

Økonomi, Ledelse og Innovasjon

Aalberg, Ellefsæter og Fosse

Bachelorgradsoppgave

Merverdi ved meglersalg

Value added to sales by real estate agents

Bachelor Eiendomsmegling

2017

Samtykker til tilgjengeliggjøring i digitalt arkiv Brage

JA NEI

Forord

Denne oppgaven er skrevet våren 2017. Vi er tre studenter som skriver en avsluttende oppgave på vår bachelorgrad i eiendomsmegling ved Høgskolen i Innlandet, avdeling Rena.

Temaet for oppgaven ble valgt på bakgrunn av oppslag i media, samt diskusjoner med venner rundt hvilken merverdi en eiendomsmegler egentlig bringer inn i en eiendomshandel. Spesielt synes vi det har vært mye oppmerksomhet rundt egenhandler, assistert av selskaper som Propr, om hvor enkelt det skal være å selge en bolig selv. Etter å ha tilbrakt tre år på skolebenken og brukt utallige timer med dypdykk i omfattende pensumlitteratur, mener vi at eiendomsmeglere i høyeste grad bidrar med en merverdi for selger. Og det er nettopp hvilken merverdi dette er, vi ønsker å finne ut av.

Det har vært svært interessant og lærerikt å jobbe med oppgaven. Alle i gruppen har bidratt likeverdig og vi har lært mye som vi vil ha nytte av senere. I tillegg til utbyttet som kommer av å jobbe med faget, har vi lært mye av å intervjuer mennesker vi ikke kjenner. Det er lagt ned et betydelig antall timeverk i arbeidet med denne oppgaven, og vi håper at den vil vise seg anvendelig også for andre enn oss som har skrevet den.

Vi ønsker å takke alle respondentene i denne oppgaven. Dere har vært fantastiske samarbeidspartnere og møtt oss med en stor varme. Videre ønsker vi å takke familie, venner og bekjente som har støttet oss i skriveprosessen, og ikke minst, vår veileder, Mary Ann Stamsø, for gode råd og veiledning underveis. Vi føler oss privilegerte over å ha en veileder som har skrevet det meste av faglitteratur i Norge, innenfor vår problemstilling.

Bente Aalberg

123996

John Henrik Ellefsæter

132622

Ralph Wilson Fosse

132637

Innhold

Forord	3
Norsk sammendrag	6
Abstract	7
1. Innledning.....	8
1.1. Problemidentifisering	8
1.2. Problemformulering.....	8
1.3. Avgrensninger.....	9
1.4. Forventninger.....	9
1.5. Definisjoner	9
2. Teori	11
2.1. Tidligere undersøkelser	11
2.2. Eiendomsmeglingens historiske utvikling.....	15
2.3. Eiendomsmeglers funksjon - Mellommann og omsorgsplikt.....	17
2.4. Krav til mellommannen ved salg av bruktbolig	18
2.5. Krav til egenhandleren ved salg av bruktbolig	22
2.6. Hjelp til selvhjelp.....	23
3. Metode.....	25
3.1. Valg av undersøkelsesmetode.....	25
3.2. Valg av datainnsamlingsmetode	27
3.3. Utvalgelse av respondenter.....	28
3.4. Fordeler og ulemper med metodeutvalget	28
3.5. Datainnsamling og databehandling.....	29
3.6. Reliabilitet.....	29
3.7. Validitet	30
4. Analyse.....	31
4.1. Risiko og trygghet.....	31

4.2. Ressursbruk (økonomi, tidsbruk).....	36
4.3. Tillitt og kompetanse	39
5. Konklusjon	43
Forslag til videre forskning	44
6. Litteraturliste	45
7. Vedlegg	48
Vedlegg 1:Informasjonsskriv fra Norges eiendomsmeglingsforbund, Kjøp av bolig – med eller uten eiendomsmegler.....	48
Vedlegg 2: INTERVJUGUIDE – EIENDOMSMEGLERE	49
Vedlegg 3 INTERVJUGUIDE – PRIVATSELGERE.....	50

Norsk sammendrag

Under studietiden vår har det kommet utallige artikler og innlegg om eiendomsmegling frem i media. Disse handlet om privatsalg av bolig, og argumenterte for og imot bruk av eiendomsmegler. Vi ønsker derfor å finne ut om vi utdanner vi oss til arbeidsledighet, eller om det er en fremtid i denne bransjen? Vårt utgangspunkt er at det *er* en fremtid for oss i eiendomsmeulingsbransjen, og vi håper med vår problemstilling å kunne belyse merverdiene man som selger oppnår ved å selge boligen sin via en mellommann/eiendomsmegler.

Vår problemstilling ble derfor:

Hvilken merverdi medfører bruk av eiendomsmegler ved omsetting av eiendom?

Vi har analysert tidligere forskningsrapporter og studert artikler. På bakgrunn av dette har vi valgt å fokusere på om det lønner seg å selge privat, eller å bruke eiendomsmegler gjennom hele salgsprosessen.

Vi ønsket å forstå og kunne forklare hvilken merverdi en eiendomsmegler bringer inn i en eiendomshandel. Derfor valgte vi et intensivt forskningsdesign og gjennomførte en undersøkelse med en kvalitativ datainnsamlingsmetode. For å kunne holde forskjellige perspektiver opp mot hverandre valgte vi å intervjuje privatselgere (egenhandler) og eiendomsmejlere.

For å styrke egne funn og antagelser har vi lest oss opp på relevant forskningslitteratur. Dessverre er det publisert minimalt om temaet, men vi klarte å søke opp to stk. fagrapporter, en bachelor oppgave og andre relevante artikler og innlegg fra forskjellige media som sammen gjorde at vi kunne finne argumenter både for og imot våre egne funn og antagelser.

Hovedfunnene våre er at bruk av eiendomsmegler gir merverdi for kjøper og selger gjennom økt trygghet og redusert risiko. Påstanden om at bruk av eiendomsmegler medfører økt salgpris er ikke dokumenterbar, men er plausibel. Samt at en eiendomsmegler må evne å inngi tillitt hos en kunde ved hjelp av sin verdiproporsisjon.

Vi har et svært begrenset antall respondenter og vi kan derfor ikke generalisere våre funn. Allikevel finner vi de såpass sammenfallende med andre oppgaver og forskningsrapporter, at de i stor grad fremstår som pålitelige.

Abstract

The topic for this thesis is what added value does a real estate agent add to the process of selling a property. This topic is interesting because the media has published several articles over a long period of time on this topic, arguing for and against the use of a real estate agent when selling a property.

The authors of this thesis became increasingly more interested in this topic as our studying days went by. Are we educating ourselves into unemployment or is there a future in this business? Our starting point was of course that there is a future in this business. As a result, we wanted to clarify what added value the real estate agent do bring to the table when selling a property.

Our problem statement is: *What added value does a real estate agent add to a real estate transaction.*

Given that we wanted to understand and to some extent explain what added value a real estate agent bring to the table when selling a property, we chose an intensive research design. We also chose to do a small N survey with a qualitative approach to collecting the necessary data. In order to get different perspectives, we chose to interview real estate agents and private sellers.

We have searched for and read other research papers, unfortunately we did not find many of these. Also, we have read a bachelor paper with similar thesis' as well as articles posted in various medias. We have used these to strengthen and discuss our own findings and analysis or quite the opposite.

Our primary findings are that the use of a real estate agent does add value to a transaction by providing increased security and reduced risk for the seller and buyer alike. The statement saying that use of a real estate agent will increase the selling price, is not possible to document. Furthermore, a real estate agent must know how to obtain trust from a customer.

We are quite aware that our research design and approach to collect data do not allow us to generalize our findings on to a greater population. However, on the basis that a large part of our findings go along the same lines as other research results and findings in other bachelor papers, we are confident that our findings are valid.

1. Innledning

1.1. Problemidentifisering

Eiendomshandler er mye omtalt i media. Det synes å være to spesielle temaer som går igjen; *Hvordan lurest selge boligen og prissettingen av den*, da det i dagens samfunn er det svært mange boliger (spesielt) i sentrale strøk som selges over takst.

Tematikken hvorvidt vi utdanner oss til arbeidsledighet eller om det er en fremtid i yrket som eiendomsmegler, er derfor det mest interessante å studere nærmere. Oppgaven vil se på eiendomshandel ved privatsalg og via eiendomsmegler. Media har skrevet flere spaltetelemer på temaer som tar for seg om det er lurt å selge selv eller om en bør bruke eiendomsmegler. Oppgaven vil se på fordelene og ulemper ved å selge privat kontra fordeler og ulemper ved bruk av en mellommann.

1.2. Problemformulering

Skal yrket eiendomsmegler ha en fremtid må det tilby en vare eller tjeneste som er etterspurt. Dersom utviklingen viser at eiendomshandler blir like enkelt som å kjøpe melk på butikken, er det all grunn til å tro at yrket vil forsvinne. Forblir eiendomshandler en forholdsvis kompleks affære, ser det lysere ut for yrkets og vår fremtid.

Det er prinsipielt tre måter å omsette eiendom på i dag. Privat ved egenhandel, hvor alle deler av handelen foregår kun mellom kjøper og selger. Privat som egenhandel, men med hjelp av støttetjenester. Salg ved hjelp av en mellommann

Naturlig nok ser vi som utdanner oss til eiendomsmeglere for oss en fremtid i bransjen. Vi er således interessert i hva som må gjøres for at eiendomsmegling også i fremtiden, skal være en foretrukket måte å selge boliger på. Dette leder oss frem til følgende problemformulering.

Hvilken merverdi medfører bruk av eiendomsmegler ved omsetting av eiendom?

1.3. Avgrensninger

For å gjøre oppgaven håndterbar i størrelse har vi valgt å avgrense mot nærlingsmegling, utleiemegling, utenlandsmegling og omsetning av landbrukseiendommer.

Vi har valgt å konsentrere oss om Norsk forskning på området. Undervisningen i faget har vist oss at det er store variasjoner i hvordan eiendomsmeglers rolle er regulert i forskjellige land. Således synes det lite relevant å lete etter utenlandsk forskning innenfor vår problemformulering.

1.4. Forventninger

Forut for oppgaven forventet gruppen at det kun var kostnaden ved bruk av eiendomsmegler som ville få noen til å foretrekke å selge boligen sin selv. Videre var vi ganske sikre på at det ville være noen områder, utover eiendomsmeglingsloven, hvor eiendomsmegler ville ha et helt uomtvistelig ansvar. Tiltross for at undervisningen ikke spesifikt hadde gjenngått dette. Vi forventet at det ville være mye vanskeligere å få respondenter til å stille opp enn det viste seg å være.

Forventningen om at det ville være mye arbeid med oppgaven viste seg å stemme. Vi var derfor fornøyd med å ha lagd en tidslinjal for arbeidet som vi stor grad klarte å holde oss til, tiltross for at påsken la enkelte hinder i veien for oss. Moderne teknologi bidro til at det løste seg.

1.5. Definisjoner

Merverdi

Verdi for kjøper er summen av alle fordeler, minus summen av alle ulemper (Hofbauer, 2016).

Merverdi, sentralt begrep i marxistisk økonomisk teori. I Det store norske leksikon får vi vite at merverdi tilsvare forskjellen mellom den verdiøkning arbeideren ved sitt arbeid tilfører råvaren og lønnen han mottar ved å selge sin arbeidskraft. Denne forskjellen tilfaller kapitaleieren som profitt (Store norske leksikon, 2017).

I denne oppgaven blir ikke dette helt presist. Merverdi i denne oppgaven beskriver en fordel, økonomisk eller på annen måte, som selger opplever ved å velge den ene eller andre handlemåten.

Salg av bolig med en eiendomsmegler

Eiendommer som blir solgt ved hjelp av en innleid mellommann. Det skal være en ansvarlig eiendomsmegler som er godkjent jf. eiendomsmeglingsloven § 6-2. Kvalifiserte advokater samt overgangsmeglere legges også under denne gruppen.

For å få mer flyt i språket i denne oppgaven, vil vi å benytte ordene mellommann, ansvarlig megler, megler og eiendomsmegler om hverandre.

Salg av bolig som egenhandler

Med egenhandel menes i denne oppgaven å selge boligen sin privat uten hjelp av en eiendomsmegler eller advokat. Man kan som egenhandler selge boligen helt selv, eller få hjelp til visse deler av salgsprosessen, som blant annet ved håndtering av det økonomiske oppgjøret. (Bråten & Solli, 2011)

Disposisjon

I det neste kapittelet presenterer vi oppgavens teori, herunder relevant forskning. Vi redegjør for eiendomsmegler og egenhandlers rolle og juridiske forpliktelser. I metodekapittelet redegjør vi for valg av metode og hvilke fordeler og ulemper valget medførte, før vi kommer til analysekapittelet der vi presenterer våre funn og drøfter disse. Avslutningsvis trekker vi en konklusjon og gir forslag til videre forskning

2. Teori

I dette kapitlet ønsker vi å presentere publiserte teorier og undersøkelser som har vært relevante for problemstillingen til bacheloroppgaven vår. Deretter ønsker vi å få frem de viktigste endringene i eiendomsmeglerens historie, lovgivning, kvalifikasjon og omdømme. Vi vil også se på rollene en eiendomsmegler har som mellommann og med omsorgsplikten i henhold til norske lover og normer. Videre vil vi se på forskjellen i et salg via en megler og ved å selge boligen sin selv som egenhandler. Vi har brukt eiendomsmeglerforbundets informasjonsskriv om kjøp med eller uten megler, og hvilke lover man har å forholde seg til som en mal (vedlegg 1). Vi tar først for oss mellommannen, før vi, på lik linje, tar for oss egenhandlerene sine krav og regler. Avslutningsvis i kapittel 2 vil vi se på hvilke muligheter egenhandleren har til hjelp og støtte i salgsprosessen.

