloven	9
2.4.1 God meglerskikk	10
2.5 Avhendingsloven	11
2.6 Innhente og kontrollere opplysninger	13
2.7 Eierskifteforsikring og boligkjøperforsikring	14
3 Metode	15
3.1 Valg av metode	15
3.2 Utvalg av informanter	16
3.3 Gjennomføring av undersøkelsen	17
4 Analyse og drøfting	17
4.1 Selgers utfordringer	17
4.2 Kjøpers utfordringer	20
4.3 Forståelse for eget ansvar	21
4.4 Grunnen til privat bolighandel og hvordan imøte komme konkurransen	22
4.5 Utviklingen av bransjen	22
5 Konklusjon	23
5.1 Konklusjon	23
Referanseliste	25
Vedlegg - Intervjuguide	27

Norsk sammendrag

Formålet med undersøkelsen er å undersøke om kjøper og selger ved privat bolighandel er oppmerksom på deres ansvar og plikter dersom handelen foregår uten bistand fra megler. Dette blir besvart gjennom undersøkelsens problemstilling «Hvilke fordeler og ulemper står partene ovenfor ved privat bolighandel?» og delproblemstillinger som omhandler hvilken del av oppdraget som vil være mest kritisk og om avhendingslovens bestemmelser ivaretar forbrukere ved privat bolighandel.

Teorien i oppgaven bygger på partenes ansvar etter avhendingsloven og eiendomsmeglingsloven. Forbrukerombudets synspunkter til ”gjør det selv”-løsninger og grunner til privat bolighandel diskuteres også.

Undersøkelsen ble gjennomført med kvalitative intervjuer der strategisk utvelgelse ble benyttet. Utvalget besto av et homogent utvalg bestående av fem eiendomsmeglere, der strukturerte intervjuer ble brukt.

Informantene i undersøkelsen ser kritisk på bolighandel der megler utelates fra store deler av oppdraget og at avhendingsloven alene ikke verner partene nok. De påpekte at kjøper og selger vil stå uten mulighet for å få råd og veiledning fra megler, som skal være en nøytral mellommann med omsorg for begge parter interesse. Og at både kjøper og selger mangler kunnskap om egne rettigheter og plikter.

Informantene mente selgers største utfordringer er opplysningsplikten etter avhendingslovens regler. Selger er selv ansvarlig for å innhente opplysninger, tyde og videreformidle disse på en tilfredsstillende måte, selv ved bistand fra megler. Informantene mente at dersom handelen foregår uten bistand fra eiendomsmegler, øker risikoen for erstatningsansvar.

Informantene påpekte også at kjøper står uten en nøytral mellommann som er pliktig til å ivareta kjøpers interesser og som har kvalitetssikret arbeidet. Erfaring fra informantene er at kjøper sjelden er klar over plikten til å undersøke eiendommen før bindende avtale.

Når vi ser på fordelene ved privat bolighandel, kom det frem at utvalget mener pris er den avgjørende faktoren og den eneste som ble avdekket i undersøkelsen. Her må man sette utgifter til meglers vederlag, og verdien av å bruke profesjonell eiendomsmegler opp imot hverandre.

Engelsk sammendrag (Summary)

The object of the study to inspect whether the buyer and the seller who choose private property sales are aware of their responsibilities and duties if the deal is done without the assistance of a relator. This is answered through the research issue "What are the advantages and disadvantages of the seller and the buyer in private housing?" And sub-issues that deal with which part of the assignment that will be most critical and the provisions of the disposal protect consumers in private property sales.

The theory in the paper is based on the buyer and the seller responsibility after the disposal and the property broker act. The consumer Ombudsman point of view to "do it yourself"-solutions and reasons to private property sales is also discussed.

This study was completed with qualitative interviews where strategic selection was used. The selection consisted of a homogeneous selection of five real estate agents.

The informants of the investigation are critical to property transactions where relator is left out from the assignment and that the disposal alone does not protect the seller and the buyer enough. They pointed out that the seller and buyer would be unable to get advice and assistance from a broker, who would be a neutral mediator who care for both buyers and sellers interest. And that both the buyer and the seller are missing knowledge about their own rights and duties.

The informants meant that the sellers biggest challenges are the duty of disclosure according to the rules of the disposal. Seller is responsible for obtaining information, suggesting and disseminating them in a satisfactory manner, even if broker is used. They believed that if the trade is done without the assistance of a broker, the risk of liability increases.

The informant pointed also out that the buyer is without a neutral mediator who is required to protect the buyer's interests and has quality assured the work. Experience from the informants is that the buyer rarely is aware of the duty to investigate the property before a binding agreement.

When we look at the benefits of private property sales, it emerged that the selection means that the price is the crucial factor and the only one discovered. Here you should put expenses to the realtor's compensation, and the value of using professional realtor against each other.

1 Innledning

Stadig flere'' gjør det selv''-løsninger blir tilbudt i markedet, noe som gjør det enklere enn noen gang å selge egen bolig. Tjenestene lokker med å være et rimeligere alternativ enn å få bistand av eiendomsmegler i salg av bolig og fritidseiendom.

Elisabeth Lier Haugseth i forbrukerrådet uttaler «Vi ønsker løsninger som kan gjøre bolighandelen enklere og rimeligere velkommen, men forbrukerne skal få klar og tydelig informasjon om hva det innebærer» (Forbrukerombudet, 2017). I en tung lovregulert bransje er det nødvendig at forbrukerrådet og eiendomsmeglere stiller krav til'' gjør det selv''-løsninger. Fortsetter denne utviklingen er dette trolig en substitutt for eiendomsmeglere som kommer til å vokse og prege bransjen i fremtiden.

I eiendomsmeglingsloven er megler pliktig til å følge en rekke bestemmelser med omsorg for begge parters interesse, og gjennomføre oppdraget på en sikker, ordnet og effektiv måte. Videre må avhendingsloven følges, både av eiendomsmeglere, og av privatpersoner. Denne loven har klare bestemmelser om kjøpers undersøkelsesplikt, selgers opplysningsplikt og bestemmelser dersom avtalebrudd eller mangler på eiendommen oppdages.

Jeg vil gjennom denne oppgaven belyse fordeler og ulemper partene står ovenfor ved kjøp og salg av bolig privat, og hva eiendomsmeglere må gjøre for å tilføre merverdi for kunden, slik at kunden skal velge megler, fremfor å gjøre jobben selv.

1.1 Problemstilling

For å finne svar på hvilke fordeler og ulempe selger og kjøper står ovenfor ved kjøp og salg av bolig, uten bruk av eiendomsmegler, har jeg valgt å formulere valgt problemstilling slik:

«Hvilke fordeler og ulemper står partene ovenfor ved privat bolighandel?»

Delproblemstillinger:

1. Hvilken del av oppdraget vil være mest kritisk?
2. Blir forbrukere god ivaretatt av avhendingslovens bestemmelser alene?

