

Bacheloroppgave, våren 2017

15 studiepoeng

**Hva er eiendomsmeglers utfordringer ved
prosjektmegling? Hvordan håndtere
mangelsituasjoner?**

What is the real estate broker's challenges in project brokerage? How to deal with shortage situations?

Bachelor i Eiendomsmegling

Amalie Eskevik og Hilde Løvseth

Samtykker til tilgjengeliggjøring i digitalt arkiv Brage

JA NEI

Innholdsfortegnelse

Forord	5
Norsk sammendrag	6
Engelsk sammendrag (abstract)	8
1. Innledning	10
1.1 Formål	10
1.2 Problemstilling	10
1.3 Avgrensninger/Begrensinger	10
1.4 Struktur	10
2. Teoretisk rammeverk	12
2.1 Prosjektmegling	12
2.1.1 Oppdragsavtale i prosjektmegling.....	12
2.1.2 Hva er meglers oppgaver under prosjektmegling?.....	13
2.1.3 Reguleringer i oppdragsavtalen.....	14
2.2 Innhentning av opplysninger og annen tilrettelegging før salg	14
2.2.1 Meglers undersøkelsesplikt.....	14
2.2.2 Annen tilrettelegging før salg.....	15
2.3 Kjøpers krav på opplysninger	17
2.3.1 Generelt om krav	17
2.3.2 Kjøpers særskilte krav på opplysninger knyttet til prosjekter	18
2.3.3 Formidling av opplysninger til kjøper.....	19
2.4 Kontraktinngåelse	19
2.4.1 Avgrensning mellom bustadoppføringslova og avhendingsloven.....	19
2.5 Kontrakt etter bustadoppføringsloven	20
2.5.1 Generelt:	20
2.5.2 Kjøpers rett til tilleggsarbeider og endringer	20
2.6 Garantier:	21
2.6.1 Utbyggers oppfyllelse av avtalen	21
2.6.2 Garanti for forskuddsbetaling.....	22
2.7 Mangler	23
2.7.1 Mangler generelt	23
2.7.2 Forsinkelser og dagmulkt	24

2.7.3	Misforståelser rundt vederlag.....	25
2.7.4	Avbestilling	25
2.7.5	Forsinkelser fra kjøper.....	25
3.	Metode	26
3.1	Tema og problemstilling	26
3.1.1	Tema.....	26
3.1.2	Problemstilling	26
3.1.3	Bakgrunn for valg av tema og problem.....	26
3.2	Innsamling av data	27
3.2.1	Kvalitative intervjuer.....	27
3.3	Vurdering av studiens kvalitet.....	30
3.3.1	Validitet.....	30
3.3.2	Reliabilitet	30
4.	Analyse.....	32
4.1	Eiendomsmeglers utfordringer ved salg av prosjektboliger	32
4.1.1	Illustrasjon samsvarer ikke med virkeligheten	32
4.1.2	Tidsperspektiv	33
4.1.3	Uforutsigbarheter	33
4.1.4	Bruktboligmarkedet.....	34
4.1.5	Utfordringer i fremtiden	34
4.2	Håndtering av mangelsituasjoner	35
4.2.1	Tilvalg	35
4.2.2	Sol og utsiktsforhold	35
4.2.3	Arealavvik	36
5.	Konklusjon.....	37
6.	Referanser.....	39

Forord

Denne bacheloroppgaven i eiendomsmegling markerer slutten på tre interessante, lærerike og utfordrende år ved Høyskolen i Innlandet – avdeling Rena.

Arbeidet med oppgaven har til tider vært krevende, men også en veldig belærende og en spennende prosess. Da vi startet med oppgaven i januar visste vi lite om hva prosjektmegling innebar rent praktisk, men etter hard jobbing, litt frustrasjon og glede sitter vi nå igjen med kunnskap om hva en eventuelt kan forvente seg i arbeidslivet som megler innen prosjektmegling.

Vi vil gjerne benytte anledningen til å takke alle som har gitt sine bidrag og støttet oss i arbeidet med denne bacheloroppgaven. Først vil vi takke vår veileder Per Anders Løvsletten ved Høyskolen i Innlandet for gode veiledninger, bestående av gode råd og tips. Vi vil også takke våre informanter fra Eiendomsmegler1 for gode svar og at dere tok dere tid til å stille til intervju i forbindelse med oppgaven.

Vi vil til slutt også rette en stor takk til våre søstre Gjertrud og Lillian for å ha sett gjennom oppgaven og for å ha vært til hjelp når det har vært nødvendig.

01.05.17

Amalie Eskevik

Hilde Løvseth

Norsk sammendrag

Vår oppgave omhandler prosjektmegling, og vi har valgt å fokusere på hva som er eiendomsmeglers utfordringer ved prosjektmegling og hvordan de håndterer ulike mangelsituasjoner. Dette er et interessant tema fordi det i Norge er et behov for flere boliger, dermed er det spennende å se hvordan eiendomsmegler arbeider fra start til slutt vedrørende prosjektmeglingen. Det er også interessant å se hvordan eiendomsmegler håndterer utfordringer og mangelsituasjoner. Det er av personlig motivasjon å skrive denne oppgaven/fokusere på dette temaet, da slike oppdrag er noe vi vil støte på når vi går ut i arbeidslivet. Det å ha en teoretisk og analytisk kunnskap og forståelse om tema, vil være en fordel i kampen om de attraktive jobbene. Det var gjennom det forberedende arbeidet til bacheloroppgaven vi fant ut at vi ville gå nærmere inn på hvilke utfordringer det kan være med prosjektmegling og dersom det skulle oppstå mangelsituasjoner, se hvordan de håndtere slike saker.

Vi valgte å gjennomføre en kvalitativ undersøkelse istedenfor en kvantitativ undersøkelse å få grunnlag til vår analysen. En kvantitativ undersøkelse er en mer omfattende analyse. Ved bruk av denne metoden kommer man ikke innpå informantene, dermed blir det vanskeligere å tilrettelegge spørsmålene i løpet av undersøkelsen. Kvantitativ undersøkelse ville ikke gitt oss fullstendige svar på våre spørsmål, med tanke på at det bare er avkrysning. Ved den valgte metoden, kvalitative undersøkelse, kunne vi komme nærmere på våre informanter. Vi fikk både eksempler og svar på hvordan de håndterer slike ulike situasjoner som en prosjektmegler kan havne oppi. Vi gjennomførte individuelle intervjuer av seks prosjektmeglere gjennom EiendomsMegler 1, da vi valgte å undersøke kun én bedrift. Grunnen til dette er at vi var mer interesserte i hvordan EiendomsMegler 1 håndterte slike situasjoner innenfor bedriften sin. Vi valgte EiendomsMegler 1 på grunn av at de har en egen avdeling som kun arbeider med salg av prosjektboliger. Dette gjør at prosjektmeglerne som arbeider i denne avdelingen har spesialisert seg innenfor prosjektmegling, som fører til at de både sitter på god kompetanse og erfaringen til å hjelpe oss ved å få svar på problemstillingen vår.

Videre i oppgaven vår gjennomførte vi en analyse av de svarene vi fikk og sammenlignet de med teoridelen vår. Der fant vi sammenhenger og likheter mellom vår teoridel og intervjuene. Gjennom vår analyse fikk også en del eksempler som vi tok med i oppgaven for å gjøre den mer forståelig.

Gjennom all informasjonen våre informanter har gitt oss kan vi oppsummere at noen av utfordringer meglerne støter på ved salg av prosjektboliger er: illustrasjon som ikke samsvarer med virkeligheten, tidsperspektiv og uforutsigbarhet, overtakelse, sykdom, dødsfall, ikke fornøyde kunder og konjunktursvingninger. Håndteringen av disse er av ulik grad og etter omfang.

Til slutt skrev vi en konklusjon hvor vi konkluderer og trekker ut de viktigste punktene i analysen vår.

Det vi kan konkludere med er at en eiendomsmegler må planlegg godt i forkant ved prosjektmegling og salg av bolig i nybygg. Megler må også kommunisere riktig informasjon vedrørende nybygget til kunden før eventuelt kontraktinngåelse.

Engelsk sammendrag (abstract)

This thesis investigates a real estate broker challenges in project brokerage and how they handle shortage situations. This topic caught our interest because there is always a need for new houses, apartments etc. in Norway and therefore exciting for us to see this process from a broker's point of view. One other reason for choosing this subject is we probably will get such assignments in the workplace, and by writing this thesis will give us knowledge, understanding and a closer look to what we can expect of this job in the future.

It was the preparatory work that led us to the problem we wanted to investigate. In order to answer our problem we chose to carry out a qualitative survey. We interviewed six brokers in the company EiendomsMegler 1. By using this method gave our informants examples and answers of how they are handling different challenges that might come and what they have experienced. This method also contributes to more honest and complete answers from our informants. Our reason for only using this company was that they have their own department within project broking. This makes these brokers sit on good knowledge and experience within this area. This will also help us to come up with solutions to our problem.

Further in our thesis conducted we an analysis of the answer that our informants gave us and compared these to our theoretical framework. By doing this it appeared to us that the practical work consists with the theory and more because the company had also their own guidelines to follow.

Through all the information our informants has given us we can summarize that some of the challenges the brokers encountering on sale of project housing is: illustration do not consist with reality, time limit and unpredictability, takeover, illness, death, not satisfied customers and cyclical fluctuations. How to handle these is of different degree and extent.

In the conclusion we pull out the most important points in our analysis.

We can conclude that a real state broker has to have a good plan ahead of project broking and sale of apartments in new buildings. The broker must also communicate the correct information concerning the new buildings to the customer before signing the contract.

1. Innledning

1.1 Formål

Prosjektmegling kan være utfordrende og en vanskelig prosess, spesielt i forhold til mangelsituasjoner. I oppgaven skal vi se nærmere på utfordringer og mangelsituasjoner som kan oppstå ved prosjektmegling.