I underpunktene etter tidligere undersøkelser vil det fremgå henvisninger til eiendomsmeglingsloven, forskrift om eiendomsmegling, avhendingsloven, markedsføringsloven, finanstilsynet, forvaltningsloven, samt bransjens egne normer, både skrevne og uskrevne.

2.1. Tidligere undersøkelser

Forskningsrapport: Holdninger til eiendomsmeglere og grunner til å selge bolig selv.

SIFO, Statens institutt for forbrukerforskning, kom i 2012 med fagrappport nr. 6, *Holdninger til eiendomsmeglere og grunner til å selge bolig selv*, på oppdrag fra Barne-, likestillings- og inkluderingsdepartementet. Dette er en fagrappport skrevet av vår veileder, Mary Ann Stamsø. Fagrappporten tar for seg hvorfor noen ønsker å benytte seg av en eiendomsmegler/mellommann når de skal selge sin private bolig, og hvor mange som velger å selge som egenhandler.

Fagrappporten viser at holdningene til boligselgerne varierer ut ifra utdannelse og inntekt, til hvor de bor i landet. Stamsø fant ut i sin undersøkelse, rettet mot et representativt utvalg av befolkningen, at 71 prosent ønsket å benytte en mellommann til hele salgsprosessen, mot 15 prosent som kun ønsket å benytte seg av en mellommann til oppgjøret. 4 prosent ville benytte seg av et profesjonelt firma og totalt 7 prosent var villige til å gjøre alt selv. Hovedgrunnen til å selge selv var at de mente det ble for dyrt å selge med en mellommann,

mens andre mente at det var verdt pengene for å slippe å gjøre jobben selv. Videre fant Stamsø at 50 prosent, ved et eventuelt boligkjøp, ønsket at det var benyttet en mellommann.

Forskningsrapport: Kjøp og salg av bolig – Eiendomsmeglerens rolle

SIFO, kom også i 2011, med samme forfatter, Mary Ann Stamsø, ut med Fagrapport 1, *Kjøp og salg av bolig - Eiendomsmegleren rolle*. Igjen var det Barne-, likestillings- og inkluderingsdepartementet som var oppdragsgiver.

Formålet var å bidra til en mer velfungerende prosess for kjøp og salg av bolig. Dette håpet de å gjøre ved å finne ut av sammenhengen mellom forbrukerens interesse og markedet for eiendomsmegling i Norge.

Vi får i denne fagrapporten innsyn i meglernes verden og hvordan utviklingstrekket i bransjen har vært. Det kommer frem at det er en viss forskjell på hvordan meglerne fremtrer ut ifra hvor i landet de har geografisk tilhørighet. I enkelte landsdeler/fylker er det en uskreven regel at man ikke har visninger i helgedager, mens det igjen i andre landsdeler er så stor konkurranse at helgevisninger er forventet.

Tiltross for at eiendomsmeglingsloven gir selgerne mulighet til å kunne benytte seg av timespris hos en megler, viser det seg at dette et tilbud som benyttes svært sjelden. Mer vanlig er det å benytte seg av en fastpris med en justerbar provisjon, men meglerne i denne undersøkelsen erkjenner at det er vanlig å kunne «prute» på prisen de oppgir.

Stamsø tar for seg alt ifra utviklingstrekkene i eiendomsmeglingens historie, lovendringer, til hvordan meglerne ser på seg selv og sin arbeidsinnsats. Vi får et godt innblikk i hvordan en privatperson opplever megleren og dens arbeidsinnsats og omdømme.

Meglerne i undersøkelsen oppgir at de opplever å bli tillagt ansvar for forhold de etter loven ikke har ansvar for. Her er det selgers opplysningsplikt og kjøpers undersøkelsesplikt som gjentar seg. Variasjonsbredden på brukte arbeidstimer under et salgsoppdrag varierer. Ifølge meglerne Stamsø intervjuet lå det på mellom 10 – 100 timer, hvorav gjennomsnittet er på 30-40 timer.

I 2011 fant ikke Stamsø noen eksakte tall på antall boliger solgt av privatpersoner. Men ut ifra et enkelt søk hun gjorde på finn.no, fant hun at privatannonserte boliger på finn.no lå på ca. 3 prosent av alle objektene som lå ute til salgs den dagen.

I fagrapporten legger hun frem at det er flere forhold som har betydning for etterspørselen av eiendomsmeidlerens tjenester. Det viktigste er at vi lever i en tid der husholdningene sentraliseres til de største byene. Flere skiller seg og skaper husholdninger som består av færre personer. Det legges også frem at folketallet i 1965 var på 4,4 millioner mot 4,9 millioner i 2010 som betyr at Norge har en økende vekst i befolkningen.

Artikkel fra Forbrukerrådet: Eierskifte forsikring og boligkjøperforsikring

– Effektene for forbrukerne i en bolighandel

Forbrukerrådet, som er en statlig finansiert uavhengig interesseorganisasjon, som bistår forbrukerne og påvirker myndighetene og næringsliv i en forbrukervennlig retning (Forbrukerrådet, 2017). På deres hjemmeside kan vi lese at deres visjon går ut på at de skal gi forbrukerne makt og mulighet til å ta gode valg.

Den 1.mars 2017 kom de i samarbeid med Barne- og likestillingsdepartementet ut med artikkelen; *Eierskifteforsikring og boligkjøperforsikring – Effektene for forbrukerne i bolighandel*. De ønsket å starte en debatt og evaluering om hvordan bolighandel i Norge skjer. I denne rapporten er det lagt fokus på eierskifteforsikring og boligkjøperforsikring (Forbrukerrådet, 2017).

Forbrukerrådet mener at denne rapporten viser at forbrukerne må sikres bedre enn hva de gjør ved kjøp og salg av bolig. I dag sikres forbrukerne gjennom en eierskifteforsikring og en boligkjøperforsikring. I rapporten kan vi lese at eierskifteforsikringsselskapene fremstiller seg selv som om det er de som tar på seg alt av selgers ansvar dersom det blir en reklamasjonssak, mens boligkjøperforsikring fremstilles som om de sikrer kjøperen med advokat og penger til å saksøke eierskifte forsikringen dersom meglerselskapet avviser en reklamasjon (Forbrukerrådet, 2017, s. 3).

De profesjonelle aktørene i et boligsalg, herunder blant annet eiendomsmeidlere og takstmenn har begge ansvarsforsikring for deres profesjonelle ansvar.

Rapporten belyser boligselgerne og boligkjøpernes erfaringer med boligkjøper- og eierskifteforsikringen dersom de ønsker å reklamere. Den viser til stor avstand i boligkjøperens og boligselgerens forventninger til forsikringselskapene.

I denne rapporten legges det frem flere forslag til løsninger. De viktigste er at de profesjonelle partene i en bolighandel, (eiendomsmegler, takstmann, eierskifteforsikring, boligkjøperforsikring, samt eiendomsmeglernes- og takstmannens ansvarsforsikring), må ha en større grad av ansvar. Tiltross for at det i dag er 6 forskjellige profesjonelle parter i en alminnelig bolighandel, to profesjonsutøvere og fire forsikringer, viser rapporten til at et boligkjøp allikevel ikke er trygt. I stedet for å føle trygghet i alle forsikringene rundt et boligkjøp, opplever boligkjøperne at bolighandelen er blitt en arena for ansvarsfraskrivelser.

Rapporten viser til at det er myndighetene som må ta et ansvar for reguleringen av en bolighandel. Det må iverksettes tiltak som sikrer takstmenns ansvar, kompetanse, uavhengighet og faglighet, samt etiske regler som forebygger takstmenn som opptrer med flere hatter på samme oppdrag (Forbrukerrådet, 2017, s. 87).

Videre viser den til undersøkelsesplikten som en boligkjøper i dag har. De mener det fremdeles er for kort tid mellom siste visning og budrunde, til at en potensiell kjøper kan ha muligheten til å gjennomføre og studere boligen godt nok.

Eierskifte- og boligkjøper forsikringen ønsker de også å endre. I dag er det få aktører ute på markedet og flere aktører er knyttet opp mot eiendomsmeglerkontorer. Dersom du skal selge en bolig er det naturlig å velge det firmaet som eiendomsmegleren samarbeider med.

Tilsvarende når du kjøper en bolig. Rapporten ønsker større utvalg av forsikringsaktører.

2.2. Eiendomsmeglingens historiske utvikling

«Eiendomsmegler» er en beskyttet tittel kun personer med eiendomsmeglerbrev jf. §4-5 (1) har lov til å bruke. For å få denne tittelen må søkeren oppfylle § 4-2. Men sånn har det ikke alltid vært.

Den første norske megleren vi kjenner til het Hans Ford. Han fikk kongelig bevilgning i 1641 til å være megler i Bergen (Bråten & Solli, 2011, s. 10). Det fantes ingen meglerlovgivning på den tiden, men det ble gitt meglerinstrukser. *Maa for sig selv ingen sær handel drive*, er en meglerinstruks fra 1681, som kan fortelle oss at det allerede den gang var et krav om at megleren skulle være en objektiv mellommann. (Bråten & Solli, 2011, s. 10)

De første meglerne som kun tok på seg rollen med salg av eiendom kom på begynnelsen av år 1900. Før dette ble eiendomshandler hovedsakelig håndtert av lensmenn og sakførere (Bråten & Solli, 2011, s. 11). Antall meglere økte etter 1.verdenskrig, da det var gode penger å tjene på eiendomsomsetning. Dessverre viste det seg at ikke alle var skikket til denne oppgaven og utnyttet tittelen sin (Bråten & Solli, 2011, s. 11). Dette var en av grunnene til at Norges Eiendomsmeglernesforæning selv tok initiativet i 1924 til utarbeidelsen av lovforslaget som førte til at den første loven om eiendomsmegling kom i 1931.

Loven inneholdt eiendomsmeglernes plikter ved gjennomføring av oppdrag, samt viktige punkter i forhold til kjøper og selgers rettigheter (Bråten & Solli, 2011, s. 11). Det ble satt krav til at eiendomsvirksomheten skulle stille sikkerhet så kunden ikke risikerte å tape penger på meglers feil, samt bestemmelser om meglers godtgjørelse (Bråten & Solli, 2011, s. 11). Et steg i riktig retning, men allikevel mangelfull i forhold til eiendomsmeglerens formelle utdanning. Loven fra 1938 ble tatt godt imot av seriøse eiendomsmeglere og tilsynsmyndighetene, da den krevde at det skulle avlegges en eiendomsmeglereksamen før en autorisasjon ble innvilget (Bråten & Solli, 2011, s. 11).

Grunnet offentlig gjennomregulering stagnerte veksten under 2. verdenskrig. Det var innført strenge prissettingsmodeller som medførte at brukte boliger måtte omsettes for langt lavere pris, enn hva det ville kostet å bygge en ny tilsvarende. Eiendomshandler ble gjennomført tilsynelatende lovlig, men store summer byttet eier "under bordet" (Bråten & Solli, 2011, s. 12). Det tok lang tid å få fart på boligbyggingen igjen da myndighetene innførte strenge prissettingsmodeller (Bråten & Solli, 2011, s. 12) og antall meglere sank. Ikke før 1970-

tallet, når NEF iverksatte utdanning og skolering, tok det seg opp igjen. Reguleringene ble gradvis fjernet utover 70- og 80-tallet.

Fra 1938 og frem til 1989, var provisjonssatsene lovregulerte. Det var vanlig at det var kjøper som betalte provisjonen til megler, men Falkanger-utvalget som utarbeidet lovforslaget med en utredning og forslagsrapport, (Falkanger T. , 1987) , endret dette med den nye loven. Her ble det bestemt at vederlaget til megler fritt kunne avtales mellom selger og megler, og at det var selger som skulle betale. Frislippet av provisjoner med eiendomsmeglingsloven av 1989, medførte store endringer i bransjen. Det ble en betydelig utvikling av nye produkter og ny teknologi ble tatt i bruk. Eiendomsmeglers informasjons- og undersøkelsesplikt ble forsterket (Bråten & Solli, 2011, ss. 14-15) og enkeltmannsforetakene ble borte etter bestemmelsen om at bevilgningen til å drive eiendomsmegling, skulle flyttes fra person til foretak. Markedsføringen endret karakter både for eiendommene som skulle selges, men også markedsføringen av foretakene.