Oppgaven vil i andre kapittel ta for seg relevant teori for å besvare valgt problemstilling. Tredje kapittel vil jeg redegjøre og begrunne valgt metode samt redegjøre for utvalgskriteriene og gjennomgangen av undersøkelsen. Fjerde kapittel analyseres dataene jeg har innhentet. Disse dataene vil bli drøftet opp imot valgt teori. Femte kapittel vil inneholde en konklusjon av oppgavens problemstilling.

2 Teori

I dette kapittelet ønsker jeg å belyse relevant teori fra pensum som kan besvare min problemstilling.

2.1 Ønske om privat bolighandel

I en forskningsrapport gjennomført av Mary Ann Stamsø "Holdninger til eiendomsmeglere og grunner til å selge selv" viser at 71 prosent av befolkningen ønsker å benytte eiendomsmegler ved boligsalg. Her viser det seg at den viktigste årsaken til å velge megler er at arbeidet med å selge bolig selv er for omfattende (Stamsø, 2012, s. 9). På grunn av denne omfattende prosessen der store verdier er innblandet, er 27 prosent redde for å gjøre feil, 10 prosent ønsker ikke å ta ansvar for så store verdier og 10 prosent er bekymret for å ikke oppnå ønsket verdi for sin bolig (Stamsø, 2012, s.9).

I denne rapporten kommer det også fram at hovedårsaken til å selge bolig selv, er på grunn av høy provisjon til megler, mens 27 prosent av respondentene mente de kan gjøre en like god jobb som eiendomsmegleren (Stamsø, 2012, s. 31).

Ser vi på geografiske forskjeller kommer det frem i rapporten at det er noe forskjeller mellom holdninger på å selge selv og benytte eiendomsmegler i byene og i mer usentrale strøk.

I byene ser det ut til at respondentene ikke har like stor redsel for å håndtere de høye verdiene som bolighandel medfører, som de respondentene som bor utenfor de største byene.

Ønsket om å selge boligen selv øker også noe i takt med utdanning og inntektsnivå (Stamsø, 2012, s. 9).

Av representantene i undersøkelsen som skal kjøpe bolig, sier halvparten at de ønsker at handelen gjennomføres med megler som mellommann. Mens kun 28 prosent oppgir at det ikke er avgjørende, men at de ønsker at en profesjonell part som megler eller advokat har ansvaret for oppjøret (Stamsø, 2012, s. 38).

2.2 Forbrukerombudet og privatsalg

Forbrukerombudet har den siste tiden uttalt seg i media at det kan være utfordrende å benytte ulike ”gjør det selv”- løsninger ved privat boligsalg. Her fremmer Gry Nergård fra forbrukerombudet at konsekvensene for både kjøper og selger kan bli store dersom noe går galt i salgsprosessen. Er ikke opplysningsplikten oppfylt av selger, kan kjøper føle seg lurte og selger kan risikere å måtte håndtere kjøpers krav på prisavslag, erstatning og heving (Strømnes, 2016).

Forbrukerombudet har også uttalt at PROPR.no som er en mye omtalt ”gjør det selv”- tjeneste innenfor privatbolighandel, er villedende med sine markedspriser, i og med at forbrukere kan velge bort bistand fra PROPR til å innhente opplysninger om objektet. Kjøper har dermed ikke garanti for at selger oppfylder sin opplysningsplikt, selv om PROPR blir benyttet til deler av gjennomførelsen av oppdraget (Mikalsen, 2017).

Forbrukerombudet ønsker videre å klargjøre forskjellen mellom bistand fra eiendomsmegler i prosessen, og det å selge eller kjøpe bolig privat, samt tydelig prisinformasjon om tjenestene og gjøre disse forbrukervennlige (Forbrukerombudet, 2017).

” For mange kan det være et godt alternativ å kutte kostnader med bolighandelen ved å ta i bruk nye løsninger og gjøre jobben selv. Men da skal ikke markedsføringen gi uttrykk for at det er tryggere, enklere eller billigere å bruke tjenestene enn hva som er tilfelle.”

Elisabeth Lier Haugseth (Forbrukerombudet, 2017)

2.3 Eiendomsmeglernes rolle

Etter eiendomsmeglingsloven (2007) §1-2 defineres eiendomsmegling ved at eiendomsmegler skal opptre som mellommann. For å forstå mellommannsbegrepet og dens betydning, må man se på forarbeidene ot.prp.nr.16 (2006-2007) punkt 4.2. Den sentrale betydningen av begrepet er at en selvstendig mellommann opptrer for fremmed regning og risiko. Med fremmed regning menes at eiendommen ikke må tilhøre vedkommende (Finansdepartementet, 2006, s. 15-16). Skjer omsetningen av handelen for tredjemanns regning og risiko, er vi dermed innenfor mellommannsbegrepet. Men derimot ikke når man som selger selv har risikoen, da snakker man om egenhandel.

Egenhandel foregår dermed når en privatperson selv selger egen bolig, uten bruk av mellommann. Man handler da for egen regning og risiko, og tap eller gevinst tas på egen regning (Bråthen & Solli, 2014, s. 19). Ved dette tilfelle er man da utenfor eiendomsmeglingslovens bestemmelser.

2.4 Muligheten til å sette bort deler av oppdraget til megler

Oppdragstaker står fri til å sette bort deler av arbeidet til megler. Forarbeidene ot.prp.nr. 16 (2006-2007) henviser til Falkanger- utvalget som lister opp en rekke sentrale faser i oppdraget som er avgjørende for om handelen faller inn under et mellommannsforhold. De mest sentrale fasene gjelder salgsarbeidet som omfatter kunngjøring og visninger, de egentlige salgsforhandlingene der enighet mellom partene skapes, og utforming av kontrakt og kontraktinngåelse (Finansdepartementet, 2006, s. 16).

I tillegg vil det ved bare bistand av det økonomiske oppgjøret være tilstrekkelig for at arbeidet faller inn under ett mellommannsforhold (Finansdepartementet, 2006, s. 16)

2.5 Eiendomsmeglingsloven

Eiendomsmeglingsloven fra 29 juni 2007 legger til rette for at omsetning av fast eiendom ved bruk av profesjonell mellommann skal skje på en sikker, ordnet og effektiv måte. Det skal legges til rette for at partene i handelen mottar uhildet bistand i gjennomføringen av oppdraget (2007, §1-1). Definisjonen av mellommannsbegrepet ble tidligere diskutert, og forbrukere ble fritatt fra eiendomsmeglingsloven der kjøp og slag skjer uten bistand fra mellommann.

Derimot er eiendomsmegler, som nøytral mellommann, pliktet til å følge eiendomsmeglingsloven. Loven er i utgangspunktet en preseptorisk lov. Etter §1-3 kan en rekke forhold kun fravikes når handelen skjer utenfor forbrukerforhold (Rosén & Torsteinsen, 2013, s. 60-61). Dette bidrar til at handel ved bruk av mellommann, ivaretar forbrukerens rettigheter på en bedre måte enn ved privat bolighandel, ettersom megler er pliktig til å ivareta både kjøper og selgers interesser.