1.2 Problemstilling

Hva er eiendomsmeglers utfordringer ved prosjektmegling? Hvordan håndtere mangelsituasjoner?

1.3 Avgrensninger/Begrensinger

Temaet som er valgt for denne studien omhandler prosjektmegling, noe som for øvrig er et bredt tema. Derfor var det nødvendig å foreta noen avgrensninger. Fokuset vil være utfordringer knyttet til prosjektmeglingen og avgrenses da i forhold til mangelsituasjoner. Vi forholder oss også til prosjektmevlere innenfor ett eiendomsfirma – EiendomsMegler 1. Vi valgte å begrense oss til et eiendomsmeglerfirma. Vi valgte EiendomsMegler 1 på grunn av at de har en egen avdeling som kun arbeider med salg av prosjektboliger. Dette gjør at prosjektmevlere som arbeider i denne avdelingen har spesialkompetanse innenfor prosjektmegling, som fører til at de både kompetansen og erfaringen til å hjelpe oss ved å få svar på problemstillingen vår. I oppgaven vår bruker vi uttrykk megler/eiendomsmegler og prosjektmegler. Når vi bruker uttrykket megler gjelder dette eiendomsmeglere som både selger bruktbolig og prosjektboliger eller når vi bruker uttrykket bruktboligmegler gjelder dette eiendomsmeglere som selger bruktboliger. Utrykket prosjektmegler vil si eiendomsmeglere som selger prosjektboliger.

1.4 Struktur

I kapittel 1 presenteres innledning og problemstilling, samt avgrensninger gjort for denne oppgaven. Kapittel 2 gir en beskrivelse av det teoretiske rammeverket. Store deler av teorien som er brukt stammer fra Bråthen og Solli – Lærebok i Praktisk Eiendomsmegling Del 2. Den metodiske fremgangsmåten for oppgaven presenteres i kapittel 3. Kapittel 4 omfatter

analyse og funn av de gjennomførte intervjuene. Funnene drøftes opp i mot relevant teori. Konklusjonen for oppgaven presenteres i kapittel 5.

2. Teoretisk rammeverk

2.1 Prosjektmegling

Prosjektmegling er formidling av boliger som ikke er ferdigstilte. Dette er boliger som kan være under bygging eller under planlegging. Prosjektmegling inngår både selveide boliger og boliger som er tilknyttet til borettslag (Bråthen & Solli, 2012). Når en utbygger eller en entreprenør skal selge prosjektboliger eller oppføring av ny bolig til forbruker, omfattes dette av bustadoppføringslova: *”Bustadoppføringslova omfatter boliger og fritidsboliger som er selveide og de som er organisert i borettslag, jf. buofl. § 1 og § 1 a.”* (Bråthen & Solli, 2012).

Når en prosjektmegler skal selge boliger under oppføring eller boliger som er under planlegging, bør en se på dette som å megle en ”drøm” til potensielle kjøpere. Salgsoppgaven må gi gode opplysninger og en god illustrasjon av boligen, slik at eventuelle kjøpere kan se for seg ett klart bilde om hvordan boligen ser ut når den blir ferdigstilt, og videre hva som følger med i handelen. (Bråthen & Solli, 2012).

Forskjellen mellom bruktboligsalg og salg av prosjektboliger er at ved bruktboligsalg har bruktboligmeglere en bolig å vise til interessentene. En prosjektmegler har kun tegninger og informasjon å vise til interessentene.

2.1.1 Oppdragsavtale i prosjektmegling

Oppdragsavtaler som inngås ved prosjektmeglingsoppdrag vedrører samme lov som bruktboligoppdrag (jf. eiendomsmeglingsloven § 6-4 (1)). Men prosjektmeglingsoppdrag skiller seg samtidig ut på flere områder, enn ved ordinære oppdrag.

Inngåelse av en oppdragsavtale foregår mellom eiendomsmeglingsforetaket og en profesjonell utbygger eller en entreprenør som oppdragsgiver. Et slik eiendomsmegleroppdrag er derfor utenfor forbrukerhold. Ved et slikt eiendomsmegleroppdrag kan det derfor bli avtalt lengre tid på oppdragstiden enn 6 måneder (jf. eiendomsmeglingsloven § 1 – 3 og § 6 – 5 (1)). Derfor vil det være hensiktsmessig ved

prosjektmegling å inngå oppdragsavtaler av lengre varighet fordi tiden det tar fra salgsstart til oppgjør og overtakelse er gjerne lang (Bråthen & Solli, 2012).

Når en oppdragsavtale skal gjennomføres og dersom oppdragsgiver er et selskap, må ansvarlig megler sørge for at avtalen er undertegnet av de eller den som i henhold til firmaattest har rett til å forplikte selskapet. Dersom dette ikke blir gjennomført kan den ansvarlige megleren risikere at utbygger hevder å være ubundet av oppdragsavtalen.

”Avtalen må som oftest bli undertegnet av den eller de som tegner firmaet, men dersom salget må anses en del av den daglige ledelse, kan også daglig leder forplikte selskapet og inngår oppdragsavtalen” (Bråthen & Solli, 2012, s. 92) .

2.1.2 Hva er meglers oppgaver under prosjektmegling?

Meglernes oppgave under et prosjektoppdrag er å innhente opplysninger om eiendommen, markedsføre eiendommen, håndtere budrunder, opprette skriftlige kjøpekontrakter og gjennomføre oppjøret (jf. eiendomsmeglingsloven kapittel 6 ”Oppdraget og utførelsen av dette”) (Bråthen & Solli, 2012).

Videre har megleren i oppgave, ved innføring av oppdragsavtalen, å avklare hvilke oppgaver prosjektmegler skal gjennomføre ved salget av prosjektboligene med utbygger. Megler må også avklare med utbygger om en skal sørge for om en skal seksjonere¹, stifte borettslaget og lignende. En slik avklaring vil være en betydning ved planlegging og gjennomføring av salgsprossen. Det har også en betydning for fastsettelse av meglers vederlag. En del av disse oppgavene tilfaller ikke på megler, men til eiendomsmeglerforetaket utvider sin forsikring til også å omfatte nevnte oppgaver som å innhente opplysninger om eiendommen, markedsføre eiendommen, håndtere budrunder, opprette skriftlig kjøpekontrakt og gjennomføre oppjøret, jf. eiendomsmeglingsloven kapittel 6 ”Oppdraget og utførelse av dette”. (Bråthen & Solli, 2012).

¹ ”Seksjonering er opprettelse av en seksjon enhet i det norske eiendomsregisteret, matrikkelen. Seksjonering benyttes der en eiendoms består av flere selvstendige eierenheter som skal selges og pantsettes hver for seg, og der det ikke er naturlig å dele eiendommen på vanlig måte ved en delingsforretning” (Seksjonering, s.a. wikipedia, 2016).

2.1.3 Reguleringer i oppdragsavtalen

Eiendomsmeglingsloven viser til hvilke reguleringer som må eller bør reguleres i oppdragsavtalen. Den inneholder også hvilke krav som skal være med oppdragsavtalen (eiendomsmeglingsloven § 6-4). Oppdragsavtalen skal også inneholde både opplysninger om eiendomsmeglingsforetakets- og oppdragsgiverens navn og adresse (jf. eiendomsmeglingsloven § 6-4 (1) nr. 1) (Bråthen & Solli, 2012).

Når det kommer til prosjektmeglingsoppdrag er det viktig å definere salgsobjektene nøyaktig (henviser til eiendomsmeglingslovens § 6-4 (1) nr. 2 og 3). En må for eksempel vite om prosjektet skal organiseres som borettslag eller som eierseksjonssameier. Dersom det er megleren som skal seksjonere eiendommen, bør dette fremgå av oppdragsavtalen. Videre i oppdragsavtalen skal den blant annet oppgi hva som er avtalt om meglerens vederlag (jf. eiendomsmeglingsloven § 6-4 (1) nr. 4) og hva som er avtalt om oppdragstakerens rett til å kreve dekt utlegg og et overslag over størrelsen på utleggene, (jf. eiendomsmeglingsloven § 6-4 (1) nr 5). Dersom eiendomsmeglingsforetakene ikke oppgir hvilke dekning av utlegg eller om de ikke spesifiserer hvilke utgifter de skal ha dekt i oppdragsavtalen, risikere de tap. (Bråthen & Solli, 2012).

I følge eiendomsmeglingsloven § 6-4 (1) nr. 11 skal det også oppgis hvem som er ansvarlig megler for oppdraget i oppdragsavtalen. I tillegg til de lovpålagte opplysningene som alltid skal tas med, er det også en del andre momenter som er hensiktsmessig å ta med i oppdragsavtalen. For eksempel om megler skal trekke sitt vederlag fra kjøpers innbetaling, eller om det er megler som skal sende faktura til oppdragsgiver (jf. eiendomsmeglingsloven § 7-4 sml. § 1-3). Videre avtale at megler kan trekke sitt tilgodehavende av kjøpers første innbetaling, forutsett at utbygger stiller garanti for forskuddsinnbetaling (jf. bustadoppføringslova § 47) (Bråthen & Solli, 2012).

2.2 Innhenting av opplysninger og annen tilrettelegging før salg

2.2.1 Meglers undersøkelsesplikt

Når en arbeider som eiendomsmegler har man en undersøkelsesplikt, ved å innhente og kontrollere ulike opplysninger om eiendommen (henviser til jf. eiendomsmeglingsloven § 6-7). Prosjektmegling innebærer at megleren må innhente opplysninger, få en god oversikt over utbygger/selgers planer for utbyggingen og hva som skal inngå i leveransen til

potensielle kjøpere. Når megler har fått informasjon fra selger/utbygger må man videre kontrollere denne informasjonen og sammenligne med for eksempel kommunens informasjonstorg eller grunnboken² (Bråthen & Solli, 2012). Eiendomsmegleren bør også skaffe seg en kopi av byggetillatelsen, da eventuelle vilkår i denne skal være i overensstemmelse med hva selger/utbygger skal levere. Byggetillatelsen er veldig viktig for prosessen og for megleren. Dersom ikke utbygger oppfyller vilkårene i byggetillatelsen, kan det for eksempel gå utover ferdigattest/brukstillatelse til de solgte enhetene. Dette er en forsikring fra meglers side, dersom utbyggeren har misforstått eller oversett vilkår som følger til byggetillatelsen. Dersom en slik situasjon skulle oppstå, kan en megler avdekke misforståelser ved å gå gjennom dokumentene. Ved en slik gjennomgang kan også leveransebeskrivelsen og pris korrigeres (Bråthen & Solli, 2012).