Det første bachelorkullet startet i 2001 etter at utdanningen ble flyttet fra NEF til Handelshøgskolen BI i 1990. For å selge eiendom som mellommann ble utdanning- og kompetansekravet økt med den nye loven fra 2008. Det ble krav om en 3-årig bachelor utdanning, før 2 år i læretid som eiendomsfullmektig. Deretter kunne man jf. emgll § 4-2 søke Finanstilsynet om Eiendomsmeglerbrev. Dette er de samme utdanningskravene som eiendomsmeglingsstudenter har å forholde seg til i dag.

I dag er det flere meglere som er såkalte «overgangsmeglere». I Forskriften om overgangsregler til lov a 29.juni 2007, nr. 73, (Falkanger & Fjeldhiem, 2016), heretter kalt forskriften, §5, finner vi ut at dette gjaldt personer uten eiendomsmeglerbrev jf. emgll § 4-2. Forskriftens krav i emgll § 5 (a), (b), (c), måtte også innfris før man kunne sende søknad til Finanstilsynet om tillatelse til å være ansvarlig megler, jf. emgll § 6-2. Alle meglerkontor må ha en fagansvarlig jf. emgll 2-9, og en ansvarlig megler jf. emgll § 6-2, for hvert oppdrag. Jurister gis også adgang til dette via emgll § 4-3.

Loven fra 2008 gav også forbud mot progressiv provisjon, jf. emgll § 7-2, samt krav om et skriftlig tilbud med et overslag om antall timer oppdraget vil ta, jf. emgll § 7-1.

2.3. Eiendomsmeglers funksjon - Mellommann og omsorgsplikt

En megler er en person som påtar seg å medvirke til avslutning av en avtale eller selv å slutte avtalen for fremmed regning, og som tilbyr sin tjeneste til begge grupper kontrahenter (Brækhus, 1946, s. 17)

I eiendomsmeglingsloven og eiendomsmeglingslovens forarbeider er mellommannbegrepet hyppig brukt. I emgll § 1-2 defineres eiendomsmegling som å opptre som en mellommann. Som mellommann kan du ikke ha den økonomiske risikoen for handelen som formidles (Bråten & Solli, 2011, s. 19), og det er viktig at det jobbes mot en handel med betingelser som gagnar både selger og kjøper. I emgll § 6-7 og § 6-3 (2) stilles det konkrete krav både til selger og megler om opplysningsplikt ovenfor kjøper.

Bråten & Solli (2011, s. 21) skriver om 3 hovedkrav en eiendomsmegler har som en mellommann. Her kommer de inn på at den viktigste rollen, som er at man skal opptre på fremmedregning og at man på ingen måte kan ha noen egeninteresse for eiendommen som skal selges. Verken megler, meglers familie eller tilsvarende for de andre som jobber på meglerkontoret, jf. Emgll § 5-3. Som eiendomsmegler har man flere oppdragsgivere og kontraktsforholdet opphører når eiendomshandelen er slutført. Videre kan megleren påta seg oppdrag fra begge grupper kontrahenter (Bråten & Solli, 2011, s. 21).

I emgll § 6-3 (1) beskrives mellommannsrollen ved at det fastslås at oppdragstaker skal i sin virksomhetsutøvelse opptre med omsorg for begge parter interesse. Og i NOU 2006:1 pkt. 10.2 (Finansdepartementet, 2017, s. 114) referer utvalget: «Uttrykket «omsorg» peker mot at megleren gjennom oppdraget ikke påtar seg å oppnå et bestemt resultat, men å arbeide for å utføre oppdraget så godt som mulig, jf. NOU 1987:14 s.63-64.»

Man kan stille spørsmål ved om det er mulig å være en helt nøytral tredjepart, i og med at megler mottar sitt vederlag fra oppdragsgiver som er selgeren (Stamsø, Fagrappport nr 1-2011. Kjøp og salg av bolig., 2011)

Det er likevel verdt å ta med i denne betraktningen at eiendomsmegler er oppdragstaker, engasjert av en selger. Eiendomsmegler er altså engasjert for å selge et formuesgode på vegne av en annen. Det vil uvegerlig medføre at eiendomsmegler først og fremst ivaretar selgers interesser i prosessen. utfordringen er å balansere dette slik at begge parter får den

informasjonen og rådene de kan forvente å få, som er egnet til å påvirke handelen jf. emgll § 6-33 (1), (2).

Oppdragstakeren skal utføre oppdraget i samsvar med god meglerskikk, er en av de viktigste retningslinjene eiendomsmeglere har å gå etter, jf. emgll § 6-3(1) En såkalt lojalitetsplikt. God, gammeldags folkeskikk, er en annen måte å beskrive det på. Da det kan være vanskelig å bedømme ordlyden når det både er skrevne og uskrevne normer, har vi benyttet oss av Bråten & Solli (2011) som har beskrevet hva som inkluderes i uttrykket «god meglerskikk».

Lovforarbeider, forvaltningspraksis, god meglerskikk, avgjørelser i klagenemda og reklamasjonsnemda for eiendomsmeglingstjenester er alle kilder en megler vil trenge å støtte seg til for å være godt nok rustet til å finne svar på mange av spørsmålene som dukker opp i løpet av en eiendomshandel (Bråten & Solli, 2011, ss. 39-40).

2.4. Krav til mellommannen ved salg av bruktbolig

Mellommannen, har Avhendingsloven og Eiendomsmeglingsloven som hovedlovgivning ved salg av en bruktbolig, (Vi tar her ikke høyde for Borettslagsloven). I tillegg er også mellommannen bundet til å forholde seg til Rundskriv fra Finanstilsynet, Markedsføringsloven og bransjens egne normer, både skrevne og uskrevne.

Kun en ansvarlig megler, jf. emgll §§ 4-1 og 6-2, som har 3-årig bachelor utdanning og minst 2 år praksis jf. emgll § 4-2, kan opptre som mellommann. Herunder gjelder også såkalte overgangsmeglere og jurister/advokater jf. emgll § 4-3. Foretaket som den ansvarlige megleren er ansatt i, må ha tillatelse fra Finanstilsynet jf. emgll §§ 2-1, 2-2, samt en fagansvarlig som skal være egnet til å sikre at foretaket driver i samsvar med lover, forskrifter og god meglerskikk, jf. emgll. § 2-9(2). Foretaket er også jf. Emgll § 2-7, forpliktet til å ha en sikkerhetsstillelse på minst 30 millioner som en *forsikring som dekker det ansvaret de kan pådra seg under utøvelse av eiendomsvirksomheten*. Både den ansvarlige megleren og fagansvarlig i firmaet må legge frem en politiattest i henhold til emgll § 4-2(2). Det å drive eller jobbe i et eiendomsmeglerfirma krever med andre ord at du har orden på egen økonomi. I tillegg har den ansvarlige megleren taushetsplikt jf. emgll § 3-6, og pålegges å *bevare taushet ovenfor uvedkommende om det de under utførelsen av sitt*

arbeide eller verv får vite om noens personlige forhold eller drifts- og forretningsforhold.

Brudd på denne taushetsplikten kan medføre straff, jf. emgll § 8-9. Forvaltningsloven § 13b (2), gir en forklaring på hva som ikke oppfattes som personlig forhold.

Som ansvarlig megler har man et krav til uavhengighet som gjelder både for foretaket og den enkelte ansatte. Megler kan ikke ta på seg et salgsoppdrag som part i avtalen, ei heller noen i samme foretak eller i nærmeste familie ønsker å selge eller legge inn bud på jf. emgll § 5-3 (1-5). Megler kan heller ikke selge tilsvarende dersom det foreligger personlige og eller familiære økonomiske interesser i salget, jf. emgll § 5-3 (7).

Som eiendomsmegler er en ved lov pålagt å følge emgll § 6-3, «god meglerskikk» og ivareta «omsorgsplikten» ovenfor begge parter, både selger og kjøper.

Den ansvarlige megleren må legge frem en oversikt over hva det vil koste å selge huset via dette meglerfirmaet, jf. emgll §§ 7-1 og 7-2(2), og når selgeren av boligen har bestemt seg for å bruke megleren, må det skrives en oppdragsavtale i henhold til emgll § 6-4. Oppdraget må også inneholde en tidsfrist jf. emgll §6-5 med mulighet for en ny skriftlig fornyelse.

Betalingen av meglers vederlag forfaller til betaling når handelen er kommet i stand, jf. emgll § 7-4(3).

Ansvarlig megler har et selvstendig ansvar for å innhente, kontrollere, og videreformidle opplysningene til interessentene, jf. emgll § 6-3. Det er også ansvarlig meglers ansvar å sørge for at kjøper får alle opplysninger kjøper har grunn til å regne med å få, og som har betydning for handelen, jf. emgll § 6-7 (1), (2).

Megleren er forpliktet til å utarbeide en salgsoppgave innen dens minstekrav jf. emgll § 6-7(2-5), og følge markedsføringsloven med tanke på annonsering, bilder og beskrivelse av objektet. Utgangspunktet er at markedsføringsloven setter forbud mot markedsføring som er; *Urimelige ovenfor forbrukerne, uriktige eller villedende og ikke tilstrekkelig eller trekker inn uvedkommende forhold* (Bråten & Solli, 2011, s. 112).

En salgsoppgave skal følge bransjenormen for å sikre at markedsføringen er i tråd med de til enhver tid gjeldende rettsregler og innenfor kravene til god meglerskikk. Det skal allikevel være klart at eiendomsmeglerloven settes høyere enn bransjenormen på punkter hvor normen rekker kortere enn lovens krav, og det vil være ulovlig i disse tilfeller å kun basere seg på normen (Bråten & Solli, 2011, s. 113). Skulle derimot normen være strengere enn lovgivningen, må normen ses på som en anbefaling som burde følges i tillegg til både

markedsføringsloven, eiendomsmeglingsloven og innenfor rundskrivet til Finanstilsynet nr. 34/2007 (Bråten & Solli, 2011, s. 113).

Man ønsker å gi en mest mulig objektiv, balansert, veiledende og riktig fremføring av objektet som skal markedsføres (Bråten & Solli, 2011, s. 113).

Rosén og Thorsteinsen (2013, ss. 610 - 615) har en god forklaring på hva en godt markedsført salgsoppgave skal inneholde. Vi velger å ta med denne for å få et innblikk i hva meglere bruker tiden sin på før eiendommen er klar til å markedsføres.

Pris: Alle kjente kostnader i forbindelse med kjøpet. Her inkluderes totalkostnaden ved salget omkostninger og andre faste omkostninger som skal dekkes av kjøper. Samt eventuelle felleskostnader og lignende (Rosén & Thorsteinsen, 2013, ss. 611, 612).

Opplysninger om boligen: Her skal det komme frem hvilken boligtype objektet er. En salgsoppgave må inneholde størrelsen både på huset (primærrrom, sekundærrrom og totalareal) og tomten en ny eier vil råde over. Videre er det viktig å få frem byggeår og eventuelt tidspunktet på moderniseringsarbeid.. Det samme gjelder også dersom det er kjennskap til offentlige planer, konsesjonsplikt eller annen uvanlig avtaleplikt. Dersom det er noe som beregnes som «fast inventar» som ikke følger huset skal dette komme klart frem (Rosén & Thorsteinsen, 2013, ss. 610 - 614).

Boligens tomt og beliggenhet beskrives mest mulig uttømmende (Rosén & Thorsteinsen, 2013, s. 613).

Videre skal en tid for visning, dersom satt dato, komme frem i salgsoppgaven og hvordan man går frem ved et eventuelt bud. Enkelte eiendomsmeglerforetak er tilknyttet en finansinstitusjon og ønsker å legge ved en låneformidling fra disse. Det må da gis fyllestgjørende opplysninger i samsvar med bestemmelsene i finansavtaleloven §46 og forskrift om låneavtaler (Rosén & Thorsteinsen, 2013, s. 614).

De fleste meglere vil i dag beskrive at «eiendommen selges som den er», jf. avhendingsloven § 3-9. Her oppfordres alle interessenter til å sette seg godt inn i opplysningene som fremgår av salgsoppgaven, egenerklæring fra selger, takst rapport og andre vedlegg, da dette danner grunnlaget for avtalen som skal inngås ved et kjøp. Potensielle kjøpere oppfordres til å undersøke eiendommen nøye, med en fagkyndig (Aktiv eiendomsmegling AS, 2017).

En salgsoppgave skal videre forklare kjøper hva som defineres som mangler på eiendommen/kjøpet, også tiltross for at det er henvist til avhl § 3-9 i salgsoppgaven og kontrakten, jf. avhl §§ 3-7, 3-8 og 3-9. Disse lovene går ut på at selger ikke har opplyst feil i egenerklæringsskjema som han visste eller burde visst om, eller at eiendommen er i vesentlig dårligere stand enn hva kjøper hadde grunn til å tro utifra kjøpesum eller forhold ellers (Aktiv eiendomsmegling AS, 2017).