Her ønsker jeg spesielt å utdype meglers rolle i budrunde og de paragrafer som regulerer at budrunden, som er en vesentlig del av oppdraget, foregår på en ordnet og sikker måte.

For at eiendomsmegler skal kunne opptre som en nøytral tredjepart i en budrunde, er det viktig å ivareta oppdragsgivers interesse om å få markedet til å gi høyest mulig pris, samtidig som nøytraliteten til kjøper ivaretas. I meglers arbeid med å øke interessen på boligen i håp om å bidra til flere budgivere, er det viktig at megler holder seg nøytral, og ikke ser sin økonomiske gevinst dersom megler har provisorisk vederlag. Ved håndtering av budrunden er ansvarlig megler pålagt å følge eiendomsmeglingsloven (2007) §6-3 som gjelder god meglerskikk. Her er det viktig at begge parter føler at deres interesser er ivaretatt og at de får råd og opplysninger som har betydning for gjennomføringen av avtalen.

Videre henviser §6-10 i eiendomsmeglingsloven (2007) til forskriften om eiendomsmegling (2007) om regler som gjelder føring av budjournal og oppdragstakers plikt ved budgivning. Megler skal tilrettelegge slik at budrunden foregår forsvarlig ved å avpasse tempo, informere interessenter skiftelig om budet størrelse, forbehold og akseptfrist. Bekrefte finansiering og kontakte selger for å informere om budet. Etter nye regler fra finanstilsynet i rundskriv 16.10.2013, gjeldende fra og med 01.01.2014, må megler påse at første bud har fremlagt legitimasjon og signatur av budgiver.

I forskrift om eiendomsmegling (2007) §6-3 første ledd, kommer det fram at megler skal oppfordre selger til å ikke ta imot direkte bud fra budgiver, men henviser budgivere til megler. Begrunnelsen er dersom selger og budgiver er forbruker, faller forholdet utenfor eiendomsmeglingslovens bestemmelser og partene er ikke lenger pliktig til å følge forskriftens bestemmelser.

Kjøper mister da lovgivning som sikrer at budrunden foregår på en korrekt og ordnet måte, og uten krav om budjournal mister kjøper oversikt over deltagerne i budrunden og akseptfristene.

2.4.1 God meglerskikk

Etter eiendomsmeglingslovens bestemmelser er eiendomsmegler bundet til å opptre med omsorg for begge parters interesse slik det kommer fram i eiendomsmeglingsloven (2007) §6-3” God meglerskikk”. Her dekkes de forhold som ikke spesifikk kommer fram i lovens mange bestemmelser.

Med omsorg skal megler forsøke å gjennomføre oppdraget så godt som mulig, uten ett bestemt resultat (Rosén & Torsteinsen, 2013, s. 221). I normaltillfeller hviler det forskjellige interesser hos partene. Selger ønsker som oftest høyest pris for sin eiendom, samtidig som kjøper ønsker det motsatte.

Megler må da få enighet mellom partene, samtidig som han plikter å gi kjøper og selger råd og opplysninger som har betydning for handelen etter eiendomsmeglingsloven (2007) §6-3 (2). Megler er kontraktsrettslig pliktet til å ha omsorg for oppdragsgivers interesser. Kjøper har samtidig rett til nøytral opptreden fra megler, der råd og veiledning skal foregå i henhold til selges interesser (Rosén & Torsteinsen, 2013, s. 221).

I vurdering om eiendomsmegler har en egen økonomisk interesse for handelen, bør det stilles spørsmål ved de tilfeller der vederlaget er provisjonsbasert, som etter eiendomsmeglingsloven (2007) §7-2 (4) krediteres oppdragsgiver. I Norges offentlige utredninger NOU 2006: 1, ble det stilt spørsmål til meglers omsorg for begge parters interesse ettersom meglers vederlag krediteres selger, som er oppdragsgiver (Eiendomsmeglingsutvalget, 2006, s. 84).

” Bruk av megler bygger på tillit, og det er avgjørende for tilliten til megleren at vedkommende ikke har annen egeninteresse i handelen enn kravet på vederlag for sitt arbeid. Har megleren andre egeninteresser i oppdraget, vil det lett kunne oppstå interessekonflikter mellom oppdragsgivers forventning om lojalitet/medkontrahentens forventning om nøytralitet og den eller de øvrige interessene megleren forfølger”

(Eiendomsmeglingsutvalget, 2006, s. 85).

2.5 Avhendingsloven

Avhendingslova fra 3 juli 1992 gjelder overdragelse av fast eiendom og regulerer forholdet mellom kjøper og selger ved handel av bruktbolig. Loven gjelder ved frivillig salg, gave, byttehandel, når man er sameiepart og ved salg av eierseksjoner og tomtefesterett.

Fast eiendom betegnes som bygninger eller objekt som er varig bundet på eiendommen (2012, §1-1). Loven regulerer de krav selger har dersom mangler oppdages, jf. avhendingsloven (1992) §4-8. Her kan kjøper kreve retting, prisavslag, heve handelen, kreve skadebot eller holde tilbake kjøpesummen. Loven kan likevel fravike ved avtale, men likevel ikke til ugunst for kjøperen i et forbrukerkjøp. Ved forbrukerkjøp menes kjøp av eiendom når kjøperen er en fysisk person, som ikke handler som ledd i næringslivsvirksomhet (2012, §1-2).

Privat bolighandel kan derfor regnes som et forbrukerkjøp, og faller innenfor avhendingslovens bestemmelser.

Her ønsker jeg å utdype opplysningsplikten til selger etter avhendingsloven (1992) §§3-7 og 3-8, undersøkelsesplikten kjøper er underlagt etter §3-10, og klausulen ” solgt som den er” §3-9, uavhengig om bolighandelen foregår privat eller med bistand fra profesjonell mellommann.

Bestemmelsene om selgers opplysningsplikt er ufravikelige i forbrukerkjøp og gjelder bestemmelser om mangelfulle og uriktige opplysninger gitt fra selger (Bergsåker, 2012, s. 244). Megler er langt mer erfaren i arbeidet med å innhente og informere om opplysninger som kan ha betydning for avtalen, og som er av interesse for interessenter, enn forbrukere er ved ett privatsalg (Bråthen & Soli, 2014, s. 80). Megler må derfor informere selger om sitt ansvar. Er det forhold ved eiendommen der selger har forsømt sin opplysningsplikt, eller gir uriktig informasjon, kan selger komme i erstatningsansvar ovenfor kjøper etter avhendingsloven (1992) §§3-7 og 3-8, uavhengig av om megler en benyttet eller ikke.