Undersøkelsesplikten som vedrører en megler ved prosjektmegling er å undersøke forholdene omkring tomten det skal bygges på. For eksempel om selger/utbyggers planer om seksjonering lar seg gjennomføre eller om det foreligger delingsforbud. Dersom dette lar seg gjøre tidlig i prosessen, er det mulig å korrigere prosjektet før objektene skal legges ut for salg. Dersom dette blir avklart på et senere tidspunkt i prosessen, risikerer utbygger at han/hun ikke blir i stand til å levere i henhold til kontrakt. Da vil det oppstå forsinket levering eller at leveringen utgår (Bråthen & Solli, 2012).

2.2.2 Annen tilrettelegging før salg

Som megler må man kartlegge hjemmeforholdene knyttet til den tomten som skal være gjenstand for utbygging. Når en utbygger kjøper tomter til utbyggelse, er det ikke vanlig at utbyggeren ikke tar skjøtet over på seg selv. Dette er fordi utbygger vil spare dokumentavgiften til staten (jf. Dokumentavgiftsvedtaket § 1(1)). En eiendom blir ofte delt eller seksjonert, og deretter overført direkte til den nye eieren (Bråthen & Solli, 2012).

En utbygger som ikke har hjemmel på en eiendom som skal utbygges, vil si at han/hun ikke påtegne seg skjøter, pantedokumenter osv. For å få slike dokumenter må utbygger ha samtykke fra hjemmelshaver i det enkelte dokument. Når det gjelder hjemmelshaver og overdragelse, pantsettelse og lignende, kan hjemmelshaveren samtykke til å utstede en

² ”Et register over fast eiendom, hvor alle tinglyste heftelser/forpliktelse blir ført inn. Hver seksjon har et eget grunnboksblad. Grunnoka for vårt distrikt føres av Kristiansand tingrett, tinglysingsavdelingen” (Kristiansand Kommune, 2015, avs 5).

fullmakt som gjør at utbygger kan dele, pantsette og overskjøte eiendommen. En slik fullmakt kalles generalfullmakt. Generalfullmakten bør være ugjenkallelig, slik at hjemmelshaver ikke kan tilbakekalle den. Da kan ikke han/hun forhindre gjennomføringen som er avtalt mellom utbygger og kjøperne (Bråthen & Solli, 2012). Megler bør oppfordre utbygger til å skaffe en slik ugjenkallelig generalfullmakt, dersom ikke utbygger har hjemmel til eiendommen. Generalfullmakt forenkler den videre prosessen og vil gi en trygghet for korrekt utstedelse og tinglysing av nødvendige dokumenter. Den vil også forenkle arbeidet for både megler og utbygger når det gjelder utbyggingen av eiendommen. Hvis ikke må de samtykke for hver enkelt dokument. Ved bruk av generalfullmakten trenger ikke megler og utbygger oppsøke hjemmelshaver hver gang de trenger hans samtykke (Bråthen & Solli, 2012).

En annen tilretteleggelse som megler bør gjøre før salgsstart, er å få undertegnet og tinglyst pantedokument med en sikringsobligasjon.

En sikringsobligasjon er et midlertidig pantedokument tinglyses på en solgt eiendom. Pantedokumentet er ofte pålydende kjøpesum og inneholder som regel en urådighetserklæring. Dette hindrer selger i å oppta nye lån med pant i eiendommen. Megler kan da foreta oppgjør og utbetale overskudd til selger straks kjøper har innløst kjøpesum sitert fra (Finansleksikon, Arctiv Presentation ©, 2016, avsn. 1).

En slik sikringsobligasjon skal inneholde en samlet kjøpesum for alle de solgte enhetene, og eventuelt tilleggene til meglers krav mot utbygger i henhold til oppdragsavtalen. Megler må også sjekke om det er gitt igangsettelsestillatelse av kommunen, dersom dette ikke er avklart i tillatelsen skal dette skrives i salgsopgaven. Det er også andre forbehold som må avklares, for eksempel om ett gitt antall solgte objekter før byggingen starter (Bråthen & Solli, 2012)

Prosjektmevling innebærer også at megler må undersøke utbyggeren. Det som bør undersøkes er om utbyggeren er seriøs, likvid og kompetent. Megleren må også vite om utbyggeren kjenner til gjeldende lovverk ved salg av bolig som er under oppføring (Bråthen & Solli, 2012)

En siste tilretteleggelse fra meglers side før salg er å gjøre utbygger oppmerksom på bustadoppføringsloven. I bustadoppføringslovens §12 og §47 finner vi for eksempel garantier. En profesjonell utbygger har som plikt å utstede garantier til kjøpere, som en sikkerhet på at utbygger oppfyller avtalen. Utbygger skal også ha garantier dersom kjøper

skal forskuddsbetale, (jf. bustadoppføringslova § 47). Megler må da be om en å få en kopi av bekreftelsen fra kjøpers bank for utstedelse av nødvendige garantier (Bråthen & Solli, 2012).

2.3 Kjøpers krav på opplysninger

2.3.1 Generelt om krav

Når en skal kjøpe enten bruktbolig eller en bolig som ikke er ferdigstilt, har kjøpere krav på ulike opplysninger om eiendommen, som fremgår av (eiendomsmeglingsloven § 6-7). (Bråthen & Solli, 2012, s. 96).

Det dreier seg om registerbenevnelse og adresse, eierforhold (selveier eller borettslag), heftelser, tilliggende rettigheter, grunnarealer, bebygde areal, byggemåte og byggeår, eventuell adgang til utleie av eiendommen, ferdigattest/midlertidig brukstillatelse, ligningsverdi og offentlige avgifter, forholdet til endelige offentlige planer til konsesjonslovgivningen, oversikt over faste løpende kostnader, samt oversikt over totalkostnad som omfatter alle gebyr og avgifter og øvrige kostnader. Videre skal fellesutgifter etter en eventuell avdragsfri periode oppgis (Bråthen & Solli, 2012, s. 96).

Når det kommer til prosjektboliger kan man ikke fremskaffe alle opplysninger i tidspunktet for markedsføringen. Opplysninger som registerbenevnelse for tomter som skal skilles ut og som ikke har fått bruksnummer. Andre opplysninger som ikke kan fremskaffes er fastsettelse av ligningsverdi og offentlige avgifter, da slike opplysninger ikke foretas før ved tidspunkt for overtakelse. Når megler ikke har mulighet til å videreformidle disse nevnte opplysningene må han/hun fortelle dette til kjøper og forklare årsaken til at de opplysningene ikke kan gis, (jf. eiendomsmeglingsloven § 6-7 (1)) (Bråthen & Solli, 2012).

Som meglers plikt bør han/hun sørge for at kjøper får disse opplysningene før en eventuell avsluttende handel, da det kan være avgjørende eller ha betydning for avtalen, (jf. eiendomsmeglingsloven § 6-7 (1)). Megleren har også opplysningsplikt når det gjelder særskilte krav på opplysninger en kjøper har, men dette skal vi se videre på i neste avsnitt (Bråthen & Solli, 2012).

2.3.2 Kjøpers særskilte krav på opplysninger knyttet til prosjekter

Prosjektmebling omfatter boliger eller fritidsboliger som ikke er ferdigstilte eller påbegynt. Derfor er opplysningene om boligene avgjørende for potensielle kjøpere/forbrukere. Ved prosjektsalg er det viktig å ha helt presise og riktige opplysninger, da kjøper ikke har mulighet til å kontrollere de ulike opplysningene selv sammenlignet med hva når de får ved på visning på bruktbolig (Bråthen & Solli, 2012).

Ved prosjektsalg bør megleren opplyse om hvilke tomtarbeid utbygger skal forta. Som en kjøper av boligprosjekter eller ikke ferdigstilte boliger kan det være vanskelig å kunne forestille seg hvordan det kommer til å se ut til slutt, derfor bør det følge med arkitekttegninger som vedlegg til salgsoppgaven. Disse tegningene inneholder som regel trær, gjerder, gangveier, lekeapparater osv. Men dersom utbygger kun foretar grovplanering av tomten før overlevering, må megler gjøre interessenter oppmerksom på at tomten ikke leveres som fremstilt på arkitektens tegninger. Opplysninger knyttet til utbyggers leveranse, kan megleren innhente fra utbygger direkte eller gjennom byggeprosjektets dokumenter (Bråthen & Solli, 2012).

Videre i salgsoppgaven er det viktig å spesifisere hva som medfølger i handelen og hvordan fellesarealene blir levert. Utbyggers illustrasjoner av boligene og utearealene vil vise dette (Bråthen & Solli, 2012)

En meglers opplysningsplikt gjelder ikke bare opplysninger om boligprosjektet. Megler er pliktig til å gjøre kjøperne kjent med sine rettigheter og forpliktelser som medfører slike kjøp. Opplysninger om/fra bustadoppføringsloven eller avhendingsloven³ stiller seg sentralt her dersom kjøper ikke er forbruker men ett foretak eller hvor boligen ikke er ferdigstilt. Megler må opplyse om kjøpers forpliktelser til å betale i henhold til betalingsplan, rett til å tilbakeholde penger ved mangelfull levering, garantier og tilleggsarbeider (Bråthen & Solli, 2012).