Megleren er bundet opp av loven for å sikre både kjøper og selger jf. emgll § 6-3 (1), (2), når det kommer til budrunde, budets akseptfrist og journalføring av budrunden.

«Megler skal gi kjøper og selger råd og opplysninger av betydning for handelen og gjennomføringen av denne» og «megler skal legge til rette for en forsvarlig avvikling av budrunden, og avpasse tempoet i salgsarbeidet til et nivå hvor oppdragsgiver og aktuelle interessenter kan sikres et forsvarlig grunnlag for sine handlingsvalg» (forskrift om eiendomsmegling § 6-3 (1). I samme forskrift § 6-1(d) får vi vite at det kun er ansvarlig megler som kan holde budrunden.

Megler kan ikke formidle bud med kortere akseptfrist enn til klokken 12 neste virkedag etter siste annonserte visning jf. forskrift om eiendomsmegling § 6-3(3), og her er det verdt å merke at lørdag og søndager ikke regnes som en virkedag, tiltross for at det avholdes visninger alle helgedager. Første bud fra en ny budgiver journalføres først etter at budgiver har sendt inn et skriftlig bud med informasjon om navn, gyldig legitimasjon og signatur. Dersom det gis bud med svært kort akseptfrist skal megler, etter samme forskrift § 6-3(2), prøve å fraråde budgiver å stille så kort frist, og at dette kan medføre til at selger ikke vil akseptere budet. Skulle budgiver allikevel ønske å holde fristen, skal megler orientere selger om budet og hvilken konsekvens fristen kan medføre. Videre må megler kontakte og informere andre budgivere og eventuelt andre interessenter. Megler skal kun formidle skriftlige bud. Her er det verdt å merke seg at i vår tid gjelder tekstmeldinger som skriftlig etter det første formelle budet er verifisert/legitimert. Alle bud skal skrives inn i en budjournal jf. § 3-5 i samme forskrift. Budjournalen skal inneholde tidspunktet på når budet er mottatt, budgivers eller fullmektigens navn, adresse og telefonnummer. Den skal også ha med budets størrelse, eventuelle forbehold og eventuelt bortfall av slike forbehold, akseptfrist og tidspunkt for avslag eller aksept. Etter endt budrunde har både selger og kjøper rett på innsyn i budjournal, jf. forskrift emgll § 6-5.

Ved kontraktskriving av eiendommen er det den ansvarlige meglers oppgave å opprette en skriftlig kjøpekontrakt jf. emgll § 6-9. Skjøte skal utferdiges og sendes til tinglysning sammen med eventuelle andre dokumenter som har sammenheng med handelen, før man gjennomfører det økonomiske oppgjøret. Før oppgjøret sendes selgeren skal også den ansvarlige megleren sørge for eventuelle pant på eiendommen slettes og at kjøperen har fått rettsvern for sitt erverv. Dette gjøres i hovedsak for å sikre kjøperen at selgeren ikke tar opp nye lån med pant i huset, eller at noen andre aktører tar pant i huset.

2.5. Krav til egenhandleren ved salg av bruktbolig

Dersom en privatperson selv selger sin brukte privatbolig eller fritidseiendom, uten megler, kalles det egenhandel. Som egenhandler opptrer man for egen regning og risiko (Bråten & Solli, 2011, s. 19).

Egenhandler som ønsker å selge sin egen eiendom uten en mellommann, må forholde seg til avhendingsloven. Ifølge avhl § 1-1 gjelder loven «avhending av fast eiendom når avhendingen skjer ved frivillig salg, bytte eller gave». Med loven i hånden kan egenhandlerene faktisk selge boligen sin på visning, i barnehagen, eller ute på puben en fuktig kveld, da man, jf. avhl § 1-3 ikke trenger å ha en skriftlig avtale så lenge ingen av partene insisterer på dette. Som egenhandler har man ingen krav til fremleggelse av politiattest som en ansvarlig megler må, ei heller er det krav til taushetsplikt. Man står fritt til å fortelle hvem som har kommet med bud eller er interessert. Det er heller ikke krav til budjournal eller innsyn i hvem som faktisk har kommet med bud på gjeldende objekt. Uavhengig av tilhørighet kan egenhandler selge til den han måtte ønske, med unntak av borettslagsloven §§ 4-1, 4-4 og 4-5. Som egenhandler er det ikke krav om å lage en salgsoppgave, men jf. avhl §§ 3-7 og 3-8 stilles det krav om at det ikke gis uriktige eller mangelfull informasjon om tilstanden på boligen. Tiltross for at egenhandleren selger boligen sin «som den er», jf. § 3-9, vil det ikke si at egenhandleren er helt ansvarsløs. Egenhandleren kan likevel stilles økonomisk ansvarlig, jf. §§ 3-7 og 3-8. Egenhandler har ikke har noe krav til sikkerhetsstillelse, hverken i form av utdannings/kompetansekrav eller boligselgerforsikring, men en mangel ved boligen kan føre til at nettopp egenhandleren (altså selgeren) må i henhold til avhl §§ 3-1, 3-2, 4-,10, 4-12, rette feilen eller gi avslag i prisen. Avhl § 4-15 åpner også opp for at kjøper kan holde tilbake deler av kjøpesummen og er

feilen/ mangelen stor nok kan kjøper jf. avhl § 4-14 få hevet salget. I dagens marked er det vanlig å oppfordre potensielle kjøpere til å undersøke boligen selv med en fagkyndig før kjøp jf. avhl. § 3-9. Avhendingslovens § 4-9, opplyser om at kjøper faktisk er forpliktet til å se over eiendommen etter overtakelse for mangler. Til tross for dette har egenhandleren et ansvar for feil og mangler på objektet i 5 år jf. avhl § 4-16.

2.6.Hjelp til selvhjelp

Hvilken hjelp finnes for de som ikke ønsker seg å benytte seg av en mellommann til å gjennomføre salget av deres bolig? Med et enkelt klikk inne på internettsøkemotoren google.com (2017) med søkeordene: «Hjelp til å selge bolig selv», dukket det opp hele 339 000 linker og annonser om hvordan du gjør det, hvem som kan hjelpe deg, og hva de kan hjelpe deg med. Her lå det også ute direkte linker til eiendomsmeglerfirmaer som har begynt med moduler i sitt kundeprogram, hvor kunden kan gjøre deler av jobben selv.

Den aller første annonsen som dukket opp på googlesøket var fra Propr.no (2017).

Propr er et firma som er mye i vinden om dagen da de annonserer i de fleste medier om hvor billig de kan hjelpe deg å selge boligen din. De annonserer med at; *Det du kan, gjør du selv. Resten tar dyktige fagfolk seg av. Propr veileder deg gjennom hele salgsprosessen, fra takst til overlevering av nøkler*", og at minsteprisen starter pr April 2017 på 4900,-. Propr lar deg lage en salgsoppgave selv basert på din adresse. Det kommer da opp en salgsoppgave uten annet innhold enn et kart hentet ifra internett, samt adressen du skrev inn. De gir deg gode tips om hva du trenger å gjøre før en fotograf kommer for å ta bilder, og hvordan de forholder seg til en eventuell kjøper og salgsprosessen. Du er bundet i nettleseren til å velge "Basispakken", men nettsiden deres opplyser om at enkelte alternativer kan hukes av dersom du som selger allerede innehar den type informasjon, som for eksempel en takst rapport. Basispakken inneholder, takstmann, fotograf, innhenting av dokumentasjon og tinglysning, en finn.no-annonse og oppgjør fra et valgt firma. Prisen ligger på 33775,- (Propr.no, 2017), og er tusen kroner billigere dersom objektet du ønsker å selge er en leilighet. I tillegg kan du bestille en utvidet fotopakke på 15 bilder til kr 1000,- og en boligsalgsrapport til kr 6500,-. Summen vil da ende på 41275,- (Propr.no, 2017).

Vi legger merke til at også Forbrukerrådet, ved Tonje Hovde Skjelbostad, har gått ut med en artikkel i tidsskriftet, Dagens næringsliv, om at Propr.no villeder kundene både om prisen og antall brukere de har (Mikalsen, 2017) .

Som egenhandler kan du, med avhendingsloven i hånden, i praksis gjøre det meste selv. For egenhandleren er det viktig å formalisere den bindende avtalen skriftlig i en kjøpekontrakt, så detaljert som mulig. En eventuell finansinstitusjon vil nok kreve at det legges frem en takst/boligsalgsrapport dersom noen av deres kunder ønsker å kjøpe egenhandleren sitt hus, samt at det økonomiske oppgjøret håndteres av profesjonelle. Forbrukerrådet (2012) anbefaler også at man bruker en mellommann til å forestå oppgjøret da dette innebærer store summer, samt tinglysning for å oppnå rettsvern for ny eier og sletting av heftelser på eiendommen.

Egenhandleren må man huske at all informasjon, som bla. servitutter, ikke nødvendigvis er tinglyst i grunnboken. Eksempler på slike servitutter som ikke er tinglyst, kan være gangrett, bålplassrett, båt plass, veirett og lignende. Dette må man få opplyst fra eventuelle tidligere eiere, naboer/nabolag. En eventuell forkjøpsrett må også innhentes.

3. Metode

I dette kapitlet vil vi begrunne valg av undersøkelsesmetode og datainnsamlingsmetode. Videre vil det redegjøres kort for teori for begge disse metodene. Vi gjør også rede for respondentutvelgelsen samt at vi drøfter fordeler og ulemper ved metodeutvalget. Helt til slutt i kapitlet redegjør vi for databehandlingen samt at reliabilitet og validitet forklares.

3.1. Valg av undersøkelsesmetode

I arbeidet med denne oppgaven har gruppen besluttet at vi vil benytte et intensivt design. Det er den undersøkelsesmetoden vi mener vil gi oss best mulighet til å svare på vår problemformulering. Den gir oss muligheten til å gå i nødvendig dybde for å få gode svar. Det synes lite hensiktsmessig å benytte en case da problemformuleringen vår ikke lar seg avgrense i tid og rom. Vi har derfor benyttet oss av en små N studie, som legger til rette for en rik datafangst. Hvordan dataene ble fanget vil vi komme tilbake til lengre ned.

I valget av forskningsdesignet er det to prinsipielle dimensjoner å velge mellom. Det avgjørende for valget er hvilket undersøkelsesopplegg som er best egnet til å svare på det en ønsker svar på.

De to dimensjonene: (Jacobsen, 2003, s. 73)

1 – om undersøkelsen går i bredden (ekstensivt) eller i dybden (intensivt)

2 – om undersøkelsen er beskrivende eller forklarende (kausale)

I den første dimensjonen står valget mellom å gå dybden eller å gå i bredden. Å gå i dybden i denne sammenheng vil si noe om hvor grundig vi vil undersøke emnet, mens bredde sier noe om hvor mange enheter (respondenter) vi ønsker å undersøke (Jacobsen, 2003). Det ideelle er å undersøke mange enheter og ha mange variabler. Av forskjellige årsaker som tid og penger er det vanlig å måtte velge et undersøkelsesopplegg som enten går i bredden eller i dybden (Jacobsen, 2003, s. 74). Hva en skal velge avhenger av hvordan en ønsker å svare på problemstillingen. Ønsker en å generalisere er ekstensive design normalt den beste løsningen, mens intensive design er bedre egnet for å belyse flere forhold ved en problemstilling. Det er også mulig å kombinere disse designene, dersom det vil være

fordelaktig, for svare på problemstillingen. Eksempelvis gjennom et spørreskjema hvor en ber om at respondenten utdype tallverdien som er besvart på linjen over.

For intensive design er det typisk to metoder som benyttes. Det er case studier og små N studier. Casestudier nyttes gjerne dersom en ønsker å forstå en hendelse som er avgrenset i tid og rom (Jacobsen, 2003, s. 78). Små N studier, hvor N henviser til numbers – antall enheter i undersøkelsen, er studier med et begrenset antall enheter som studeres. Gjerne ikke mer enn 5-10 respondenter, som gir undersøkelsen mulighet til å gå i dybden og få en god beskrivelse av fenomenet. Hovedskillet mellom disse studiene er at case benyttes på en hendelse/fenomen som er avgrenset i tid og rom, mens en små N studie kan benyttes på tvers av flere caser for å få en bredere beskrivelse.

I den andre dimensjonen vil ønsket med undersøkelsen som regel være å forklare et fenomen. For å kunne forklare må en først kunne beskrive fenomenet. Videre vil det ofte være et behov for å beskrive fenomenet over tid. Dette gir andre muligheter for design, eksempelvis tverrsnittsundersøkelser eller tidsserie undersøkelser. En tverrsnittsundersøkelse sier noe om hva tilstanden på fenomenet er på et gitt tidspunkt. En tidsserieundersøkelse undersøker et fenomen på forskjellige tidspunkter og fokuserer på å få frem endringer over tid (Jacobsen, 2003, ss. 86-87).