Kjøper har en undersøkelsesplikt etter avhendingslovens (1992) §3-10. Denne bestemmelsen er ufravikelig i forbrukerkjøp og regulerer kjøperens undersøkelse av eiendommen før bindende avtale er kommet i stand, og §4-9 regulerer kjøpers undersøkelse etter overtagelse. Her understrekes det at undersøkelsesplikten etter overtagelse stilles sterkere, enn undersøkelsen kjøperen gjorde på visning, altså før bindende avtale (Bergsåker, 2013, s. 354). Dersom ikke kjøper undersøker boligen etter indikasjoner på mangler, eller etter opplysning gitt av selger, kan dette medføre at kjøper mister sin rett dersom han kjente til eller måtte kjenne til forholdet ved avtaleinngåelse eller kjøper burde oppdaget forholdet ved en forhåndsundersøkelse, mister kjøper rett til å gjøre en mangel gjeldende etter §3-10 (Bergsåker, 2013, s. 354).

Selger kan etter avhendingsloven (1992) §3-9” as is” velge å begrense sitt ansvar ovenfor kjøper. Med §3-9 innskrenkes kjøpers rettigheter. Mangel kan da kun påberopes dersom selger ikke har opplyst om mangler han kjente til eller måtte kjenne til, dersom feil opplysninger er gitt, eller eiendommen fremstår i dårligere stand enn den var på besiktigelsestidspunktet (Bergsåker, 2013, s. 186).

Ved kjøp og salg av bolig uten bruk av eiendomsmeidler, kan det dermed kanskje være større risiko for at det forekommer en misforståelse mellom partene, ettersom rådgivning og veiledning fra megler uteblir. Både selger og kjøper kan derfor lettere komme i økonomisk ansvar på grunn av mangel på kunnskap om gjeldende lover.

2.6 Innhente og kontrollere opplysninger

Uavhengig av hvilken type eiendom og bolig som selges, er megler pliktig til å opptre som en profesjonell mellommann og bidra til at oppgjøret gjennomføres på en sikker og trygg måte, for begge parter. En viktig arbeidsoppgave for eiendomsmegler er å innhente korrekt informasjon om boligen, kontrollere disse og videreformidle informasjonen til interessentene (Bråthen & Solli, 2014, s. 88-89). Eiendomsmeglingsloven §6-7 (2007) henviser til en rekke forhold megler skal sørge for at kjøper får før bindende avtale inngås, som kan ha betydning for avtalen. Ved feiltolking av informasjon eller mangelfulle opplysninger, kan megler selv, og selger komme i ansvar (Bråthen & Solli, 2014, s. 86-88). Riktignok er meglers ansvar begrenset. Megler er ikke ansvarlig for tilstanden på boligen, men plikter å gjennomføre oppdraget innenfor eiendomsmeglingslovens bestemmelser.

Selv om megler er underlagt §6-3 god meglerskikk, og undersøkelsesplikten og opplysningsplikten i §6-7 i eiendomsmeglingsloven (2007), skjer det tilfeller der det forekommer mangler og feilopplysninger ved meglers arbeid. Det vil da være i strid med god meglerskikk dersom megler ikke innhenter relevant informasjon om eiendommen, og megler kan selv komme i ansvar (Rosén & Torsteinsen, 2013, s. 246).

Som nevnt tidligere er partene ved privat bolighandel fritatt fra eiendomsmeglingsloven, og er kun pliktig til å følge avhendingslovens bestemmelser. Ved privat bolighandel er det kun §§3-7 og 3-8 i avhendingsloven (1992) som regulerer opplysninger om eiendommen og selger står uten bistand fra megler til å kontrollere disse.

Forbrukerrådet har listet opp en rekke forhold selger må innhente ved privat boligsalg. Her bør selger innhentes utskrift av grunnboken for å innhente og kontrollere servitutter og heftelser på eiendommen. Innhente og kontrollere informasjon som reguleringsplaner, ferdigattester eller midlertidigbrukstillatelse, og pålegg fra offentlige myndigheter. Dersom boligen har utleie må det undersøkes om forholdet er godkjent. Selger må også innhente målebrev, ligningsverdi og kommunale avgifter (Forbrukerrådet, 2017). Og eventuelt andre forhold eller avtaler som hviler på eiendommen.

Forbrukerrådet oppfordrer også selger å benytte en tilstandsrapport fra takstmann for å avdekke feil og mangler ved boligen (Forbrukerrådet, 2017). For kjøpers del vil det ha stor betydning om selger har gjennomført en tilstandsrapport som viser tilstanden på boligen. Der takstmann har beskrevet tilstanden, i forhold til byggeår, byggverk og der bygningsdeler er vurdert.

Og ikke kun en verditakst som er en økonomisk vurdering av boligen som sier lite om tilstanden til boligen. Med en tilstandsrapport har kjøper bedre forutsetninger for å få riktige forventninger om boligen og dermed står sterkere dersom boligen er solgt etter avhendingsloven (1992) §3-9” som den er” (Bråthen & Solli, 2014, s. 89).

Ved privat bolighandel kan det derfor stilles spørsmål til om selger både er klar over hvilke opplysninger som er relevant å innhente og om kontrollen av disse er gode nok. Selv om salget gjennomføres med bistand fra eiendomsmegler, er partene er likevel ikke uten den risikoen for at det forekommer feil opplysninger. Ved bistand fra megler, har derimot partene en profesjonell part, som med streng lovregulering er pliktig til å innhente og kontrollere opplysninger som har betydning for handelen.

2.7 Eierskifteforsikring og boligkjøperforsikring

Ved privat bolighandel, uten profesjonell mellommann står partene uten mulighet til å tegne eierskifteforsikring og boligkjøperforsikring, dersom ikke megler eller advokat blir benyttet i oppgjøret. Benyttes eiendomsmegler eller advokat til hele salget, eller bistår i oppgjøret, har selger mulighet til å tegne eierskifteforsikring som dekker det økonomiske ansvaret dersom boligen har mangler etter avhendingslovens regler. Forsikringen dekker det ansvaret ut over det kjøper kjente eller måtte kjenne til, eller kunne regne med å få (Bråthen & Solli, 2014, s. 89-90).

Boligkjøperforsikring gjelder ved budaksept og gir kjøper rettshjelp og juridisk rådgiving dersom kjøper har mangelskrav mot selger (Bråthen & Solli, 2014, s. 91).

Dersom hele oppdraget gjennomføres av selger selv, faller partenes rett til å tegne eierskifte- og boligkjøperforsikring bort. Partene vil miste profesjonelle representanter som bistår partene, og selger pådrar seg i tillegg selv å måtte dekke det økonomiske ansvaret dersom mangler blir påvist.

3 Metode

I dette kapittelet vil jeg utdype valg av metode. Jeg vil forklare utvalgsmetoden av informanter til undersøkelsen og hvordan jeg gjennomførte intervjuene, samtidig som jeg vil vurdere undersøkelsens validitet og reliabilitet.