³ ”Avhendingsloven regulerer dine rettigheter og plikter når du kjøper bolig. avhendingsloven gjør at du kan klage over vesentlige feil og mangler”, les mer på (<http://www.boligadvokat.no/Avhendings-loven/>).

2.3.3 Formidling av opplysninger til kjøper

Kjøper har krav på skriftlige opplysninger før en bindende avtale inngås. Disse opplysningene må gis under markedsføringen og før bud blir gitt. Det er hensiktsmessig å gi disse opplysningene i salgsoppgaven. Da kan kjøper i ro og fred få tid til å gjennomgå disse opplysningene nøye og de får tid til gjøre seg opp spørsmål dersom det er noe de lurer på. For en megler vil dette gjøre det enklere å svare på spørsmål og eventuelt unngå misforståelser. Ved å fremlegge disse opplysningene skriftlig i salgsoppgaven, er det også en måte å dokumentere hvilke opplysninger som er gitt skriftlig. Megler har plikt til å gi opplysninger skriftlig, og når opplysningene er skrevet i salgsoppgaven er det kjøpers plikt til å gjøre seg kjent med opplysningene som det er opplyst om (Bråthen & Solli, 2012).

2.4 Kontraktinngåelse

2.4.1 Avgrensning mellom bustadoppføringslova og avhendingsloven

Videre skal vi se på avgrensning mellom bustadoppføringsloven og avhendingsloven.

En avgrensning mellom bustadoppføringslova og avhendingsloven er når en bolig er ferdigstilt og entreprenøren ikke skal utføre flere arbeidsoppgaver på enten boligen eller tomten. Da har ikke forbruker krav på kontrakt etter bustadoppføringsloven, da er det avhendingsloven som gjelder. Avhendingsloven gjelder også dersom en bolig er under oppføring, men skal selges slik den fremstår og der hvor utbygger ikke skal gjøre flere endringer. En annen avgrensning mellom avhendingsloven og bustadoppføringsloven er som forbruker har man krav på kontrakt når det kommer til bolig under oppføring (Bråthen & Solli, 2012).

Dersom det oppstår et kjøp og salg mellom forbruker, har forbruker ikke krav på kontrakt etter bustadoppføringsloven. Eksempel på dette kan være en privat person som har ført opp en tomannsbolig, men som en finansiering ønsker å selge den ene delen. Privatpersonen kan ikke da se på seg selv som en profesjonell utbygger eller som en entreprenør og derfor blir et slikt salg regulert av avhendingsloven. Det er mulighet for at kjøper og selger avtaler at bustadoppføringsloven skal gjelde ved handelen. Dette gir da kjøperen en større og sterkere rett, enn hva kjøper opprinnelig har krav på (Bråthen & Solli, 2012).

Når en arbeider som prosjektmegler er det meglers ansvar å sørge for at kjøper får kontrakt etter bustadoppføringsloven ved kontraktinngåelse. Dersom det blir brukt kontrakt til feil tid i henhold til avhendingsloven eller bustadoppføringsloven, kan megler bli stilt ansvarlig dersom kjøper skulle lide noen tap som følgende av manglende garantier etter bustadoppføringslova § 12 og § 47 (Bråthen & Solli, 2012).

2.5 Kontrakt etter bustadoppføringsloven

2.5.1 Generelt:

Det blir som regel benyttet standardkontrakter utarbeidet av Norges Eiendomsmeglerforbund og Standard Norge når en skal lage kontrakter innenfor salg av bolig som er underoppføring. Samtidig er det en del eiendomsmeglerforetak og enkelte utbyggere som også har utarbeidet egne standardkontrakter (Bråthen & Solli, 2012).

Når en skal inngå kontrakt må hvert enkelt tilfelle tilpasses standardkontrakten, avhengig av hva som er avtalt mellom kjøper og selger. Når en skal tilpasse disse kontraktene kan man ikke avtale vilkår for handelen som er dårligere for forbrukeren. Dersom vilkårene i kontraktsforslaget utbygger kommer med gir forbrukeren dårligere rettsstilling enn etter bustadoppføringsloven, har megler plikt til å motvirke en slik handling. Ved bruk av ulovlige vilkår som villeder kjøperen, skal ikke megleren ha medvirkning til dette dersom det strider i mot kravet til god meglerskikk. Dersom det gjennomføres en avtale med ugyldige vilkår, vil avtalevilkårene være ugyldige. Til at de ugyldige vilkårene ikke gjelder, vil avtalen for øvrig gjelde (Bråthen & Solli, 2012).

2.5.2 Kjøpers rett til tilleggsarbeid og endringer

Når det gjelder rett til tilleggsarbeid og endringer, har kjøper rett til å kreve at entreprenøren utfører disse oppgavene, ved den prosjekterte boligen. Dette har en kjøper krav på så lenge det ikke i omfang skiller seg vesentlig fra hovedytelsen, samtidig som det ikke medfører store ulemper for entreprenøren. Når det kommer til kjøpers rett til tilleggsarbeid og endringer, kan det i avtalen begrenses slik at det ikke går utover eller endrer kjøpesummen med mer enn 15 %, jf. bustadoppføringslova § 9 (3) (Bråthen & Solli, 2012).

Dersom det oppstår en situasjon hvor en kjøper ønsker og bruke sin rett på å gjøre endringer eller bruke tilleggsarbeider, og dersom dette skulle føre til forsinkelser før overtakelse, kan entreprenøren kreve at den avtalte tiden blir forlenget, (jf. bustadoppføringslova § 11 (1)). Entreprenøren påberoper da vilkåret ”uten ugrunnet opphold” og får dermed forlengede frister (jf. bustadoppføringslova § 11 (4)) (Bråthen & Solli, 2012)

2.6 Garantier:

2.6.1 Utbyggers oppfyllelse av avtalen

En utbygger skal stille med garanti for oppfyllelse av avtalen etter kjøp av bolig som er under oppføring, også kalt entreprenørgaranti. Formål ved en slik garanti er at utbygger skal sikre at avtalen blir gjennomført, denne garantien skal også sikre kjøper mot tap som kan oppstå av mangelfull oppfyllelse av avtalen. I en slik garanti er det ikke påkrevd med garanti i avtaler hvor utbyggers samlede vederlag ikke overstiger to ganger folketrygdens grunnbeløp, 2G (Bråthen & Solli, 2012). Denne tilsvarer våren 2016 rundt 184 000 kroner, våren 2016 (NAV, 2016).

Denne garantien er som en selvskyldnergaranti og skal være fra en bank eller en finansinstitusjon som har tillatelse av Finanstilsynet til å tilby finanstjenester, (jf. bustadoppføringslova § 12 (7)). Dermed kan pengesummen lagres i bank på samme vilkår som selvskyldnergaranti. En slik garanti skal gjelde hele byggeperioden og fem år etter overtakelse, (jf. bustadoppføringslova § 12 (3)). Dette vil si at garantien begynner ved avtaleinngåelse og skal vare i fem år etter overtakelsen (Bråthen & Solli, 2012).

Dersom kjøpet omfatter en tomt skal garantiens gjelde frem til overtakelse ha minst tre prosent av kontraktsummen. Etter overtakelsen skal den økes med minst fem prosent av kontraktsummen. Når det gjelder kontrakter som bare omfatter bygging skal garantiens pålydende svare til minst ti prosent av kjøpesummen. Etter overtakelse kan garantien reduseres ned til fem prosent av kjøpesummen. Dersom kontrakten med utbygger kun omfatter selve bygget og ikke til tomten, også kalt A-tilfellene, omsettes det ikke gjennom eiendomsmeglingsforetak. Årsaken til dette er at et bygg som står alene ikke kan regnes som ”fast eiendom” i eiendomsmeglingsloven forstand. Derfor faller dette utenfor hva et eiendomsmeglingsforetak har konsesjon til å megle, (jf. eiendomsmeglingsloven § 5-1 sml. § 2-1 og § 1-2 (2) og (3)) (Bråthen & Solli, 2012).

Ved garanti etter bustadoppføringslova § 12 kan enten stilles for hver enkelt bolig eller som en samlegaranti. Samlegaranti vil si at en samler sammen garantier for en gruppe kjøpere i samme prosjekt. Når en skal kjøpe eierseksjonssameier eller borettslag vil det være mest praktisk og gjennomføre en samlegaranti. Dette innebærer at kjøpere i et prosjekt får en felles garanti. Fellesgarantien oppbevares hos megleren under byggeprosessen. Dersom kjøperne skulle ønske og være sikre på at garantien er stilt, kan de få en kopi av samlegarantien som dokumentasjon på det (Bråthen & Solli, 2012).

Når man kjøper prosjektbolig eller bolig under oppføring kan den som kjøper holde igjen vederlaget til utbygger inntil garanti er stilt, (jf. bustadoppføringslova § 12 (8)). Meglers oppgave her er å gjøre kjøper oppmerksom på hans/hennes rett til å holde tilbake utbyggers vederlag, (jf. eiendomsmeglingsloven § 6-3 (2)) (Bråthen & Solli, 2012).

2.6.2 Garanti for forskuddsbetaling

Når man skal kjøpe prosjektbolig eller bolig som ikke er ferdigstilt kan man avtale at kjøper betaler forskudd på kjøpesummen. Dersom det skulle være slik at utbygger gis anledning til å stille forskuddsgaranti, vil dette være et av salgsvilkårene som må opplyses i prospektet. Når det er avtalt at entreprenøren kan stille forskuddsgaranti, må likevel minst ti prosent av kjøpesummen gjenstå til betaling ved overtakelse (Bråthen & Solli, 2012).