For at noe skal være kausalt må det være en samvariasjon mellom årsak og virkning. Årsaken må komme før virkningen i tid, men virkningen må være i tidsmessig nærhet til årsaken (Jacobsen, 2003, s. 95). Dette kan f.eks. brukes til å studere studietilfredsheten i en klasse før og etter en gjør en endring som å dele eller slå sammen en klasse (Jacobsen, 2003, s. 95). Når en skal undersøke for kausalitet må en ha streng kontroll på variablene for å få gyldige og pålitelig resultater.

3.2. Valg av datainnsamlingsmetode

Vi har over beskrevet at vi vil benytte en intensiv undersøkelsesmetode. Ettersom oppgaven er innrettet mot å forstå, valgte vi å samle data ved hjelp av en kvalitativ metode. For å forstå må en gå bak tallene og finne ut hvorfor respondentene har valgt slik de har gjort. Det gjøres best med en kvalitativ undersøkelse. Kvalitativ metode åpner for flere mulige intervjualternativer. Vi valgte å gjøre dette i form av semi-strukturerte intervjuer. Denne intervjuformen gir oss mulighet til å styre intervjuet slik at den ønskede informasjonen blir mulig å samle, samtidig som metoden åpner for å følge en tankerekke og la samtalen utvikle seg naturlig gjennom å forfølge spennende temaer som kommer opp. Vi valgte videre å intervju respondentene hver for seg, i den hensikt å få frem individuelle forskjeller. Noe som ville blitt vanskeligere ved f.eks. et gruppeintervju. Et gruppeintervju ville trolig også vært vanskeligere å arrangere, rent praktisk. En ulempe er at samtalen/ intervjuet kan arte seg veldig forskjellig fra person til person og en kan få veldig forskjellige vinklinger, men det kan også være en fordel da det gir en rikere datafangst. Som igjen blir mer krevende å analysere. Videre vil funnene fra en slik innsamlingsmetode ikke være mulig å generalisere.

Spesielt muligheten til å kunne forfølge interessante temaer underveis gjorde at vi valgte kvalitativ metode og det semistrukturert intervjuet, som innsamlingsmetode.

For å samle in data er det to prinsipielt forskjellige metoder å gjøre dette på. En kan bruke kvalitative metoder eller kvantitative metoder. Den ene metoden er ikke bedre enn den andre, men datafangstene egner seg til forskjellige ting.

Kvalitative metoder er normalt best egnet om en ønsker å gå i dybden på en problemstilling. Datafangsten får en gjennom ulike typer intervjuer og består av ord og setninger som må tolkes. Respondentene får anledning til å forklare hvorfor de mener a eller b. Og gir intervjueren muligheten til å stille oppfølgingsspørsmål. Datafangsten lar seg ikke generalisere utover hele populasjonen, med mindre et veldig mange personer er intervjuet. Det vil si at den primært kun er fullstendig gyldig for respondentene. Reliabiliteten og validiteten styrkes dersom den sammenfaller med annen forskning, men er ikke feil om den viser noen annet.

Kvantitative metoder passer best om en søker informasjon om "noe" uten å være veldig opptatt av hvorfor. Datafangsten er predefinert i forskjellige variabler som kan presenteres som tall. Det medfører at en kan hente ut informasjon som kan generaliseres, men som ikke

lar seg forklare ut fra datafangsten. Det er normalt ikke mulig å stille oppfølgingsspørsmål da denne type datafangst normalt gjennomføres med spørreskjema.

3.3. Utvelgelse av respondenter

Vi hadde opprinnelig valgt ut totalt åtte respondenter, en av disse trakk seg underveis og så sent i prosessen at vi valgte å ikke finne en ny respondent. Fire av disse har solgt bolig privat og tre er eiendomsmeglere med varierende erfaring. Respondentene ble valgt ut ved å plukke ut fire tilfeldige privatselgere på finn.no samt ved å henvende oss til forskjellige meglerforetak. Alle respondentene kom fra småbyer og tettsteder på Østlandet.

Vi valgte ikke å intervju oppdragsgiverne/ selgerne da vi ønsket å kontrollere eiendomsmeglerens forståelse opp mot en fagrapport utarbeidet av SIFO på samme område.

3.4. Fordeler og ulemper med metodeutvalget

Vårt utvalg av respondenter er for lite og datafangstmetoden vi har brukt lar oss ikke generalisere funnene våre ut på hele populasjonen. Dette var et bevisst valg fra vår side ettersom vi ønsket å forstå og forklare hvilke forhold som ville være med å gi merverdi for selgerne ved å selge gjennom en eiendomsmegler. Altså at eiendomsmeglers bidrag i salgsprosessen ga en merverdi for selgerne som kompenserer for det høyere honoraret de må betale ved å bruke en eiendomsmegler.

En svakhet vi ble klar over underveis i intervjuene var at en av eiendomsmeglerne vi intervjuet var en fullmektig med svært kort erfaring fra bransjen. Vedkommende var uteksaminert så sent som sommeren 2016 og var den av eiendomsmeglerne som ga minst verdi til undersøkelsen. For vår undersøkelse ville det vært en fordel om alle eiendomsmeglere hadde hatt noen års erfaring fra bransjen. De to andre eiendomsmeglerne hadde begge lang fartstid i bransjen og kom med gode og verdifulle svar. En klar fordel med dette utvalget var at eiendomsmeglerne er vant til snakke med mennesker. De svarte dermed åpent og fritt på alle spørsmålene vi hadde.

En fordel med utvalget av private selgere var at de viste seg å representere svært forskjellige yrker. De svarte reflektert og begrunnet svarene sine. Dette ga god datafangst for oss. En ulempe var at vi intervjuet disse først og selv om vi hadde gjennomgått hvordan vi skulle gjennomføre intervjuene ble de første intervjuene mer oppstykket og kortere enn de senere intervjuene vi gjorde når vi var blitt mer "varm i trøya". Dette kan selvsagt ha påvirket datafangsten vår negativt.

På generelt grunnlag så er det alltid en fare for at vi som intervjuere legger ord og meninger "i munnen" på respondentene våre. Spesielt på oppfølgingsspørsmålene. Dette forsøkte vi å være bevisst gjennom å stille åpne spørsmål også i oppfølgingsspørsmålene, men det kan selvsagt ikke utelukkes at så har skjedd og at dette kan ha påvirket hvordan respondentene har svart.

3.5. Datainnsamling og databehandling

Alle primærdataene, altså data samlet til bruk i denne undersøkelsen, ble samlet inn i forbindelse med intervjuene. Intervjuene er blitt transkribert på en slik måte at respondentene ikke lar seg identifisere. Samt at de opprinnelige opptakene er slettet. Det er ikke samlet inn data som gjør datainnsamlingen meldepliktig.

I tillegg har vi i analysen benyttet oss av sekundærdata, altså data som er samlet med et annet formål, for å styrke eller svekke våre egne funn. De primære kildene til disse sekundærdataene er presentert i teori kapittelet over.

3.6. Reliabilitet

Reliabilitet, brukes om konsistens eller stabilitet i målinger (Store norske leksikon, 2017). Et mer vanlig norsk ord er pålitelighet.

Reliabilitet bør foreligge i alle målinger som har teoretisk eller praktisk interesse. Det norske store leksikon kommer med et godt eksempel vi kan overføre til meglerbransjen.

Hvis man måler hvor lang en bestemt person er, er målet reliabelt hvis høyden som måles en

dag er den samme hvis man gjentar samme måling en annen dag. Varierer målingene fra gang til gang under samme betingelser, er målet lite reliabelt (Store norske leksikon, 2017)

3.7. Validitet

Validitet; i hvilken grad man ut fra resultatene av et forsøk eller en studie kan trekke gyldige slutninger om det man har satt seg som formål å undersøke. (Store norske leksikon, 2017)

En nødvendig, men utilstrekkelig betingelse for en gyldig slutning, er reliabilitet. Begrepet validitet benyttes med noe varierende betydning innen ulike fagområder og i ulike sammenhenger (Store norske leksikon, 2017)

Det skilles gjerne mellom ytre og indre validitet. Dersom en studie eller et forsøk har ytre validitet kan resultatet av undersøkelsen generaliseres ut på hele befolkningen. Indre validitet beskriver om funnene kan beskrives gjennom hypotesen eller problemformuleringen (Store norske leksikon, 2017).

4. Analyse

I dette kapitlet vil vi analysere det innsamlede datamaterialet. Formålet med dataanalysen er å finne svar på problemstillingen vår gjennom å knytte våre funn mot annen forskning og teori. Vi har valgt å samle våre funn under tre overskrifter; risiko og trygghet, ressursbruk og tillit og kompetanse. Dette oppsummerer hovedtrekkene i funnene våre.

4.1. Risiko og trygghet

Eiendomsmeglerne vi intervjuet mener at det juridiske rammeverket de opererer under beskytter både kjøpers og selgers interesser. De gir uttrykk for at lovgivningen sammen med forskrifter, lovforarbeider, domsavsigelser og bransjens uttalte standarder gir begge parter trygghet dersom de etterleves. Videre at eiendomsmeglingsloven klarlegger meglerens plikt til å være en nøytral mellommann, som redegjort for over, i tillegg til flere prosessuelle forhold ved salget. Egenhandlenes respons var mer delt. Det ble argumentert både for at eiendomsmeglerne ikke tilførte noe, siden ansvaret uansett var på selger, men også for at megleren tilførte trygghet gjennom sin fagkompetanse.

Eiendomsmeglingsloven regulerer bransjen. Eiendomsmeglingsloven er, sammen med avhendingsloven, orientert mot å sikre trygge rammer for kjøper og selger. Mens en mindre del, som emgll §§ 6-4 og 6-5, er til for å trygge foretakets rettigheter overfor kunden. Det er kun foretak og eiendomsmeglere med rett til å bedrive eiendomsmegling, jf. emgll §§ 2-1 og 4-2, som er forpliktet til å følge denne loven. Det betyr dermed at egenhandleren ikke er bundet av eiendomsmeglingsloven. Avhendingsloven gjelder all omsetning av eiendom ved frivillig salg jf. avhl § 1 og er i praksis den eneste loven egenhandleren trenger å bry seg med. Det er avtalefrihet i Norge, noe som medfører at "hvem som helst kan inngå avtale om hva som helst" på den måten de selv mener er formålstjeneselig, med mindre forholdet som avtalen gjelder har en lov som forplikter dem til å lage en skriftlig avtale, jf. avtalelovens første kapittel.

Med alle disse lovene som regulerer en eiendomshandel er det likevel fremmet utsagn og rapporter fra forbrukerrådets direktør Randi Flesland og fagdirektør i forbrukerrådet Thomas

Bartholdsen i 2015 som sår tvil om denne tryggheten. De benytter sterke betegnelser i sin kritikk av eiendomsmegler bransjen, som eksempelet under viser.

Eiendomsmegling gir åpenbart penger i kassen. Men jo større andel av boliger som selges via eiendomsmegler, desto oftere ender sakene i rettsalen. Det er med andre ord fiasko for en meglerbransje som påberoper seg trygg bolighandel som begrunnelse for sin eksistens, høye honorarer og juridisk beskyttelse av sitt fagområde - Fagdirektør i Forbrukerrådet, Thomas Bartholdsen (Forbrukerrådet, 2017)

Fagrapport 1-2011 (Fagrapport nr 1-2011. Kjøp og salg av bolig.) omtaler mangler som en svært vanlig årsak til mange klagesaker som oppstår. Mangler er regulert i avhendingslovens §§ 3-7 og 3-8. Avhl. § 3-7 forklarer om manglende opplysninger på eiendommen; *En bolig har mangler dersom kjøperen ikke har fått opplysninger om tilstanden til eiendommen som selgeren kjente, eller burde hatt kjennskap til. Det kan allikevel kun regnes som mangler dersom det ville hatt innvirkning på avtalen som er inngått.* Mens avhl. § 3-8 opplyser om at *en eiendom har en mangel dersom eiendommen er i vesentlig dårligere stand enn hva kjøpesummen eller salgsoppgaven tilsier.*

I sitatet over legger Bartholdsen tilsynelatende all skyld på meglerne for at disse klagene oppstår. SIFOs fagrapport på kjøp og salg av boliger, viser at ansvaret for mangelen ofte feilplassertes hos megler (Stamsø, 2011, s. 37). Kjøper og selger har ikke god nok innsikt i loven og legger feilaktig ansvaret for manglende opplysninger på megler. Denne opplysningsplikten påhviler selger og ikke megler jf. avhl §§ 3-7, 3-8, 3.9. På samme måte har kjøper en undersøkelsesplikt jf. avhl § 3-10, som ikke kan skyves over på megler. Dette ansvaret er altså uavhengig av om boligsalget skjer ved egenhandel eller gjennom eiendomsmegler. Meglers opplysning- og undersøkelsesplikt jf. emgll § 6-7, må således ses på som et ansvar for å bekrefte selgers informasjon samt innhente ytterligere informasjon og meddele all informasjon som er egnet til å påvirke kjøpers kjøpsbeslutning. Meglerne vi intervjuet sier alle at de har systemer for å fange opp og dobbelkontrollere alle opplysninger, nettopp for å oppfylle sine forpliktelser.