3.1 Valg av metode

Valg av metode skal hjelpe meg til å besvare valgt problemstillingen gjennom å innhente, analysere og tolke dataen som er samlet inn (Johannesen, Tufte & Christoffersen, 2011, s. 59).

I denne undersøkelsen ønsker jeg å besvare hvilke fordeler og ulemper partene står ovenfor ved privat bolighandel. Jeg ønsker å få utdypende og beskrivende informasjon som kan gi meg en fyldig beskrivelse fra informantene i form av myke data. Jeg velger derfor å benytte kvalitativ metode for å belyse valgt problemstilling.

Kvalitativ metode benyttes når det er mest hensiktsmessig å gjennomføre intervjuer, observasjon eller gruppesamtaler for å få detaljert informasjon om fenomenet.

Ved bruk av denne metoden er ikke formålet å innhente data som er representativt for populasjonen, men innhente myke data som tekst, tale eller bilder (Johannesen, Tufte & Christoffersen, 2011, s. 99 og s. 107). Man vil dermed ikke kunne generalisere og trekke konklusjoner om fenomenet. Dette fordi man henvender seg til en forholdsvis liten gruppe, men med mulighet for å få gode utfyllende forklaringer og uttalelser, som kan besvare problemstillingen mest hensiktsmessig (Johannesen, Tufte & Christoffersen, 2011, s. 99-100).

Derimot benyttes kvantitativ metode dersom man ønsker data fra ett representativt utvalg, som avspeiler populasjonen. Metoden gjennomføres gjerne ved spørreskjema med avkrysning, der dataene registreres som tall. Deretter analyseres og tolkes dataene i tabeller og diagrammer (Johannesen, Tufte & Christoffersen, 2011, s. 237). Ulempen er at forskeren mister muligheten til å komme med oppfølgingsspørsmål eller muligheten til å omformulere spørsmålet dersom noe er uklart for respondentene.

Ulempen med valgt metode er at jeg ikke har mulighet til å henvende seg til like mange informanter som ønskelig for å finne svar på problemstillingen. Jeg vil dermed ikke få informasjon om hva som er representativt for befolkningen, som i kvantitativ metode og vil heller ikke finne svar på hvor utbredt privatsalg contra salg gjennom profesjonell mellommann er. Jeg vil derimot oppnå informasjon om tankene og meningene til informantene om hvilke fordeler og ulemper de mener kjøpere og selgere har, dersom partene velger å selge uten bistand fra megler.

3.2 Utvalg av informanter

Utvalgsstrategien min er en strategisk utvelgelse der jeg velger informanter som kan besvare problemstillingen ved å gi meg nødvendig informasjon og tilstrekkelig kunnskap om fenomenet (Johannesen, Tufte & Christoffersen, 2011, s. 106).

Det viste seg å være vanskelig å komme i kontakt med selgere og kjøpere av bolig gjennom privatsalg. Utvalgsmetoden jeg har valgt er derfor homogent utvalg der informantene har like fellestrekk. Jeg velger å intervju eiendomsmeglere som jobber med kjøp og salg av bolig hver dag. Disse har utdanning, kunnskap og erfaring innenfor bransjen og har derfor god kunnskap om risikoen, fordelene og ulempene ved bolighandel dersom handel gjennomføres uten bruk av eiendomsmegler. Jeg ser det også interessant å se om det eksisterer geografiske forskjeller innenfor temaet og har valgt å intervju fire meglere på Østlandet og en megler fra Oslo. Informantene er fra mellomstore meglerforetak, der alle informantene vil ha god erfaring og kunnskap innenfor bransjen, og kan ha informasjon om fordelene og ulempene jeg er ute etter.

Ulempen med dette utvalget av informanter er at jeg ikke får synspunkter og erfaringer fra selgere og kjøpere som har solgt eller kjøpt bolig uten bistand fra eiendomsmegler.

Undersøkelsens validitet kunne derfor blitt bedre dersom jeg hadde intervjuet både selgere og kjøpere som har gjennomført bolighandel uten bruk av eiendomsmegler. Jeg hadde da fått mulighet til å høre deres synspunkter og erfaringer, og ikke bare eiendomsmeglernes holdninger. Meglerne vil trolig se kritisk på privat bolighandel ettersom de har erfaringer om de lover og regler som skal følges, og ser risikoen dersom arbeidet gjennomføres uten deres bistand. Dersom privat bolighandel og bruken av ”gjør det selv”- tjenester øker, vil dette naturlig nok bli en konkurrerende faktor for en eiendomsmegler. Et negativt syn fra dem vil derfor være naturlig.

3.3 Gjennomføring av undersøkelsen

Jeg valgte å gjennomføre den kvalitative metoden i form av intervjuer der fortolkende spørsmål ble benyttet i strukturerte individuelle intervjuer (Johannesen, Tufte & Christoffersen, 2011, s. 135-137). Ved å benytte strukturert intervju var rekkefølgen på spørsmålene mine bestemt på forhånd i intervjuguiden, slik at informantene fikk like spørsmål. Med dette vil jeg lettere kunne sammenligne informasjonen til informantene i etterkant (Johannesen, Tufte & Christoffersen, 2011, s. 137-138).

For å få undersøkelsen mer pålitelig, kunne jeg intervjuet flere informanter og hatt flere oppfølgingsspørsmål, men på grunn av begrensningen i oppgaven, lot ikke dette seg gjøre. I evalueringen om undersøkelsens reliabilitet, kan det stilles spørsmål til hvor nøye informantene svarte på spørsmålene mine. En annen god måte og teste reliabiliteten på kan være å undersøke den samme problemstillingen igjen etter en liten stund, eller undersøke om andre forskere har undersøkt samme problemstilling (Johannesen, Tufte & Christoffersen, 2011, s. 40). Jeg oppdaget også under intervjuene at ulempen med strukturerte spørsmål hindret meg i å komme med oppfølgingsspørsmål til informantene for å få en dypere forståelse for deres besvarelser.

4 Analyse og drøfting

I dette kapittelet vil jeg analysere og tolke de kvalitative dataene jeg samlet inn under intervjuene. Jeg vil under analysearbeidet systematisere og tolke informasjonen jeg har innhentet for deretter sammenligne intervjuene opp imot undersøkelsens problemstilling og eksisterende teori.

4.1 Selgers utfordringer

Meglerne ble spurt om hvilke utfordringer de mener selger møter ved salg av eiendom uten bistand fra eiendomsmegler.

Flere av informantene påpekte at ved gjennomføring av salg uten bruk av eiendomsmegler faller handelen utenfor eiendomsmeglingslovens bestemmelser, men dekkes fortsatt av avhendingsloven, som har en rekke ufravikelige regler som ikke kan fravikes ved forbrukerkjøp. Dermed er selger pliktig til å ikke inngå avtale som er til ugunst for kjøper.