Forskuddsinnbetaling er et unntak fra ”ytelse mot ytelse-prinsippet”. Hovedregelen forutsetter at entreprenøren stiller garanti for forskuddet, jf. bustadoppføringslova § 47. En slik forskuddsinnbetaling skal tilsvare kjøperens samlede forskuddsinnbetaling. Formålet ved at utbygger stiller til garanti er at kjøperne ikke skal lide noe økonomisk tap, dersom utbyggeren skulle gå konkurs eller manglende utførelse av oppdrag. Et annet alternativ for å sikre kjøper gjennom forskuddsgaranti, er tidlig overskjøting av tomt uten heftelser. Det vil si dersom utbygger skulle selge tomten, kan kjøper betale for denne ved hjemmelsovergang. Kjøper kan også som et alternativ betale forskudd på selve bygget. Uten forskuddsgaranti, kan ikke forskuddet overstige verdien av det arbeidet og materialene entreprenøren som en har tilført kjøpers tomt. Materialene kan i tillegg ikke være beheftet med salgspant, (jf. bustadoppføringslova. § 47 (1)) (Bråthen & Solli, 2012).

Det vil avtales et tidspunkt for innbetaling av forskuddet. Denne innbetalingen skal stå på meglers konto frem til kjøpers betalingsplikt inntreffer. En slik innbetaling er ikke et forskudd,

dersom ikke utbygger har oppfylt bustadoppføringslovens vilkår om forskuddsgaranti eller tidlig overskjøting (Bråthen & Solli, 2012).

Når utbygger ikke stiller til garantier i henhold til kontrakt, er dette mislighold fra utbyggers side. Meglers plikt da er å gjøre kjøperne oppmerksom på dette misligholdet (jf. eiendomsmeulingsloven § 6-3 (2)). Dersom megleren ikke gjør kjøperen oppmerksom på selgers manglende garantistillelse, og videre gjennomfører oppgjør uten at disse foreligger, vil megler pådra seg et ansvar for kjøpers eventuelle tap som følge av dette. Stilles det ikke garanti etter bustadoppføringslova § 47, og det uttales at forskuddet skal bli på meglers klientkonto til tidspunktet for både oppgjør og overtakelse. Da kan ikke megler trekke sitt krav på verken provisjon eller dekning av utgifter fra det innbetalte beløpet. I slike tilfeller må megler sende faktura til utbyggeren angående sitt krav på både provisjon og dekning av utgifter. Eventuelt kan megleren vente med å belaste dette etter at kjøper har fått overtatt eiendommen og fått rettsvern⁴ (Bråthen & Solli, 2012).

Hvis megler trekker sitt krav på både provisjon og dekning av utgifter fra det innbetalte beløpet, må utbygger stille garanti for hele forskuddsbeløpet. Videre må det også være avtalt at beløpet kan utbetales til selger (Bråthen & Solli, 2012).

2.7 Mangler

2.7.1 Mangler generelt

Mangler og mangelsituasjoner fra entreprenørens sin side vil tilsvare at hans/hennes ytelser ikke samsvarer med det som var avtalt i leveransen. Da ligger det ikke på kjøpers side (jf. bustadoppføringslova § 25 (1)). Andre mangler som kan oppstå er at leveransen ikke stemmer med de offentligrettslige krav. Et annet eksempel på en mangelsituasjon som kan oppstå er når utbygger har gitt uriktige eller mangelfulle opplysninger om arbeidet, materialer eller om eiendommen, og dersom om utbygger kjente eller måtte kjenne til dette (jf. bustadoppføringslova § 26 og § 27) (Bråthen & Solli, 2012).

Ved slike mangelsituasjoner kan en kjøper stille krav. En kan kreve å få disse manglene utbredt, kreve prisavslag og en kan heve kjøpet dersom manglene er vesentlige (jf.

⁴ "Rettsvern er handlinger som gjør at rette eier kan beskytte sin eiendomsrett slik at den ikke utslettes eller forringes i verdi gjennom disposisjoner fra andre" (Falkanger, 2013, avs 2).

bustadoppføringslova § 29 (1)). Dersom en mangelsituasjon skulle oppstå kan også kjøper holde tilbake et beløp som er tilsvarende nødvendig til sikring av kravet (jf. bustadoppføringslova § 29 (1) a og § 31). Kjøper kreve erstatning mot utbygger dersom mangler blir påvist. Når en skal kjøpe bolig som ikke er ferdigstilt og hvor det kan oppstå en mangel situasjon, kan kjøper bruke garantien etter bustadoppføringslova § 12 (entreprenørgarantien). For kjøper vil det være et godt råd å holde på denne garantien, ettersom kjøpers tilbakeholdsrett ikke lenger er i behold, kan en bruke denne garantien (Bråthen & Solli, 2012).

2.7.2 Forsinkelser og dagmulkt

Forsinkelser fra utbygger oppstår når leveransen ikke kan levere etter avtalt tidspunkt mellom partene (jf. bustadoppføringslova § 17). Dersom en vesentlig forsinkelse skulle oppstå kan kjøper heve kjøpet eller holde tilbake kjøpesummen. Kjøper kan også kreve dagmulkt⁵ og en kan kreve erstatning (jf. bustadoppføringslova § 17 (2)) (Bråthen & Solli, 2012).

Det spesielle ved prosjektmegling når det kommer til forsinkelser ved levering av leveransen er at kjøper kan kreve dagmulkt for inntil 100 dager, (jf. bustadoppføringslova § 18). Kjøper har krav på dagmulkt for hver dag som går etter at overleveringsdatoen er passert, her gjelder samt både helligdager og søndager, (jf. bustadoppføringslova § 18 (1)). Det finnes ulike kontrakter når det kommer til dagmulkt der kontrakter hvor det omfatter rett til grunn eller ikke rett til grunn. Ved kontrakter hvor det er rett til grunn, skal mulkten være 0,75 promille av kjøpesummen. Kontrakter som omfatter ikke rett til grunn skal mulkten være på 1 promille av kjøpesummen for hver dag som går uten at levering skjer. Kjøper kan kreve erstatning utover hva han får i dagmulkt, (jf. bustadoppføringslova. § 19).

En avtale uten krav på dagmulkt kan ikke gyldig inngås, da det være ugunstig for kjøper. Megler skal gjøre kjøper oppmerksom om retten til å kreve dagmulkt ved forsinket levering, (jf. eiendomsmeulingsloven § 6-3 (2)). Kjøpers rett til dagmulkt skal som regel allerede være i kjøpekontrakten under kontraktsmøte og gjennomgåelse av vilkårene i denne. Dersom det

⁵ "Dagmulkt er en avtalesfestet "bot" entreprenøren plikter å betale hver dag han er forsinket i forhold til avtalte dagmulktbelagte frister", les mer på (<http://www.entrepriserettsadvokater.no/entreprise/dagmulkt/>).

blir en forsinkelse ved leveringen kan også kjøper holde tilbake deler av kjøpesummen som sikkerhet for krav på dagmulkt, (jf. bustadoppføringslova. § 24) (Bråthen & Solli, 2012).

2.7.3 Misforståelser rundt vederlag

Misforståelser rundt vederlag kan ofte føre til uenigheter mellom kjøper og utbygger. Slike situasjoner oppstår for eksempel når en kjøper har bestilt endringer eller tilleggsarbeider og de økonomiske konsekvensene av dette ikke er klarlagt. I slike situasjoner kan kjøper deponere det omtvistede beløp til egnet konto, (jf. bustadoppføringslova § 49). Egnet konto er en klientkonto som megler disponerer for å ha kontroll over pengebeløpet som skal tilbakeholdes og som en sikkerhet for at kjøper overfører rett beløp. Dette vil si at deponeringen skjer med befriende virkning for kjøper, som igjen vil si at kjøper anses å ha betalt rettmessig, og utbygger har plikt til å levere (Bråthen & Solli, 2012).

2.7.4 Avbestilling

Dersom en avbestilling skulle skje må megler opplyse kjøper om hvilke konsekvenser som kan oppstå ved en avbestilling. En kjøper kan avbestille både hele og deler av ytelsen til utbygger før overtakelsen, (jf. bustadoppføringslova § 52 (1)). Ved en eventuell avbestilling må megler opplyse at kan dette medføre krav på vederlag og erstatning fra utbygger, (jf. bustadoppføringslova § 52 (3) og (4)) (Bråthen & Solli, 2012).

2.7.5 Forsinkelser fra kjøper

Dersom det skulle oppstå forsinkelser fra kjøpers side ved forskuddsinnbetalinger eller sluttoppgjør til avtalt tidspunkt, kan utbygger stanse arbeidet og kreve tilleggsvederlag. Utbygger kan også heve avtalen, kreve erstatning, renter og eventuelt rentetap (jf. bustadoppføringslova § 55). Megler må opplyse kjøper om disse eventuelle konsekvensene som kan oppstå av betalingsmislighold. Slike opplysninger og informasjon bør kjøper bli gjort oppmerksom på under kontraktsmøtet, ved gjennomgang av kontraktsvilkårene (Bråthen & Solli, 2012).

3. Metode

I dette kapittelet vil vi gjøre rede for den metodiske fremgangsmåten. Problemstillingen kunne vært belyst på flere ulike måter og det vil derfor være viktig å presentere de metodiske valgene, samt begrunne disse.

3.1 Tema og problemstilling

Johannesen et al., 2010 sier; *Forberedelsesfasen til et forskningsprosjekt starter med en ide, som utformes til et tema og deretter presiseres til en problemstilling.*

3.1.1 Tema

Temaet for denne oppgaven omhandler eiendomsmegleren og utfordringer med prosjektmegling, og hvordan de behandler mangelsituasjoner dersom dette skulle oppstå. I vår undersøkelse har vi lyst å finne ut av hvilke erfaringer de enkelte har og hvordan hver enkelt utfordringene. Og deretter sammenligne de ulike svarene vi får av dem.