En annen tenkelig årsak til at flere saker havner i rettsalene kan være at folk flytter mer på seg nå enn de gjorde tidligere, spesielt i de større byene jf. Fagrapport 1/2011 (Stamsø, s. 31). Bare det at folk flytter mer på seg enn tidligere, vil i seg selv nærmest automatisk

medføre flere klagesaker, på samme måte som at flere biler på veiene medfører flere ulykker. Det betyr ikke at meglere på generelt grunnlag gjør en dårlig jobb.

De fleste salgsoppgaver / kjøpekontrakter som produseres finner man ordene; «eiendommen selges som den er» / "as is", jf. avhl §3-9. Med dette mener megler og selger å oppfordre potensielle kjøpere til å sette seg godt inn i opplysningene som fremgår av salgsoppgaven, egenerklæring fra selger, takst og andre vedlegg, da dette danner grunnlaget for avtalen som skal inngås ved et kjøp. Det er også vanlig at potensielle kjøpere oppfordres til å undersøke eiendommen nøye, gjerne med en fagkyndig.

Tiltross for at det ser ut som selger fraskriver seg ansvaret for fremtidige feil, vil det likevel kunne fremmes mangelskrav dersom eiendommen er i vesentlige dårligere stand enn det som kan forventes etter pris og øvrige omstendigheter jf. avhl. §§ 3-7 og 3-8. Det er verdt å merke seg at avhl § 3-9 stiller et vesentlighetskrav for at mangelen skal kunne gjøres gjeldene. Dette vesentlighetskravet er tallfestet til 6% av kjøpesummen (Stamsø, 2011, s. 38). Et mangelskrav må med andre ord overstige 6% av kjøpesummen, for å kunne gjøres gjeldende som mangel. Samme fagrapport viser meglers provisjoner i gjennomsnitt i hvert av landets nitten fylker. Vår beregning viser at gjennomsnittsprovisjonen på landsbasis var på 2,12% av boligens salgspris i 2011 (Stamsø, 2011, s. 53). Dette viser at utgiften til meglers provisjon fort blir liten mot hva en kan risikere å måtte ut med dersom en kjøper får medhold i en mangels sak. Våre meglerrespondenter forteller at meglerforetakene har systemer for å kontrollere selgers informasjon. På den måten støtter de selger i å få frem all informasjon som en kjøper kan forvente å få og bidrar dermed aktivt til å trygge handelen. Vi finner det derfor litt underlig at fagdirektør Bartholdsen angriper størrelsen på meglers honorar når vi ser at utgiftene dersom en mangels sak oppstår fort overstiger dette honoraret. Vi forutsetter her selvsagt at eiendomsmegler gjør jobben sin på god og samvittighetsfull måte.

Kravene til meglers undersøkelses- og opplysningsplikt, jf. emgll § 6-7 har medført at dagens salgsprospekter har blitt svært omfattende. Gruppen mener at informasjonen kan ha blitt så omfattende at potensielle kjøpere ikke leser alt. Dette sammen med at det gjerne benyttes fagsjargong og tekniske uttrykk som kan være vanskelig å forstå. Når det i tillegg avsettes forholdsvis kort tid til visning samt at det kan være "kort" tid fra visning til budrunde, forstår gruppen at dette kan føre til utrygghet og økt risiko. Alle dagens salgsprospekter inneholder et avsnitt der det oppfordres til å sette seg godt inn i all salgsdokumentsjon og gjerne bringe en fagmann med på visningen. Dersom det benyttes

fagsjargong i salgsprospektet og det ikke medbringes fagkyndig personell på visning ser vi at det lett kan oppstå uenighet. Dette er det viktig at megler er klar over og bruker tid på å forklare de som er på visning eller henviser til deler av salgsprospektet som potensielle kjøpere bør vie ekstra oppmerksomhet og spørre om dersom de er usikre. Vår vurdering er dermed at det er svært viktig at det utarbeides en boligsalgsrapport, skrevet på et folkelig språk, for å bidra til økt trygghet og redusert risiko.

Både forbrukerrådet (2017) og Tom Staavi (2010) etterlyser en bedre teknisk dokumentasjon av boligene som selges. Staavi mener at dette er det viktigste enkeltgrepet som bør føres inn i avhendingsloven, men nevner også flere tiltak i sitt blogginnlegg. Både Forbrukerrådet og Staavi nevner at takstbransjen i større grad må ansvarliggjøres for det som står i rapportene, fremfor at dette ansvaret skal ligge på selger. Rapporten til forbrukerrådet (2017, s. 86) har flere tiltak som de mener bør innføres. Herunder å endre navn på eiendomsmeglerne til eiendomsmarkedsførere, noe Forbrukerrådet mener vil stå mer i stil med det meglerne faktisk gjør. Det begge synes å være enig om er at boligsalgsrapport bør være en del av den lovregulerte informasjonen som skal overbringes. Det er åpenbart viktig at kjøper får informasjon om den reelle tilstanden på eiendommen, for å ta informerte beslutninger. Vår vurdering er at det ville vært til fordel for både kjøperne og selgerne, dersom det ble stilt krav om boligsalgsrapport i lovgivningen. Samt at takstbransjen blir ansvarliggjort for innholdet i rapporten. I dag ligger dette ansvaret på selger alene jf. avhl §§ 3-7, 3-8 og 3-9. Dette er grep som etter vår vurdering vil være med på å forbedre dagens lovgivning og redusere risikoen for kjøper og selger.

I en nettartikkel publisert av Huseiernes Landsforbund, som omhandler privatsalg, hvor egenhandlerene får tilgang til å kjøpe eierskifteforsikring, når de benytter en profesjonell mellommann, får vi høre om administrerende direktør i Norwegian Brokers, Jørn Gisvolds syn på saken. Han er usikker på om dagens praksis vil fortsette da man nå ser en tendens til at det genereres langt flere saker til eierskifteforsikringsselskapene fra privatsalg enn meglersalg. Gisvold tror at eierskifteforsikringene vil se på dette som et økonomisk tapsprosjekt for selskapene, og at de vil vurdere å kutte ut eierskifteforsikringer ved privatsalg (Åserud, 2012).

Sammenligner vi Gisvold sitt utsagn med uttalelsen til Bartholdsen overfor, kan det se ut til at det ikke er mer sikkert å selge boligen sin selv. Gisvold uttaler at det er en økende tendens til at privatsalg genererer flere saker til forsikringsselskapene enn meglersalg. Denne

uttalelsen står i sterk kontrast til fagdirektør Bartholdsen. Det er trolig at Forbrukerrådets fagdirektør og administrerende direktør i Norwegian Brokers kan ha forskjellige agendaer. Alle som driver med forretninger ønsker å tjene penger på det de selger. Det er derfor trolig, mener vi, at forsikringsselskapet med et slikt utsagn enten vil legge grunnlaget for å slutte å selge denne tjenesten eller berede grunnen for en betydelig prisøkning på forsikringen. Ulempen med å øke prisen mye på forsikringen kan bli at ingen ender opp med å kjøpe den. Det er dermed mer sannsynlig at forsikringen vil bli avviklet eller omstrukturert slik at selskapet kan tjene penger på den. Forbrukerrådets uttalelse anser vi som et utspill for å øke oppmerksomheten rundt alternativene til forbrukerne, og samtidig få meglere til å skjerpe seg og levere en enda bedre tjeneste, for å stå imot konkurransen.

Det hersker noe usikkerhet rundt hvor mange som faktisk selger selv. Fagrapport 1-2011 viser at det er forskjeller mellom byer og distrikter, hvor det prosentmessig omsettes flere boliger privat i distriktene (Stamsø, 2011, s. 79). Årsakene til dette omtales å være blant annet større gjennomsiktighet i markedet. Rapporten viser også til at de boligene som omsettes privat ofte ikke annonseres på Finn.no eller tilsvarende nettsteder. Det å selge privat er ikke nytt i Norge. Frem til dereguleringen av kreditt - og boligmarkedet var det vanlig å selge privat jf. SIFOs fagrapport 1-2011 (Stamsø, 2011, s. 79), her fremgår det også at så sent som på midten av 80-tallet var eiendomsmegler kun involvert i ca. halvparten av transaksjonene (Stamsø, 2011, s. 79). Hvor stort problemet Gisvold nevner faktisk er, er vanskelig å vurdere når det ikke foreligger sikre tall på hvor mange boliger som faktisk omsettes privat.

Over har vi redegjort for at en eiendomsmegler er pliktig til å fremvise budjournal, til både kjøper og selger, etter at et bud er akseptert jf. forskrift om eiendomsmegling § 6-4. Dette er med på å gi åpenhet rundt prosessen og skaper trygghet for at kjøper ikke har betalt mer enn han må og at det har vært reelle konkurrenter. Meglere vi har intervjuet mener at dette øker den juridiske beskyttelsen og reduserer risikoen for kjøper.

For å finansiere en eiendomshandel, krever ofte banker sikkerhet fra første dag. For å oppnå dette i praksis er man nødt til å benytte en profesjonell mellommann, med tillatelse fra finanstillsynet, jf. emgll. § 2-1(1), til å gjennomføre oppgjør. Tidligere tok det et par dager å tinglyse pantedokumenter. Etter 1.april 2017 kan dette nå gjøres elektronisk mot Statens Kartverk og rettsvern kan oppnås tilnærmet umiddelbart. Dette er aktuelt i den perioden beløpet står på oppgjørskontoen til mellommannen. Det samme kreves av

forsikringsselskaper, som selger eierskifteforsikring. Disse forsikringsselskapene, og deres forsikringsmeglere forholder seg som oftest kun til bedrifter, og ikke sluttforbrukere. Med bedrifter mener vi i denne sammenhengen meglerkontorer, eller advokatkontorer, med rett til å drive eiendomsmegling. Velger egenhandleren å selge uten å hyre inn overnevnt profesjonell hjelp, må de være klar over at de kan skremme vekk potensielle kjøpere. De påtar seg også det økonomiske ansvaret som ellers kunne vært dekket av en eierskifteforsikring, gitt at forsikringens vilkår er oppfylt.

Som denne drøftingen viser så har kjøper og selger samme ansvaret uansett om de selger gjennom en eiendomsmegler eller er egenhandler. Ved bruk av eiendomsmegler, som har en egen opplysnings- og undersøkelsesplikt samt er omfattet av flere lover, synes den latente risikoen betydelig redusert. Vi mener at bruk av en eiendomsmegler ved boligsalg kan fungere som en risikoreduserende og trygghetssøkende faktor.

4.2. Ressursbruk (økonomi, tidsbruk)

Egenhandlerene, vi har snakket med, mener at meglerens honorar er uforholdsmessig høyt i forhold til den tjenesten de leverer. De mente også at eiendomshandel kunne de like enkelt gjøre selv. Dette sammenfaller med Stamsøs fagrapport (2012, s. 31). Meglerne på den annen side mener at de vil kunne oppnå en høyere salgspris, og at boligselgere vil kunne spare mye tid ved å la megleren forestå salget. Videre mente meglerne at deres systemer gjorde salgsprosessen mer effektiv.

Meglere tar seg ofte betalt i form av en provisjon av salgsprisen. Det finnes også andre alternativer, som timebetalt og fastpris. Provisjonssatsen varierer fra sted til sted, og fra foretak til foretak. I Hedmark ligger provisjonen på ca. 3% av salgsprisen. Ofte med en minimumspris pr oppdrag, på ca. 65.000. Det betyr at en eiendom med salgsverdi 600.000, må betale over 10% av salgssummen i provisjon. Mens en eiendom med salgsverdi 2,300.000 betaler 3%. Disse tallene inkluderer honorar, tilretteleggingsavgift, og oppgjør. Markedsføringspakker kommer i tillegg. Tallene er forenklete tall hentet fra nettsidene til de store meglerforetakene i Hedmark.

To av våre respondenter solgte relativt rimelige hytteeiendommer og ga uttrykk for at de

ville selge dette privat da honoraret og tilleggskostnadene til en eiendomsmegler ville utgjøre en stor andel av salgsprisen.

Meglere må på den annen side gjøre akkurat den samme jobben uavhengig av salgspris. Når megleren skal påta seg et megleroppdrag er det en hel del informasjon som må innhentes, og kontrolleres, før salgsmateriell kan produseres. Denne jobben er omtrent like omfattende å innhente og kontrollere uansett eiendom. Med dagens moderne datasystemer, mener egenhandlere, at det er både dyrt og unødvendig å betale en megler for å innhente informasjon som er allment tilgjengelig og i noen tilfeller gratis.