Alle informantene var enige i at den største ulempen er at selger mister meglers rådgivning og beskyttelse gjennom eiendomsmeglingsloven. Derimot var det delvis enighet om at opplysningsplikten til selger er mest kritisk, og i noen grad gjennomføringen av budrunden. Fire av informantene mente selger ikke setter seg godt nok inn i de lover og regler som gjelder. Og at risikoen dermed er stor for at selger selv kan komme i erstatningsansvar i form av enten ved å forsømme sin opplysningsplikt eller oppgi uriktige opplysninger etter avhendingsloven (1992) §§3-7 og 3-8, dersom ikke megler benyttes ved salget.

En informant sa følgende:

” Innhenting og tolking av informasjon kan være en av de største utfordringene en selger møter, uten nødvendig kunnskap og erfaring. Vi eiendomsmeglere jobber med dette hver dag, og vet hvilke opplysninger vi skal innhente, hvordan vi kontrollerer de og hva vi bør se etter. For en forbruker vil dette være svært vanskelig. Uten denne kvalitetssikringen kan viktige opplysninger tolkes og kommuniseres feil, og selger kan forsømme sin opplysningsplikt og komme i erstatningsansvar”.

(Sitat fra informant).

I bolighandel med bistand fra megler, vil både selger og megler være pålagt å informere om det som er av betydning for handelen, både etter avhendingslovens regler, og eiendomsmeglingsloven. Oppdragsgiver er i utgangspunktet ansvarlig for feil som blir begått. Salgsoppgaven bygger ofte på informasjon gitt av selger, benyttes megler skal megler kontrollere disse opplysningene (Bråthen & Solli, 2014, s. 27). I de tilfeller megler ikke opptrer i henhold til god meglerskikk og ikke innhenter og kontrollerer den informasjonen og de opplysningene som trengs, kan meglerforetaket risikere å måtte påta seg ansvaret (Bråthen & Solli, 2014, s. 27). Selv ved bistand fra megler, er derfor ikke selger fritatt risikoen om at kjøper gis feil opplysninger.

Selv om megler skal kontrollere opplysninger som er innhentet og gitt av selger, mottar Reklamasjonsnemda for Eiendomsmeglingstjenester klagesaker der forbrukere får medhold i erstatningssaker på grunn av manglende opplysninger (Bråthen & Solli, 2014, s. 42).

I rapporten ”kjøp og salg av bolig eiendomsmeglernes rolle”, gjennomført av Mary Ann Stamsø (2011), kom det frem at meglere opplever klager fordi partene ikke er klar over selgers opplysningsplikt og kjøpers undersøkelsesplikt, og ikke på grunn av gjennomføringen av meglertjenesten (Stamsø, 2011, s. 36).

Flere informanter mente derimot at meglers honorar er den avgjørende faktor for å selge uten bistand fra eiendomsmegler, og at dette er selgers eneste fordel. De poengterte at selger kan spare mye på å selge egen bolig, ettersom megler ofte tar en provisjon på mellom 1,5-3% av kjøpesummen.

En informant påpekte her følgende:

” Forbrukere kan kanskje synes det virker lokkende å selge bolig selv for å spare mye penger. Endel eiendomsmeglere tar seg godt betalt, men det er en god grunn til det. Vi kvalitetssikrer arbeidet og sjekker at handelen foregår på en betryggende, riktig og god måte. Uten denne veiledningen og jobben megler gjør, er selger svært utsatt for å komme i erstatningsansvar”.

(Sitat fra informant)

Ser vi tilbake på rapporten fra Mary Ann Stamsø” Holdninger til eiendomsmeglere og grunner til å selge selv” så vi tidligere at den viktigste årsaken til at enkelte velger å selge selv er på grunn av høy provisjon til megler. Men derimot viste undersøkelsen også at den viktigste grunnen til å velge megler er på grunn av at salgsprosessen er for omfattende (Stamsø, 2012, s. 9). Jeg vil derfor tro at forbrukere er klar over at salg av bolig er en omfattende og komplisert prosess, og ser da verdien av å benytte megler, på tross av meglers honorar.

I denne undersøkelsen så mente utvalget at det de synes det var bekymringsfullt at enkelte forbrukere velger å selge bolig selv, uten bistand fra megler, som har erfaring, utdanning og kunnskap. Det interessante er derfor at endel forbrukere likevel velger å selge egen bolig, selv om eiendomsmeglerne i denne undersøkelsen fraråder dette.

Blir privat bolighandel og ulike” gjør det selv”-løsninger mer benyttet i fremtiden, vil man dermed kanskje se et fall i meglerbransjen. Det er da naturlig at meglere ser negativt og kritisk på slike substitutter som kan utkonkurrere de i fremtiden.

Slik jeg nevnte under oppgavens metodedel, bærer oppgaven preg på at informantene er eiendomsmeglere. Hadde jeg intervjuet både selgere og kjøpere som har solgt og kjøpt bolig privat, hadde jeg fått flere synspunkter.

4.2 Kjøpers utfordringer

Meglerne ble også spurt om deres synspunkter om kjøpers utfordringer ved privat bolighandel. I likhet med forrige spørsmål var det stort sett enighet blant informantene. Fire av meglerne mente at mangel på kunnskap om egne rettigheter og plikter ved kjøp av bolig er den største utfordringen til kjøper. De mente at uten denne kunnskapen, står kjøper langt mer usikkert ved en eventuell mangel på boligen.

De mente at kjøper derfor må se kritisk på handelen dersom salget gjennomføres uten eiendomsmegler, og uten en nøytral mellommann som ivaretar kjøpers interesser.

Informantene hadde lik erfaring om at kjøper sjelden er klar over deres plikt til å undersøke eiendommen både før bindende avtale gjøres, og etter overtagelse av eiendommen.

Her poengterte en informant viktigheten med at selger har gjennomført en god tilstandsrapport som viser tilstanden på boligen:

” For at kjøper skal forstå den riktige tilstanden på boligen, er det helt vesentlig at en tilstandsrapport er benyttet. Dette er noe som helt klart burde vært lovregulert for å gjøre kjøper tryggere ved kjøp av bolig.”

(Sitat fra informant)

En informant var også bekymret for at selger kun kan tegne eierskifteforsikring ved privat bolighandel dersom megler eller advokat bistår i oppgjøret. Gjennomfører partene oppgjøret selv, mister derfor kjøper en viktig part dersom uenigheter mellom kjøper og selger oppstår og en mangel ved eiendommen viser seg. Kjøper står da uten rettshjelp og rådgivning dersom boligen er i dårligere stand enn kjøper hadde grunn til å regne med.

Informantene mente også at kjøper står svakere ved privat bolighandel enn ved handel med bruk av profesjonell mellommann, på grunn av ” god meglerskikk ” og mangel på veiledning og rådgivning. Eiendomsmegler skal opptre som en nøytral mellommann med omsorg for begge parters interesse, etter eiendomsmeglingsloven (2007) §6-3.