3.1.2 Problemstilling

Det er mye å skrive om innenfor eiendomsmegling, da det er mange ulike områder og skrive rundt. For eksempel kan en skrive om prosjektmegling og utenlands megling. Vårt valg falt på prosjektmegling ettersom det var mest interessant for oss. Etter mye frem og tilbake kom vi frem til endelig problemstilling:

Hva er eiendomsmeglers utfordringer ved salg av prosjektboliger? Og hvordan man håndtere mangelsituasjoner?

3.1.3 Bakgrunn for valg av tema og problem

Vi har valgt å skrive om prosjektmegling fordi det alltid er behov for nye boliger i Norge. Særlig i storbyer hvor integreringen er stor, men og mindre tettsteder som eventuelt har mindre integrering med hensyn på fremtiden. Da er det spennende å se hvordan denne prosessen gjennomføres fra en eiendomsmeglers ståsted. Ettersom at det er stor sannsynlighet for at vi kan få inn denne typen salg når vi går ut arbeidslivet, er det gøy å ha en kunnskap og en forståelse fra før av. Det er også viktig å få et inntrykk om hvordan

meglere tilrettelegger seg i henhold til ulike kunder. Det skal også bli interessant å høre om hvilke ulike situasjoner eiendomsmeglere kan havne oppi.

3.2 Innsamling av data

3.2.1 Kvalitative intervjuer

Det ble tidlig i prosessen besluttet at det var nyttig å gjennomføre intervjuer for å få et godt grunnlag til analysen og for å få et innblikk i hvordan prosjektmegling foregår i praksis i EiendomsMegler1. I denne studien er det benyttet kvalitative intervjuer for å belyse problemstillingen.

3.2.1.1 Valg av informanter

Innenfor kvalitativ intervjuforskning er utvalg av informanter et viktig tema. EiendomsMegler 1 er en stor, kompleks organisasjon, med mange potensielle informanter. I denne studien ble det eiendomsmeglere som er mest relevant å intervjuer. Informantene vi intervjuet har arbeidet med prosjektmegling alt i fra 1 til 12 år, dette gjør at de har en bred kompetanse og god erfaring innenfor prosjektmegling. En begrunnelse følger nedenfor.

Eiendomsmeglere

Når vi skulle velge ut informanter valgte vi ut seks stykker fra EiendomsMegler 1. Grunnen til dette var at vi ville vite mer om hvordan de håndterer både prosjektmegling, utfordringer og mangelsituasjoner ved prosjektavdelingen. Vi ønsket også å vite hvilke personlige erfaringer de har ved slike situasjoner. Når vi begynte på vår oppgave visste vi også fra før at EiendomsMegler1 har en egen nybyggavdeling, hvor de fokuserer på salg av nybygg. En svakhet ved dette kan være at de har egne retningslinjer innenfor bedriften sin for hvordan de skal behandle ulike situasjoner som oppgaven handler om, og vi har ikke noe annen bedrift å sammenligne med. Så vi vet ikke om andre firma gjør jobben annerledes enn EiendomsMegler 1.

3.2.1.2 Intervjuguide

Vi utarbeidet en intervjuguide i forbindelse med denne oppgaven. Intervjuguiden søkte å dekke de viktigste temaene i denne studien som er eiendomsmeglers utfordringer ved salg av prosjektboliger og hvordan de behandler mangelsituasjoner. Ut i fra problemstillingen vår laget vi delproblemstillinger, og utformet intervjuguiden ut i fra disse og det vi ville ha svar

på i analysen. Når vi startet på teoridelen fant vi også ut ulike spørsmål som vi ville ha nærmere svar på.

3.2.1.3 Anonymisering

Vi valgte å gjennomføre intervjuene anonyme slik at informantene våre ikke kan identifiseres. Grunnen til dette er at prosessen er mye lengre når det ikke skal være anonymt. Dersom vi skulle velge å ikke anonymisere intervjuene måtte vi sendt en søknad om konsesjon gjennom personvernombudet (Johannessen et al., 2010). Når vi skulle gjennomføre intervjuene startet vi hvert intervju med å fortelle at dette var anonymt og at vi kommer ikke til å bruke navn eller annen info som gjør det mulig å finne ut hvem det er. Vi informerte også om at vi kom til å gjennomføre intervjuene på båndopptak og forklarte at vi ikke kommer til å bruke opptakene til noe annet enn at vi hører gjennom de for å få med mest mulig informasjon.

3.2.1.4 Gjennomføring av intervjuer

Gjennom metodefaget lærte vi ulike måter i teorien på hvordan vi kunne holde intervjuer. Vi ble fort enige om at vil ville holde et semistrukturert eller delvis strukturert intervju. Dette vil si at vi laget en overordnet intervjuguide som vi tok utgangspunkt for intervjuet, der spørsmål, temaer og rekkefølgen kan varieres, men hvor vi kunne bevege oss frem og tilbake i intervjuguiden (Johannessen et al., 2010). Når vi hadde funnet meglere som ville stille opp på intervju ble vi enige om dato og tid. Ettersom vi intervjuet personer fra samme firma reiste vi til de og fikk et grupperom vi kunne benytte. Vi valgte å gjennomføre intervjuene individuelt. Alle intervjuene ble gjennomført på sammen måte med at vi startet med å hilse på de, presenterte oss selv, fortalte at dette var anonymt og hvordan vi ville gjennomføre intervjuene. Så startet vi opptakeren og begynte å stille spørsmål, vi pratet løst og hadde en fin dialog med alle. Var det andre spørsmål vi kom på underveis så tok vi det der det passet inn. Når vi var ferdig med å intervjuer så takket vi de fint for at de ville stille opp.

Fordelen ved individuelle intervjuer er at man får en god dialog med informanten. Gjennom et slikt intervju blir det enklere for informanten og åpner seg og vi får mer ærlige svar. Ved ærlige svar mener vi dersom det skulle vært gruppeintervju er det ikke alle som kommer til ordet, og hvor andre snakker høyere enn andre.

Ulempen ved slike intervjuer er at vi får ikke noe diskusjon blant informantene. Det kan også dukke opp andre ulike spørsmål utenom intervjuguiden til de forskjellige informantene. Det blir da vanskelig å gå tilbake å spørre de informantene som allerede har vært intervjuet.

3.2.1.5 Dataanalyse

Alle intervjuene ble gjennomgått fortløpende etter gjennomføring av hvert intervju. Dette var et bevisst valg, da vi ønsket å ha intervjuene friskt i minne. Analysen av intervjuene startet med en individuell analyse av hvert enkelt intervju, for deretter å analysere det samlede materialet.

Gjennomføring av en kvalitativ undersøkelser gjennomføres annerledes enn en kvantitativ undersøkelser. Når kvalitativ data er samlet inn, bør en også analysere og videre fortolke dem, fordi teorier, hypoteser og forskerens forståelse er viktige utgangspunkter for datanalysen (Johannessen et al., 2010). Ved innsamling av kvalitativ data, er data som ikke taler for seg selv, men som må fortolkes. Analyse og fortolkning glir vanligvis over hverandre i kvalitative studier (Johannessen et., 2010).

Da vi skal analysere betyr dette å dele noe opp i biter eller elementer. Problemstillingen eller det forskeren ønsker å undersøke, betraktes som sammensatt av enkelte bestanddeler. Målet ved en slik undersøkelse er å avdekke et budskap eller en mening, videre å finne et mønster i datamaterialet. Til slutt ønsker forskeren å trekke en konklusjon som skal svare på problemstillingen (Johannessen et al., 2010).

Når man skal tolke betyr det å sette noe inn i en større ramme eller sammenheng. Gjennom tolking av data, ser forskeren på hvilke konsekvenser analyse og konklusjon har for hva forskeren undersøker. Når en driver med fortolkning dreier det seg om å få tak i det som gir mening. Ved en kvalitativ undersøkelser er det vanlig å ta utgangspunkt i teori på det området man forsker på, videre ser forskeren på de funnene og sammenligne de av relevant teori. Til slutt prøver forskeren å forstå og forklare funnene av analysen, og når data er tolket, bør forskeren ha oppnådd formålet med undersøkelsen (Johannessen et al., 2010).

3.3 Vurdering av studiens kvalitet

3.3.1 Validitet

Validitet i kvalitative undersøkelser begir seg ut på forskerens fremgangsmåte og funn, og at formålet med studien og representasjonen av virkeligheten blir reflektert på en god måte (Johannessen et al., 2010).

Gjennom studien har det blitt intervjuet seks individuelle eiendomsmeglere. Gjennom intervjuene ble det identifisert ulike typer utfordringer en megler møter ved mangelsituasjoner.

Alle intervjuene ble tatt opp på lydbånd, transkribert og lagret. Vi fokuserte også på å forstå og få bekreftet det informantene sa ved gjennomføring av intervjuene. Vi holdt validiteten i intervjuene ved at gjennomførelse gikk bra. Vi gode svar på spørsmålene slik at vi fikk svar på analysen vår. Noe vi kunne gjort annerledes i denne intervjuprosessen er å fått gjennomført intervjuene tidligere, men da hadde vi ikke fått svar på de spørsmålene vi fant i teoridelen.

Bekreftbarhet handler om hvorvidt resultatene kan bekreftes av andre. Det er også viktig at funnene er et resultat av forskningen og ikke et resultat av forskerens subjektive holdninger. For å sikre bekreftbarhet må studiens metoder og prosedyrer beskrives i detalj slik at prosessen gjøres transparent for leseren (Johannessen et al., 2010). Før hovedanalysen har vi gjennomgått en del teori i henhold til temaet for se om denne samsvarer med det som foregår i praksis. Intervjuguiden er utarbeidet ut i fra teorien vi har valgt. Siden det ikke har vært gjennomført en forstudie i denne undersøkelsen, har vi ikke hatt egne antagelser eller gjort noen tanker om tema forut.

Overførbarhet har å gjøre med om funnene og konklusjonene kan overføres til andre sammenhenger. Selv om intervjuguide og informanter er basert på firmaet Eiendomsmegler 1, er konklusjoner og funn av generell karakter.