Meglerne vi snakket med mente at de hadde enklere tilgang til denne informasjonen via deres systemer, og at de hadde mye bedre forutsetninger for å finne, og formidle viktig informasjon relevant for salget. Boligselgerne vi snakket med i våre intervjuer mener det er vel og bra at megleren kan finne den relevante salgsinformasjonen. Men de argumentere for at det er de som kjenner selve eiendommen best. Mange har eid bygget under konstruksjon, eller renovasjon. Og vil således ha mye bedre forutsetninger for å fortelle om byggets tilstand, og forholdene rundt tomten.

En av meglerne vi var i kontakt med mente at selgere som vurderte å selge boligen selv, burde vurdere å sette opp et regnestykke, hvor de verdsatte bruken av fritid, eller tapt arbeidstid, opp mot prisen på meglertjenesten. Megleren mente at prisen for å slippe å gjøre jobben selv, ikke var avskrekkende, og at tryggheten megleren kan gi har stor verdi. Gruppen har funnet en bacheloroppgave, som omhandler dette, og tallmaterialene deres lyder som følger. Gjennomsnittlig tidsbruk ligger på 29,5 timer, for de som har solgt privat. Disse har også regnet ut en timespris på 445kr, pr. time, prisen er basert på deres undersøkelser. Utreget utgjør det 13127,5kr. (Sætre, Silseth, & Fivelsdahl, 2016, s. 34)

I Stamsøs fagrapport 1-2011 s.56 (Fagrapport nr 1-2011. Kjøp og salg av bolig.) fremkommer det at eiendomsmeglere bruker i gjennomsnitt ca. 30-40 timer pr oppdrag. En av meglerne vi snakket med estimerte et tidsbruk på 15 -20 timer pr oppdrag. Dette stemmer også overens med tallmaterialene fra Stamsøs rapport, men vi har valgt å benytte gjennomsnittstallene. Hvis vi for enkelthetsskyld tar utgangspunkt i at meglere timespris er 2000kr/t. Ville vår megler fakturert mellom 30- 40.000 kr. for å selge en bolig. Med fagrapportens gjennomsnittstall blir det 60-80.000kr.

Videre tar vi som forutsetning at egenhandlerene søker profesjonell hjelp for oppgjør, og kontraktskriving. Da kommer det et tillegg på 10-25.000kr. Totalprisen for egenhandel blir da 23-38 tusen. Disse tallene tilsier at kostandene ved egenhandel beløper seg til omkring halvparten av meglerhonoraret. Disse tallene vil variere, basert på selgers subjektive prissetting av egeninnsats og hvor mange timer egenhandleren bruker på å gjennomføre salget. Geografiske forskjeller vil også spille inn her.

Egenhandlere erkjenner at de løper en viss risiko for å skremme vekk potensielle interessenter ved å selge privat. Og at de med færre interessenter vil kunne gå glipp av en høyere salgpris. Meglerne bruker den samme argumentasjonen for å argumentere for at deres tjenester samlet sett er økonomisk lønnsomme. Ingen av våre respondenter kunne vise til empiri, som understøttet deres påstand om at salgsprisen ble høyere ved å benytte megler. Gruppen finner det interessant at privatselgerene har slike selvmotsigende argumenter. I det ene øyeblikket påstår de at størrelsen på meglerhonoraret er for høy, og i det andre øyeblikket mener de at en megler vil kunne oppnå en høyere salgpris. Hvilket gruppen mener svekker argumentet om at meglertjenestene er for dyre.

Vi skulle gjerne ha drøftet videre om merkostnaden, ved å benytte megler, kompenseres ved at meglere kan oppnå en høyere salgpris. Våre respondenter uttalte at dette kunne være tilfellet. Gruppen mener at dette kan være en plausibel påstand, på bakgrunn av at en megler har større nettverk, og mer erfaring hva angår markedsføring av eiendom. Gruppen har ikke funnet forskningsmessig belegg som viser at eiendomsmegler oppnår høyere salgpris. Stamsø, vår veileder, bekrefter at det ikke forskningsmateriale på området. Det nærmeste vi fant var en bacheloroppgave (Sætre & et al., 2016, s. 34). Tallmaterialet i bacheloroppgaven var basert på deres egen datainnsamling. Gruppen har derfor valgt å avstå fra å videreformidle disse tallene, på grunnlag av vår vurdering av tallenes manglende validitet. Vi vil derfor ikke drøfte denne påstanden videre, men heller belyse noen utfordringer omkring tallfesting av påstanden, om at meglere vil oppnå en høyere salgpris.

Først og fremst må det presiseres at prisantydningen er en sum satt av enten selger alene, eller i samråd med megler. Det er således bare et veiledende tall, som kan variere veldig. Meglere i bla. Oslo har ved flere tilfeller blitt tatt for å annonsere med lokkepriser (Forbrukerombudet, 2016). Med lokkepriser menes at prisantydningen blir satt kunstig lavt. I noen tilfeller settes prisen lavere enn det selger er villig til å akseptere.

Nedenfor har vi hentet inn en uttalelse fra reklamasjonsnemda for eiendomsmegling som refererer til RFE-2012-22:

I den grad enkelte meglere bevisst går ut med en prisantydning som ligger under forventet salgspris, for å "lokke" flest mulig kunder til visning, anses dette som villedende markedsføring, i strid med markedsføringsloven §6 jf. Forskriftens §1 nr. 5. For kundene vil en angitt prisantydning måtte forstås som den pris megleren i kraft av sin erfaring mener et objekt kan omsettes for, og likedan at denne er en pris som selger er innforstått med å la objektet bli solgt for. (lovdata.no, 2017)

I teorien skal altså prisantydning ved egenhandel, og ved meglersalg være den samme. Det virker sannsynlig at meglers kunnskap og erfaring i stor grad vil påvirke selgers forståelse av hva som mulig å omsette boligen for og dermed hva selger vil akseptere og selge boligen for. Verditakst er også et subjektivt tall, da det er en beregning gjort av en takstmann, basert på hva han har observert. Det er også viktig å merke seg at det til syvende og sist er markedet som bestemmer den endelige salgsprisen.

4.3. Tillitt og kompetanse

På spørsmål om hvorfor privatselgerene valgte å egenhandle, fikk vi en kombinasjon av svar. Generell usikkerhet om hvilke av meglers tjenester som gav merverdi og tillitt var hovedfunnene. Flere av egenhandlerene svarte at de fikk en følelse av at megleren ikke evnet eller hadde kompetanse til å formidle den salgsinformasjonen som selger mente var relevant. Samt at en av respondentene hadde flere opplevelser hvor han ikke fikk tillitt til megleren som person.

Myndighetene stiller strenge krav til de som skal utøve eiendomsmegling i Norge, både til meglerkontor og ansvarlig megler. Dette er regulert i eiendomsmeulingsloven som stiller krav til meglerkontoret om økonomisk sikkerhet og tillatelse fra Finanstilsynet i emgll kapittel 2, samt kapittel 4 som tar for seg meglers krav til utdannelse, erfaring og egnethet for å kunne utøve eiendomsmegling. Spørsmålet vi stiller oss i denne sammenhengen er om utdannelsen gir tilstrekkelig kompetanse og om utdannelsen gir megler evnen til å skape trygghet. Eller er det personlighetstrekk ved megleren som er avgjørende?

Som følge av at bransjen var dårlig regulert frem til den nye eiendomsmeglingsloven ble gjort gjeldende i 2008, har det oppstått en del fordommer om meglere. Noen av de synes også til en viss grad gjeldende den dag i dag. Blant andre oppfattelsen om at alle meglere tjener (for) mye penger og kun er ute etter å gjøre en rask handel. Dette kan ha sitt utspring i flere årsaker. En av respondentene fikk et dårlig førsteinntrykk av megleren allerede i det megleren svingte inn på gårdsplassen med sin "vulgære" luksus SUV. Megleren på den annen side hadde sikkert arbeidet hardt og lenge for å få råd til å kjøpe bilen. Selgers førsteinntrykk av megleren var at han tjente (for) mye penger og at respondenten ikke ønsket å bidra til at megleren tjente enda mer. Det er noe som heter at en aldri får en ny sjanse til å gjøre et godt førsteinntrykk. Det er jo verdt å bite seg merke i for noen og enhver, men kanskje spesielt for eiendomsmeglere som opererer i en tjenesteytende næring. Tillitt henger sammen med troverdighet og kompetanse, men også med førsteinntrykk. I boken *Salgets Helter* (2016) forteller Christian Hofbauer at det å vise frem kompetansen din er med på å øke folks vurdering av din kompetanse og troverdighet som fagperson. Det er derfor vanlig å utsmykke salgskontorer med diplomer og andre utmerkelser. På samme måte kan det tenkes at megleren mente at bilen som statussymbol ville fungere som en utmerkelse. En utmerkelse som viser at megleren er en god selger, og har lyktes i sitt virke. For våre selgerrespondenter var ikke dette tilfellet. Det at megler kjørte rundt i dyre biler bekreftet bare deres oppfatning av at meglertjenester var overpriset.

Eiendomsmeglerbransjen har i lengre tid hatt et frynsete rykte. Dette trolig med god grunn. Det er ikke vanskelig å tenke seg at eiendomsmeglere i perioden på 70-tallet, med fastsatte omsetningspriser og omfattende betaling under bordet, kan å ha vært sterkt medskyldige til at denne oppfatningen har festet seg. Et gammelt ordtak sier at "evig eies kun et dårlig rykte". Det tar med andre ord lang tid å endre en oppfatning. Gruppens klare oppfatning er at bransjen har tatt dette seriøst og innført en rekke tiltak for bedre situasjonen. Herunder å bidra konstruktivt i forarbeidene til de gjeldene eiendomsmeglingsloven, samt gjennom tydeligere krav til utdanning og krav til etterlevelse av etiske standarder. At finanstillsynet jevnlig fører tilsyn med aktørene er også med på å holde meglerne på den smale sti.

Fra markedsføringen vet vi at en av de tingene som kan være mest skadelig for et produkt er når det sprer seg dårlig omtale på folkemunne. Denne dårlige omtalen sprer seg fortere enn det er mulig å reparere. Det skal med andre ord lite til for å ødelegge for bransjen. Uttalelser fra tunge samfunnsaktører som forbrukerrådet om at eiendomsmeglere ikke "leverer varene"

plukkes fort opp av mediene og spres fort. Å bevise at flertallet av meglere gjør en storartet jobb blir vanskelig og er ikke like godt stoff for mediene.

Går vi videre til selve kundemøtet, svarer våre respondenter at meglers fokus utelukkende var å få signert oppdragsavtalen. Selgeren satt ikke igjen med følelsen av å bli hørt, ei heller at megleren tok selgers behov til etterretning. En megler fortalte at de hadde fokus på å sette kundens behov i første rekke. For å understreke poenget fortalte megler om en opplevelse. Megleren hadde vært på kundemøte, med et eldre ektepar som hadde kontaktet flere eiendomsmeglere. Hun fortalte at oppdraget ble vunnet på bakgrunn av at hun hadde konversert med både mannen og konen, noe de andre meglere ikke hadde gjort. Hun hadde vunnet tillitt med noe så enkelt som å lytte til begge boligieierens behov. Megler viste dermed innsikt i dette ekteparets beslutningsprosess, hvordan de tenkte og hvem de var. (Hofbauer, 2016, s. 122).

Egenhandlerene mente at eiendomsmeglerne, som hadde vært på besøk, ikke hadde klart å formidle fordelene med å kjøpe deres tjenester godt nok. Herunder meglers kompetanse, og produkter. De hadde med andre ord ikke klart å formidle sin verdiproporsisjon (Hofbauer, 2016, s. 47). Ettersom alle meglere i bunn og grunn selger den samme tjenesten er det ikke hva du selger som er viktig, men hvorfor akkurat du skal få oppdraget som er det viktige.

Det hører med til drøftingen å presisere at gruppen kun har intervjuet egenhandlere, og ikke de som har valgt å benytte megler. Det kan fort tenkes at de som har valgt å benytte megler sitter med en helt annen oppfatning. Og at våre respondenter således er av fåtallet som har havnet utenfor, meglerkontorenes "kvalitetskontroll".

Som nevnt over er studiet for å kunne bli eiendomsmegler nå 3-årig og studiet er klassifisert på bachelornivå. Basert på egen opplevelse av studiet samt funnene vi gjorde ifm. intervjuene av eiendomsmeglerne, tyder det på at utdanningen gir tilstrekkelig faglig kompetanse til å være eiendomsmegler. Det som ikke er tema i utdanningen er psykologi eller praktisk øving i hvordan fremstå på en måte som inngir tillit og troverdighet. Det er heller ikke noe fag som gir den enkelte en tilbakemelding på hvordan de oppfattes av medstudenter eller faglærere. At dette ikke er en del av utdanningen er trolig en av grunnene til at de fleste meglerforetakene trener på dette jevnlig. Et fag som psykologi eller ledelse kunne vært en god arena for dette. Forsvaret som vektlegger utdanning av ledere, benytter slik tilbakemelding i sin utdanning, for at den enkelte offiser skal gis mulighet til å utvikle

seg. Joharis vindu (Cappelen Damm, 2017) deler innsikten om deg selv inn i 4. Det som er åpent for deg selv og andre, det som er åpnet for deg, men skjult for andre, det som er skjult for deg, men åpent for andre og det som er skult for både deg og andre. Ved å ta tak i det som er skjult for deg, men åpent for andre, vil det kunne gi deg mulighet til å utvikle deg selv. Dagens studieplan legger ikke opp til noen slik praksis og det gir heller ikke studenten den beskrevne muligheten. Ei heller undervises det i de omtalte fagene.