Her må man være kritisk til om megler er en nøytral mellommann ettersom megler ofte får provisjonsbasert vederlag. Megler kan derfor ha egen interesse på grunn av vederlaget, og det kan derfor stilles spørsmål til om megleren lar interessen for vederlaget hindre at omsorgen til kjøper blir ivaretatt.

Derimot poengterte en megler viktigheten med god meglerskikk og fornøyde kunder:

” Jeg setter alltid god meglerskikk svært høyt i mitt arbeid. Med fokus på god veiledning til begge parter. Og ikke kun til selger som betaler mitt vederlag. Kundene skal alltid bli fornøyd, og føle seg ivaretatt.”

(Sitat fra informant)

Meglerne hadde samme oppfattelsen av at gjennomførelsen av budrunden umulig kan gjennomføres på en forsvarlig måte, uten bruk av eiendomsmegler. Ved bruk av eiendomsmegler er megler pliktig til å gjennomføre budrunden på en forsvarlig og korrekt måte, etter eiendomsmeglingslovens preseptoriske regler. Megler er pålagt å få alle bud skiftelig og med gyldig legitimasjon av budgivere. Det kan derfor i større grad kunne oppstå problemer ved privat bolighandel på grunn av manglende lovregulering. Kjøper risikerer å sitte igjen uten noen form for bevis for bud fra andre interessenter.

En informant presiserte også at kjøper gjennom privatsalg alltid burde kreve at selger fører budjournal og at denne skal utleveres ved budaksept.

4.3 Forståelse for eget ansvar

I spørsmålet om partene har forståelse for eget ansvar og om loven ivaretar forbrukernes rettigheter, var det enighet blant meglerne om at forbrukerne har liten kunnskap om boligsalg og vet lite om lovreguleringene, rutiner og det ansvaret som påfaller partene. Dermed vil dette trolig også gjelde ved privat bolighandel. Partene bør derfor ved privat bolighandel øke sin kunnskap for å få kjennskap til hva de har krav på og hvilke lover som gjelder.

Det var også enighet blant meglerne om at partene ved privatslag er svært dårlig beskyttet. De fraråder dette på det sterkeste og sier at megler som en nøytral part, og med eiendomsmeglingsloven i ryggen, er pliktig til å hjelpe både kjøper og selger ved kjøp og salg av bolig. Kjøp av bolig er trolig den største handelen man gjennomfører i løpet av livet, det er dermed viktig at denne handelen gjennomføres med god lovbeskyttelse av både kjøper og selger. Informantene i utvalget sa at dette gjennomføres best med hjelp fra profesjonell mellommann og med god lovbeskyttelse av begge parter.

En informant utalte også viktigheten ved kontraktinngåelse:

” Ved bolighandel uten bruk av megler, står partene alene om å utforme kjøpekontrakt. Eller benytte standardavtaler som ligger på nett, som ikke er tilpasset handelen. Her er jeg redd selger kan utforme en kontrakt som kan sette kjøper i dårligere betingelser enn han har rett på.”

(Sitat fra informant)

4.4 Grunnen til privat bolighandel og hvordan imøte komme konkurransen

I spørsmålet der megleren ble spurt om hva de tror grunnen til at enkelte velger å selge bolig selv, og hvordan denne konkurransen møtes, var preget av delte meninger.

Fire av informantene trodde selgere kunne la seg lokke av å selge bolig selv for å spare penger på vederlaget til megler. En informant mente enkelte folk i storbyene ofte har svært god kunnskap og erfaring med bolighandel og informanten kunne derfor tro at enkelte forbrukere av den grunn kan tenke at man fint kunne klart jobben selv. Denne påstanden mente megleren også trolig blir forsterket nå som det eksisterer flere “gjør det selv”- tjenester som gjør at man får bistand fra meglere og advokater til å gjennomføre enkelte deler av oppdraget.

For å møte konkurransen meglere opplever fra privat bolighandel, var alle enige om viktigheten ved å yte god service er viktigere enn noen gang. Her måtte de forsøke å innfri de forventninger kjøper og selger har til megler, men også behandle interessenter og potensielle kunder med omtanke og respekt.

Fire informanter hadde også opplevd å måtte senke provisjonen betraktelig for å nå frem i konkurransen mot andre meglere. Dermed så de muligheten for at dette er utveien med å få oppdrag der selger kanskje vurderer å selge selv, i kombinasjon av å yte god service.

En informant forsøker å benytte innovativ og kreativ markedsføring for å utkonkurrere andre meglere og ”gjør det selv”- tjenester. Informanten har stort fokus på fornøyde kunder og bruker dette aktivt for å tiltrekke seg oppmerksomhet, som igjen vil tiltrekke nye kunder.

4.5 Utviklingen av bransjen

I spørsmålet om utviklingen av bransjen var det uenighet blant informantene og enkelte var dypt bekymret for hvordan ”gjør det selv”-tjenestene og teknologien i fremtiden ville sette sine dype spor i bransjen. Tre av informantene var positive og trodde ”gjør det selv”-tjenestene kom til å opphøre fordi forbrukere har stort behov for veiledning og råd under bolighandel.

Meglerne mente at kjøpe og selge bolig er en personlig og risikofylt prosess, partene har derfor behov for en profesjonell og trygg part som veileder og gjennomfører handelen på en trygg og effektiv måte.

De andre to informantene var bekymret for at flere ”gjør det selv”- tjenester kommer på markedet med tiden og at bransjen dermed blir mer digitalisert, noe som kan føre til at meglere blir kan overflødige i markedet og at store deler av dagens meglere kan risikere å bli arbeidsledige.

Her uttalte en megler følgende om utvikling av bransjen:

”Jeg opplever at mine kunder ofte trenger svært mye veiledning og hjelp ved kjøp og salg av bolig. Dette er en stor avgjørelse med deres største verdi inne i bildet. Jeg tror derfor at det først og fremst er meglerne i storbyene som vil kjenne dette presset godt i konkurransen om kunden. Der ser folk ut til å ha mer kunnskap om kjøp og salg, og vet derfor mer om prosessen. Jeg kan dermed tenke meg at det derfor er flere der som vil tørre å benytte PROPR og den slags tjenester.”

5 Konklusjon

I dette kapittelet vil jeg komme med konklusjon til oppgaven.

5.1 Konklusjon

I denne oppgaven ønsket jeg å belyse noen av fordelene og ulempene partene har ved privat bolighandel, hvilken del av oppdraget som var mest kritisk og om forbrukere er godt nok ivaretatt etter avhendingslovens bestemmelser.

Etter å ha lagt frem relevant teori og analysert intervjuene er funnene i undersøkelsen at meglerne i utvalget hadde svært kritiske holdninger til privat bolighandel.