3.3.2 Reliabilitet

Innenfor kvalitativ forskning kan forskeren styrke påliteligheten ved å beskrive en nøyaktig kontekst og ha en åpen og detaljert fremstilling av fremgangsmåten for hele

forskningsprosessen (Johannessen et al., 2010).

Intervjuguiden er lagt ved som vedlegg. Det kan ikke garanteres for at informantene ville gitt en annen forsker de samme svarene, da kvalitative intervjuer er en subjektiv metodeform. Alle informantene ble lovet full anonymitet. Dette gjør at det er grunn til å tro at informantene var ærlige og ikke forsøkte å tildekke sannheten. Utvalget av informanter har vært begrenset til eiendomsmeglere fra ett firma. Et annet utvalg av meglere fra andre meglerfirmaer kunne eventuelt gitt en annen vinkling og andre synspunkter, som kunne påvirket analysen ytterligere.

4. Analyse

I vår analyse vil vi gå nærmere inn på hvilke utfordringer og mangelsituasjoner som kan oppstå under salg av prosjektboliger. I oppgaven har vi kun gått ut i fra EiendomsMegler1 på hvordan de både håndterer utfordringer og mangelsituasjoner. Gjennom våre intervjuer har vi fått vite at dersom det skulle oppstå en mangelsituasjon eller en utfordring så har EiendomsMegler 1 retningslinjer som prosjektmeaglerne skal følge, samtidig bruker de hverandre både om råd og veiledning. Videre under intervjuene får vi også vite at EiendomsMegler 1 har egne advokater som er hjelpelige med råd og veiledning i hvordan prosjektmeaglerne skal håndtere ulike situasjoner. Nevnt tidligere kan dette være en svakhet ettersom at vi ikke kan sammenligne med andre bedrifter, men vi har satt fokus på hvordan EiendomsMegler 1 håndtere slike situasjoner personlig eller om de bruker egne retningslinjer innenfor bedriften sin.

4.1 Eiendomsmeaglers utfordringer ved salg av prosjektboliger

Alle våre informanter har sagt at det oppstår mange ulike utfordringer ved salg av prosjektboliger. Dette kan være alt i fra illustrasjon som ikke samsvarer med virkeligheten, tidsperspektiv og uforutsigbarhet, overtakelse, sykdom, dødsfall, ikke fornøyde kunder og konjunktursvingninger. I vår analyse har vi tatt for oss illustrasjon som ikke samsvarer med virkeligheten, tidsperspektiv og uforutsigbarhet ettersom at det var disse temaene som gikk igjen blant våre informanter.

4.1.1 Illustrasjon samsvarer ikke med virkeligheten

Det kan være vanskelig å gi en god illustrasjon av et påbegynt byggeprosjekt. Selger plikter seg til å gi kjøper riktig opplysninger, men selger kan også ta forbehold om endringer i prospektet. Som nevnt ovenfor i teoridelen punkt 2.1.1 når det kommer til prosjektmeaglingsoppdrag er det viktig å gi og definere salgsobjektene nøyaktig (henviser til eiendomsmeaglingslovens § 6-4 (1) nr. 2 og 3). Sammenligner vi det som kom frem i intervjuene med teorien stemmer dette. Kjøpere kan se for seg hvordan det skal bli, men så er ikke forventningene i samsvar med virkeligheten. Denne utfordringen håndteres ved at prosjektmeagler gjør en god og viktig jobb i forkant med å planlegge, tilrettelegge, utforme plantegninger, leilighetsmiks med arkitekt og produsere markeds materialet. Når dette er utformet kan meagler holde informasjonsmøter med interessenter slik at de får mest mulig

informasjon om prosjektet. Videre gir prosjektmegler eventuelle kjøpere mye informasjon, generell rådgivning, best mulig bilde over hvordan boligene vil se ut. Dette kan være en stor utfordring for det kan alltid oppstå uforutsette situasjoner.

4.1.2 Tidsperspektiv

Tidsperspektiv kan bli en utfordring dersom ikke utbygger skulle holde fristen. Utbygger setter en tidsfrist og et visst antall leiligheter skal først være solgt, før utbygger setter i gang å bygge. Informant tre og fire forteller oss når byggingen er startet, setter utbygger en minimumstid og maksimumstid til det skal stå ferdig, for eksempel 12 – 18 måneder som informant tre fortalte oss at det er tidsfristen de har pågang nå. Ved å sette en frist gir det forventninger til kjøper om å få flytte inn i boligen innen disse månedene. Ved å henvise til vår teoridel punkt 2.7.2 forsinkelser fra utbygger oppstår når han/hun ikke kan levere leveransen etter avtalt tidspunkt mellom partene (jf. bustadoppføringslova § 17). Her ser vi en sammenheng mellom det informantene våre forteller oss og det vi har skrevet om i teoridelen vår. Kjøperne kan også ha solgt sin nåværende bolig, noe som gjør at de trenger et sted å bo i mellomtiden. Vi kan også her henvise til vår teoridel punkt 2.7.2 dersom det skulle skje en vesentlig forsinkelse fra utbygger kan kjøper heve kjøpet eller holde tilbake kjøpesummen. Kjøper kan også få dagmulkt for inntil 100 dager eller erstatning. Informant to forteller oss ved slike situasjoner hvor kjøpernes kontrakter etter bustadoppføringslova, der kjøper har rett til grunn skal mulkten være på 0,75 promille av kjøpesummen. Kontrakter som *omfatter ikke rett til grunn* skal mulkten være på 1 promille av kjøpesummen for hver dag som går uten at levering skjer.

4.1.3 Uforutsigbarheter

Når en driver med prosjektmegling kan det oppstå uforutsigbarheter, og utfordringer som kan være vanskelig å håndtere. Uforutsigbarheter som kan oppstå er dødsfall, sykdom og andre ting som kan oppstå når arbeidet er i gang, var noe som kom fram i intervjuene. Informant fem forteller oss om en pågående prosjekt hvor de har solgt nok leiligheter og de hadde kommet til det stadiet hvor de skulle begynne å grave ut tomten. Allerede her møtte de på en uforutsigbarhet. Når de begynte å grave fant de arkeologiske funn som førte til at de måtte stoppe prosjektet, dette medfører også tap for utbygger økonomisk. Dette er en uforutsigbarhet som verken utbygger eller megler kan forutse. Det kan føre til at det blir store forsinkelser og det vil ta lengre tid enn antatt leilighetsbygget ville vært ferdigstilt.

Informanten vår håndterte denne saken ved at de først måtte sende ut et skriftlig brev til kjøperne og videre innkalte de til et informasjonsmøte hvor de gikk gjennom denne saken, og hvor kjøperne kunne stille spørsmål. Men ettersom dette er en pågående sak har de ikke kommet lenger i prosessen på hvordan de skal håndtere denne saken videre ovenfor kjøperne.

4.1.4 Bruktboligmarkedet

I vår teoridel punkt 2.3.2 nevnte vi ved prosjektsalg at det er viktig å ha helt presise og riktige opplysninger, da kjøper ikke har mulighet til å kontrollere de ulike opplysningene selv, sammenlignet med hva de får på visning av en bruktbolig. I våre intervjuer kommer det også frem at bruktboligmarkedet kan være en utfordring til prosjektmeidlerne. Mellom prosjektboligmeidlerne og bruktboligmeidlerne er det stor konkurranse. Forskjellen mellom å selge bruktbolig og nybygg er at kjøperen ser hva den får ved kjøp av bruktbolig, og det blir enklere for kjøperne og se hvilke muligheter de får med huset eller leiligheten. De ser hva de kjøper og tiden før overtakelsen er betraktelig mye kortere. Når det kommer til nybygg må en vente på at det skal ferdigstilles, og det eneste kjøperne får se er plantegninger og tegninger. Teknologien har også kommet så langt at en får se 3D bilder av nybygget, hvor de kan snu rundt og se hele rommet, men kjøperne får fortsatt ikke se det i virkeligheten.

Det er jo fordeler og ulemper med både nybygg og bruktbolig. Kjøper du en bruktbolig vil det alltid være synlig at det er andre som har bodd der før deg, som regel er det noe du vil forandre for å sette et personlig preg, kanskje er det noe som er godt brukt som er på tide å skifte ut. En får se det en kjøper, du vet hva som trengs og du kan flytte inn ganske fort. Kjøper du nybygg vet du hva du får, du får være med i prosessen for å få det som du vil og du kan flytte rett inn uten å forandre på noe. Men her kan vente tiden vær veldig lang, noe man må forberede seg på. Kjøperen får heller ikke sett boligen før den står klar, noe som kan gjøre det vanskelig ettersom det blir ikke like enkelt å se for seg hvordan det blir når det er ferdig.

4.1.5 Utfordringer i fremtiden

I vår intervjuguide stilte vi også spørsmål om utfordringer med prosjektmeidlering i fremtiden og hvilke utfordringer som kan komme ved dette. Samtlige av informantene sa at i storbyer som Trondheim bygges det veldig mange leiligheter nå, på komprimert tid. Dette kan medføre at det vil bli et større tilbud og etterspørselen vil gå ned.

4.2 Håndtering av mangelsituasjoner

Videre i vår oppgave og analyse vil vi ta for oss hvordan megler håndterer mangelsituasjoner ved prosjektboligsalg.

Gjennom våre intervjuer ser vi at det er en enighet mellom våre informanter om hvilke mangelsituasjoner som oppstår. Vi kommer til å gå ut i fra de mangelsituasjonene som gikk mest igjen gjennom intervjuene. Det som gikk mest igjen var alt i fra feil leveranse av tilvalg, sol og utsiktsforhold og arealavvik.

4.2.1 Tilvalg

Når kontraktakten er underskrevet kommer man videre i prosessen hvor man kan gjøre tilvalg til boligen. Tilvalg vil si at en kan gjøre endringer på for eksempel kjøkkeninnredning, valg av gulv, farger, bad hvor man kan endre fra dusj til badekar, innredning og fliser eller ikke fliser osv. Som nevnt tidligere i teoridelen 2.5.2 der kjøper har rett til tilleggsarbeid, så lenge det ikke går utover eller endrer kjøpesummen med mer enn 15 %. Mangelsituasjon som kan oppstå her er feil ved leveranse av tilvalg. Fra teoridelen vår 2.7.1 mangler og mangelsituasjoner fra entreprenørens sin side vil tilsvare at hans/hennes ytelser ikke samsvarer med det som var avtalt i leveransen. Dette er ikke kjøpers feil (jf. bustadoppføringslova § 25 (1)). Informant en ga oss her både eksempel på en mangel og hvordan denne mangelen ble håndtert. Megler solgte nyoppførte leiligheter i en boligblokk, hvor kjøperne fikk tilbud om de ville ha innglassert balkong eller ikke. Dette kom som en ekstra kostnad for kjøperne. Når kjøper overtok leiligheten manglet dette tilvalget. Da håndterte megleren dette ved å gå til utbygger, hvor utbygger enten må sette det inn eller gi tilbake summen for kostnaden av dette tilvalget. Ved mangelsituasjoner hvor det er feil leveranse ved tilvalg blir disse manglene håndtert ved at utbygger retter det opp eller reduksjon i kjøpesummen.

4.2.2 Sol og utsiktsforhold

En annen mangelsituasjon som kan oppstå kan omhandle sol og utsiktsforhold. Informant tre opplyste oss om en slik situasjon oppstod. Megleren hadde både opplyst ved tekst og lagt ved bilde av reguleringskartet, hvor det var forklart at område på andre siden av veien var regulert til boligformål. Kjøperen her hadde ikke lest dette godt nok og ikke fått med seg denne opplysningen. Dette endte med at kjøper mente det var en mangelsituasjon som

omhandlet utsiktsforholdene fra hans leilighet, og mente at han hadde rett til å heve kjøpet. Informant tre håndterte denne saken ved å fortelle kjøperen om at dette var opplyst i prospektet. Dermed hadde ikke kjøperen rett til å heve kjøpet. Denne situasjonen gikk på kjøperen som ikke hadde orientert seg om informasjonen i prospektet. Hadde det vært en sak om sol og utsiktsforhold, som hadde blitt påvirket av at megler ikke hadde opplyst om det i salgsoppgaven kunne dette ført til heving av kjøp, reduksjon av kjøpesum eller om det kan gå så langt som til rettsak.

4.2.3 Arealavvik

Etter å ha sammenlignet våre intervjuer kan vi også se at arealavvik er en mangelsituasjon som går igjen. Arealavvik kan forklares ved at en har skrevet en kontrakt på en leilighet som skal være 90 kvm, men ved overtakelse er den bare 80 kvm. Dette er en mangelsituasjon som utgjør en vesentlig forskjell på det kjøperen har betalt for. I en slik mangelsituasjon kan det ikke håndteres ved at utbygger retter opp feilen. Det er ikke ofte en situasjon oppstår som er så vesentlig stor, men dersom det skulle skje blir det håndtert med heving av kjøpet, reduksjon i kjøpesummen eller rettsak. Informant fire forteller oss at som prosjektmegler er det å opplyse kjøperne godt om at avvik kan forekomme, gjør at det kommer mindre klager fra kjøperne i ettertid fordi da er de opplyst og orientert om dette.

5. Konklusjon

Målet vårt ved denne oppgaven var å finne ut hvilke utfordringer det er ved prosjektmegling og hvordan man håndterer mangelsituasjoner. Vi brukte seks informanter fra Eiendomsmeidler1, hvor de alle driver med prosjektmegling. I analysen vår valgte vi å dele opp utfordringer og mangelsituasjoner, hvor vi vil trekke ut og konkludere de hovedpunktene som gikk igjen i intervjuene. Utførelsen av både intervjuene og hvordan vi har analysert dataen vår på, har ført til at vi har fått svar på problemstillingen vår: Hva er eiendomsmeidlerens utfordringer ved salg av prosjektboliger? Hvordan håndtere mangel situasjoner?

Det første vi kan konkludere med når meidler driver med prosjektmegling er det viktig å gjøre et godt forarbeid med innhenting av informasjon og planlegging av prosjektet. Plantegninger og tegninger av prosjektet må gi et klart bilde for kjøperen på hvordan slutt resultatet vil bli, men det er også viktig å informere kjøper om at det kan skje endringer i løpet av byggeprosessen. Dersom det ikke blir gitt god nok informasjon til kjøper om dette, kan det skje at illustrasjonen ikke står i samsvar med virkeligheten for kjøper. Denne utfordringen håndteres ved at prosjektmegler gjør en god og viktig jobb i forkant med å planlegge, tilrettelegge, utforme plantegninger, leilighetsmiks med arkitekt og produsere markedsmaterialet

Når man skal sette en tidsfrist på ett byggeprosjekt bør man sette en lengre tidsfrist enn antatt. Vi kan konkludere med at det kan oppstå problemer eller forsinkelser underveis som kan forårsake forsinkelser i byggeprosjektet. Med vesentlig store forsinkelser må utbygger betale dagmulkt som kan bli en stor kostnad for utbyggeren. Samtidig kan det også bli en byrde for kjøper om en må forholde seg til flere utsettelse.

Når man konkluderer med uforutsigbarhet er en stor utfordring ettersom dette ikke er noe meidler eller utbygger kan forutse. Dem må opplyse i prospektet at uforutsette om at diverse ting kan skje.

Vi kan konkludere med at mellom bruktboligmarkedet og prosjektboliger er det stor konkurranse, her gjelder det for prosjektmeglere å markedsføre seg best mulig. Her bør prosjektmeglerne gjøre prosjektboligene enda mer attraktive, ha gjennomførbare presentasjoner slik at kjøperne kan få ett like klart bilde av enheten de skal kjøpe i forskjell til når en skal kjøpe bruktbolig.

Ingen vet hva fremtiden vill bringe når det kommer til prosjektmegling og boligmarkedet. Vi kan konkludere med det informantene vår fortalte oss i Trondheim bygges det nå mange boliger. Dette kan medføre at det kan bli ett større tilbud og etterspørselen går ned.

Videre i oppgaven skal vi trekke konklusjoner ut i fra de ulike mangelsituasjonene som kom frem i våre intervjuer.

En av mangelsituasjonene som kom frem i intervjuene omhandlet tilvalg. Tidlig i prosessen får kjøperne mulighet å gjøre endringer og tilleggsarbeid på sin enhet. Vi kan konkludere med at det må være god kommunikasjon mellom kjøper, megler og selger, for her skal megler være en mellommann mellom kjøper og selger. Da er det viktig at megler har fått riktig informasjon, og bringer denne videre mellom partene slik at en kan unngå problemer og misforståelser.

Når det kommer til sol og utsiktsforhold må megler ha riktige opplysninger i prospektet, videre må megler orientere kjøper om reguleringskart og bestemmelse slik at kjøper har gjort seg kjent med disse opplysningene. Med god kommunikasjon med kunden slipper man misforståelser og misfornøyde kunder.

Ved arealavvik må megleren informere kunden om at det kan forekomme arealavvik. Vi kan da konkludere med at gjennom gode opplysninger gjennom både salgsoppgaven og kontrakt, kan vi unngå en misfornøyd kunde i ettertid.

Gjennom vår oppgave har vi sett på hvordan prosjektmegler håndtere utfordringer og mangelsituasjoner. Vi kan nå konkludere med at prosjektmeglere må gjøre et godt forarbeid og innhente nok informasjon. Videre er det veldig viktig at megleren formidler disse opplysningene på en god og forståelig måte gjennom salgsoppgaven til kjøperne. Ved å gjennomføre et godt forarbeid og ha god kommunikasjon med kjøperne, vil meglerne unngå klager og misfornøyde kunder i ettertid.

Forslag til videre forskning

Som forskning i fremtiden kan det være også interessant å se på utfordringer ved salg av bruktboliger og nybygg i større byer versus mindre tettsteder. Og eventuelt hvordan meglerne håndterer situasjoner hvor det er boliger de ikke får solgt.

6. Referanser

Finansleksikon. <http://www.finansleksikon.no/Finansleksikon/S/Sikringsobligasjon.html>

Bråthen, T., & Solli, M. R. (2012). Lærebok i Praktisk Eiendomsmegling Del 2.

NAV. <https://http://www.nav.no/no/NAV+og+samfunn/Kontakt+NAV/Utbetalinger/Grunnbeløpet+i+folketrygden>

Johannessen, A., Tufte, P. A., & Christoffersen, L. (2010). Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode.

<https://no.wikipedia.org/wiki/Seksjonering>

<https://www.kristiansand.kommune.no/globalassets/teknisk-og-eiendom/min-eiendom/dokumenter/ordliste-seksjonering.pdf>

<http://www.boligadvokat.no/Avhendings-loven/>

<https://snl.no/rettsvern>

<http://www.entrepriserettsadvokater.no/entreprise/dagmulkt/>

Vedlegg

Intervjuguide:

Innledning

Presentasjon om oss selv

Introduksjon

- Hva er dine oppgaver som megler ved et prosjektsalg?

Overgangsspørsmål

- Hvilken erfaring har du med prosjektsalg?

- Kan du forklare salgsprosessen av et boligprosjekt?

Nøkkelspørsmål

- Hvilke type interessenter? Familier, førstegangskjøpere, enslige, eldre, unge?

- Hvilke utfordringer kan oppstå?

- Hvordan håndtere dere utfordringer?

- Har dere opplevd noen type mangler ved prosjektmegling?

- Hvordan håndterer dere mangler?

- Utgjør brukt boligsalg noe på prosjektboligsalg?

- Hvordan ser du for deg prosjektboligsalg i fremtiden? Utfordringer?