Blant annet fordi partene står utenfor eiendomsmeglingslovens bestemmelser, uten meglers råd og veiledning og uten beskyttelse når det gjelder budrunde. Utvalget mener partene mister viktig kvalitetssikring av arbeidet som gjør at handelen skjer på en sikker, ordnet og effektiv måte. De mente partene ikke er klar over hvilken risiko privat bolighandel kan medbringe og at avhendingsloven alene ikke er god nok beskyttelse.

Når det gjelder selgers utfordringer mente utvalget i undersøkelsen at opplysningsplikten til selger er den største risikoen sammen med mangel på rådgivning og veiledning fra megler. Her har selger sjelden nok kunnskap til å sette seg inn i de lover og regler som gjelder, og at selger ikke har kunnskap og erfaring med å innhente informasjon, kan være en stor ulempe. De mente mangelfull innhenting og feiltolkning av informasjonen som er av vesentlig betydning, gjøre at selger blir satt i erstatningsansvar. Dette er vil også være et problem når man selger eiendom gjennom megler.

Megler har ikke ansvar for feil på eiendommen eller feil av teknisk karakter. Megler er derimot pliktig til å informere og undersøke informasjon etter §6-7 og opptre med god meglerskikk etter eiendomsmeglingslovens bestemmelser.

Meglerne i undersøkelsen mente også at pris trolig er den eneste fordelen ved privat bolighandel. De mente at selger slipper å betale vederlag til megler, men står igjen uten mulighet for råd, veiledning og bistand av en profesjonell mellommann.

Meglerne som er intervjuet i undersøkelsen mente at kjøper sjelden er opplyst om egen undersøkelsesplikt av boligen, rett til å kreve budjournal og bør se svært kritisk dersom ikke tilstandsrapport foreligger. Ved privat bolighandel står kjøper alene mot selger, uten hjelp og veiledning fra megler, som etter ”god meglerskikk” er pliktet til å ivareta kjøpers interesser. Her må man se kritisk på om megler likevel klarer å opptre med god meglerskikk og opptre med omsorg for begge parter, når megler har provisjonsbasert vederlag. Det bør stilles spørsmål om kjøpers interesser blir bevart og om megler klarer å rådgi kjøper, uten egeninteresse når det kommer til vederlaget.

Informantene frarådet både selgere og kjøpere privat bolighandel, uten bruk av profesjonell mellommann. Jeg ser kritisk til dette da man må se dette i sammenheng med at meglere trolig finner privat bolighandel og ”gjør det selv”-løsninger som en trussel. Funnene i undersøkelsen preges av at utvalget er eiendomsmeglere. Undersøkelsen hadde fått flere synspunkter dersom kjøpere og selgere også hadde blitt intervjuet.

Referanseliste

Avhendingsloven, LOV 1992-07-03-93 (2012?). Hentet fra <https://lovdata.no>

Bergsåker, T. (2013). *Kjøp og salg av fast eiendom - med kommentarer til avhendingsloven*. Oslo: Norges Eiendomsmeglingsforbund.

Bråthen, T. & Solli, M. R. (2011). *Lærebok i praktisk eiendomsmegling del 1*. Oslo: Norges Eiendomsmeglingsforbund.

Eiendomsmeglingsloven, LOV-2007-06-29-73 (2017). Hentet fra <https://lovdata.no>

Eiendomsmeglingsutvalget. (2006) *Eiendomsmegling*. (NOU 2006: 1). Hentet fra <https://www.regjeringen.no/contentassets/de822deb79494829b09cbf6019da0b0c/no/pdfs/nou200620060001000dddpdfs.pdf>

Finansdepartementet. (2006-2007). *Om lov om eiendomsmegling*. (Ot.prp.nr.16, 2006-2007). Hentet fra <https://www.regjeringen.no/contentassets/8fe26166136649979b4f9bbf14b68b1b/no/pdfs/otp200620070016000dddpdfs.pdf>

Forbrukerombudet. (2017). *Forbrukerombudet stiller krav til selge-selv-løsninger*. Hentet fra <https://forbrukerombudet.no/stiller-krav-til-selge-selv-losninger>

Forbrukerrådet. (2017). *Sjekkliste selge bolig selv*. Hentet fra <https://www.forbrukerradet.no/forside/bolig/kjop-og-salg-av-bolig/sjekkliste-selge-selv/>

Forskrift om eiendomsmegling, FOR- 2007-11-23-1318. (2017) Hentet fra <https://lovdata.no/>

Johannesen, A., Tufte, P. A. & Christoffersen, L. (2011). *Introduksjon til vitenskapelig metode*. Oslo: Abstrakt forlag.

Mikalsen, B.-E. (2017). *Mener boligsalgstjeneste villeder om pris og antall brukere*. Hentet fra <http://www.dn.no/nyheter/2017/02/24/1943/Eiendom/mener-boligsalgstjeneste-villede-om-pris-og-antall-brukere>

Rosén, K. & Torsteinsen, D. H. (2013). *Eiendomsmegling– rettslige spørsmål*. Oslo: Gyldendal akademisk.

Stamsø, M. A. (2011). *Kjøp og salg av bolig eiendomsmeglers rolle*. Statens institutt for forbruksforskning (Fagrappport nr. 1-2011). Hentet fra http://www.hioa.no/extension/hioa/design/hioa/images/sifo/files/file77614_fagrappport.1-2011_web.pdf

Strømsø, M.A. (2012). *Holdninger til eiendomsmeglere og grunner til å selge bolig selv*. Statens institutt for forbruksforskning. (Fagrappport nr. 6-2012). Hentet fra http://www.sifo.no/files/file78564_fagrappport_nr_6-2012.pdf

Strømnes, S. (2016). *Forbrukerombudet om selvsalg:- Konsekvensene dersom noe skulle gå galt i salgsprosessen kan være store for begge parter*. Hentet fra <http://www.nef.no/nyheter/forbrukerombudet-om-selvsalg-konsekvensene-dersom-noe-skulle-ga-galt-i-salgsprosessen-kan-vaere-store-for-begge-parter/>

Vedlegg - Intervjuguide

Problemstilling:

Hvilke fordeler og ulemper står partene ovenfor ved privat bolighandel?

Delproblemstillinger:

3. *Hvilken del av oppdraget vil være mest kritisk?*
4. *Hvilke følger kan dette ha for bransjen?*

Spørsmål:

1. Hvilke utfordringer mener du selger møter ved å selge bolig privat, uten bistand fra profesjonell eiendomsmegler?
2. Hvilke utfordringer mener du kjøper møter ved å kjøpe bolig privat, og uten bistand fra profesjonell eiendomsmegler?
3. Tror du selger og kjøper forstår ansvaret de har gjennom å ikke velge å benytte profesjonell mellommann, og mener du loven beskytter godt nok gjennom privatsalg?
4. Hva tror du er grunnen til at forbrukere velger å kjøpe og selge bolig uten eiendomsmegler, og hvordan møter du denne konkurransen?
5. Hvordan tror du bransjens utvikling kommer til å bli om noen år?