Megleren må altså evne å skape et godt førsteinntrykk, møte kundens behov og formidle sin kompetanse. Ved å lykkes med disse tre tilsynelatende enkle grepene kan en megler vinne tillitt, og troverdighet. Klarer meglere å opprettholde tilliten og troverdigheten helt til oppdragets slutt har de lyktes. Da vil ryktet spre seg, om at megleren er dyktig, og jungeltelegrafene vil markedsføre.

5. Konklusjon

Problemformuleringen for oppgaven er - *Hvilken merverdi medfører bruk av eiendomsmegler ved omsetting av eiendom?*

For at en eiendomsmegler skal skape merverdi for en selger, må summen av økonomiske og ikke økonomiske forhold mer enn oppveie den ekstra kostanden det medfører å selge gjennom en eiendomsmegler. Gjennom analysen har vi identifisert forskjellige områder hvor eiendomsmegler bringer merverdi ved omsetting av eiendom. For det første så viser drøftingen at en eiendomsmegler bringer trygghet og redusert risiko inn i en eiendomshandel, spesielt gjennom den ytterligere lovreguleringen, men også gjennom at det er en ekstra person som er pålagt en undersøkelses- og opplysningsplikt. Derneft er det redegjort for ressursforbruket ifm med et boligsalg. Her fant vi at egenhandleren kan spare en del kostnader ved å gjøre en del av arbeidet selv kontra å sette bort alt til en eiendomsmegler. Påstanden om at en eiendomsmegler normalt vil oppnå en høyere salgpris enn egenhandleren, finner vi plausibel, men ikke dokumenterbar. Gruppen finner det interessant at dette inntrykket finnes i begge respondentgruppene. Avslutningsvis fant vi at det er viktig for en eiendomsmegler å ha klart for seg hvordan en megler kan oppnå tillit i et kundemøte og hvordan megler skal fremvise sin kompetanse. Det viktigste her er at megler er i stand til å selge sin verdiproporsisjon på bakgrunn av kjennskap til den enkelte kundes behov. Videre fant vi at utdanningen i dag ikke legger til rette for at eiendomsmegler skal lære seg selv å kjenne og derigjennom utvikle seg som personer.

Oppsummert, er det gruppens klare oppfatning at en eiendomsmegler bringer merverdi til en eiendomsomsetning primært gjennom økt trygghet for kjøper og selger, samt reduserer risikoen for uenighet om mangler.

Hvorvidt våre funn er reliable er vanskelig å si noe sikkert om. Men, ettersom alle våre respondenter svarte sammenfallende, er vår slutning at svarene er rimelig reliable innenfor hver kategori. Med det menes at funnene fra de som solgte privat er reliable og at funnene fra eiendomsmeglerne er reliable. Det er tenkelig at en ny undersøkelse basert på samme metode vil kunne få samme resultat.

Ettersom vi i denne oppgaven har valgt å bruke en kvalitativ metode kan vi ikke generalisere funnene, det vil si at oppgaven har liten ytre validitet. Men funnene besvarer problemformuleringen (tesen) i oppgaven og slik sett har oppgaven indre validitet.

Våre funn sammenfaller også med funnene i annen forskning, som referert gjennom oppgaven. Dette styrker våre funn.

Forslag til videre forskning

Flere av eiendomsmeglerne vi har snakket med fremholdt at de ville oppnå bedre pris på salgsobjektet enn hva egenhandleren vil få. Ingen kunne likevel fremvise empiri på dette. Dersom det medfører riktighet at meglere oppnår bedre priser enn egenhandlere vil det være et sterkt salgsargument. Vi anbefaler derfor at det forskes på dette området.

6. Litteraturliste

Aktiv eiendomsmegling AS. (2017, april). *aktiv.no*. Hentet fra aktiv.no: aktiv.no

Brækhus, S. (1946). *Meglerens rettslige stilling*. oslo: Universitetsforlaget AS.

Bråten, T., & Solli, M. (2011). *Lærebok i praktiskeiendomsmegling 1*. Oslo: Norges eiendomsmeglerforbund.

Cappelen Damm. (2011). *Psykologi Cappelen Damm*. Joharis vindu: Hentet fra: https://psykologi.cappelendamm.no/elevreal/aktivitet.html?tid=1848949&sec_tid=1862785 (Lest april 2017)

Falkanger, T. (1987). *NOU 1987:14 Eiendomsmegling*. Oslo: Hentet fra: <https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/kilde/odn/tmp/2002/0034/ddd/pdfv/154636-nou1987-14.pdf> (Lest april 2017)

Falkanger, T., & Fjeldhiem, P. (2016). *Forskriftsamling for Eiendomsmeglerstudiet*. Oslo: Focus forlag AS.

Finansdepartementet. (2017, 4 22). Hentet fra: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2006-01/id120170/> (Lest april 2017)

Forbrukerombudet. (2016). *Forbrukerombudet*. Ti meglerforetak må svare for lokkepris: Hentet fra: <https://forbrukerombudet.no/ti-meglerforetak-ma-svare-lokkepris> (Lest april 2017)

Forbrukerrådet. (2012, september 20.). *Selge bolig? Sjekk våre sparetips*. Hentet fra: <http://www.forbrukerradet.no/pressemelding/selge-bolig-sjekk-vare-sparetips/> (Lest april 2017)

Forbrukerrådet. (2017, mars). *Eierkjøperforsikring og boligkjøperforsikring*. Hentet fra: <https://fil.forbrukerradet.no/wp-content/uploads/2017/03/rapport-om-eierskifte-og-boligkjoperforsikringene-og-effektene-i-bolighandelen-forbrukerradet-2016.pdf> (Lest april 2017)

-
- Forbrukerrådet. (2017, april). *forbrukerraadet.no*. Det hersker ingen tvil om at bolighandel er utrygg: Hentet fra: <http://www.forbrukerradet.no/vi-mener/2015/fpa-bolig-2015/utrygg-bolighandel-kjaert-hjem/> (Lest april 2017)
- Forbrukerrådet. (2017, april). *Forbrukerrådet*. Hentet fra: www.forbrukerradet.no (Lest april 2017)
- Google.com. (2017, april 18). *google.com*. "Hjelp til å selge bolig selv" Hentet fra: https://www.google.no/?gfe_rd=cr&ei=wnf9WMzXO8uq8wfQjIHgCQ&gws_rd=ssl#q=Hjelp+til+%C3%A5+selge+bolig+selv (Lest april 2017)
- Hofbauer, C. (2016). Salgets helter. I C. Hofbauer, *Salgets helter*. Oslo: Universitetsforlaget AS.
- Jacobsen, D. (2003). *Hvordan gjennomføre undersøkelser*. Kristiansand: Høgskoleforlaget.
- lovdata.no. (2017). *lovdata*. Hentet fra <https://lovdata.no/pro/#document/RFE/avgjorelse/rfe-2012-22?searchResultContext=1639> (Lest april 2017)
- Mikalsen, B. (2017, februar). *Mener boligsalgstjeneste villeder om bruk og antall brukere*. Hentet fra: <http://www.dn.no/nyheter/2017/02/24/1943/Eiendom/mener-boligsalgstjeneste-villede-om-pris-og-antall-brukere> (Lest april 2017)
- Propr.no. (2017, april). *Propr.no*. <http://www.propr.no> (Lest april 2017)
- Rosèn, K., & Thorsteinsen, D. (2013). *Eiendomsmegling - rettslig spørsmål*. oslo: Gyldendal Akademiske.
- Staavi, T. (2010). Både selger og kjøper av bolig er amatører: Hentet fra [://tomstaavi.vgb.no/2010/11/24/bade-kjoper-og-selger-av-bolig-er-amatorer-revider-avhendingsloven/](http://tomstaavi.vgb.no/2010/11/24/bade-kjoper-og-selger-av-bolig-er-amatorer-revider-avhendingsloven/) (Lest april 2017)
- Stamsø, M. (2011). *Fagrapport nr 1-2011. Kjøp og salg av bolig*. Oslo: Statens institutt for forbruksforskning.
- Stamsø, M. (2012). *Fagrapport nr.6-2012. Holdninger til eiendomsmegler og grunner til å selge bolig selv*. Oslo: Statens institutt for forbrukerforskning.
- Store norske leksikon. (2017, april 23). Oslo, Norge. Hentet fra snl.no (Lest april 2017)

Sætre, H., Silseth, G., & Fivelsdahl, L. (2016, mai). Lønner det seg å selge bruktbolig uten bruk av eiendomsmegler. Sogndal, Sogn og Fjordane, Norge.

Åserud, R. (2012). *Hus & Bolig*. Krevende og selge bolig selv: Hentet fra:
<http://www.huseierne.no/hus-bolig/tema/boligsalg/privatsalg-krevende-a-selge-boligen-selv/> (Lest april 2017)

7. Vedlegg

Vedlegg 1: Informasjonsskriv fra Norges eiendomsmeglingsforbund, Kjøp av bolig – med eller uten eiendomsmegler.

KJØP AV EIENDOM MED ELLER UTEN EIENDOMSMEGLER?



Viktig informasjon du som forbruker bør kjenne til ved kjøp av bolig og fritidsbolig:

Skal du kjøpe eller selge bolig ønsker du at alt skal gå rett for seg. Dette ivaretas best gjennom eiendomsmegler. Under finner du en skjematisk oversikt over noen av forskjellene på å kjøpe gjennom megler og direkte fra selger.

SALG AV BOLIG/FRITIDSBOLIG	Handel uten bruk av megler	Handel gjennom megler
Gjeldende regelverk	Selger må følge Avhendingsloven	Megler må følge alt regelverk, herunder: <ul style="list-style-type: none"> • Avhendingsloven • Eiendomsmeglingsloven • Rundskriv fra Finanstilsynet • Markedsføringsloven • Bransjenormen
Krav til uahildethet/uavhengighet	Ingen	Krav til uavhengighet gjelder både for foretaket og den enkelte ansatte
Krav til sikkerhetsstillelse og forsikring	Ingen	Foretaket må ha sikkerhetsstillelse på minst 30 millioner kroner
Krav til kompetanse	Ingen	<ul style="list-style-type: none"> • Ansvarlig megler må ha 3 års bachelor utdanning og minst 2 års praksis • Krav til at foretaket har tillatelse fra Finanstilsynet • Krav til at foretaket har en fagansvarlig
Krav til politiattest	Ingen	• Krav til politiattest
Krav til innhenting, kontroll og videreformidling av opplysninger som er relevante for handelen	Selger er ansvarlig for uriktig eller mangelfull informasjon; avhendingsloven.	<ul style="list-style-type: none"> • Megler skal ivareta kravet til god meglerskikk jmf. Eiendomsmeglingsloven og ivareta begge parter interesser • Megler har et selvstendig ansvar for å innhente, kontrollere og videreformidle opplysninger til interessentene • Megler må sørge for at kjøper får alle opplysninger kjøper har grunn til å regne med å få, og som har betydning for handelen • Megler har omsorgsplikt for begge parter
Krav til innhold i salgsoppdags og annonser	Ingen	<ul style="list-style-type: none"> • Plikt til å utarbeide salgsoppdags, og minstekrav til innhold i denne • Markedsføringsloven • Bransjenormen • Rundskriv fra Finanstilsynet
Taushetsplikt	Ingen	Taushetsplikt
Krav til forsvarlig gjennomføring av budrunden	Ingen	Hensynet bak regelverket er at kjøper, selger og budgivere skal ha sikkerhet for at eiendomsmegler har avviklet budrunden på en forsvarlig måte, og at bud ikke er drevet opp av fiktive bud.
Krav til budets akseptfrist	Ingen regulering	• Regulert i Eiendomsmeglingsregelverket slik at partene får tilstrekkelig tid i budrunden til å gjøre gode beslutninger
Rett til innsyn i budjournal for kjøper og interessenter	Ingen	• Rett for kjøper til å få utlevert kopi av budjournalen, rett for interessenter til å få kopi av anonymisert budjournal

Megler sørger for:

- 01 | Innhenting og kontroll av opplysninger, utarbeidelse av salgsoppdags
- 02 | Kjøpekontrakten ivaretar begge parter interesser
- 03 | Eventuelle heftelser blir kartlagt
- 04 | Oppgjør og tinglysning gjennomføres korrekt

En detaljert oversikt over gjeldende regelverk ved kjøp av bolig og fritidsbolig finnes hos Norges Eiendomsmeglerforbund på nettsidene www.nef.no, fane Forbrukerhjørnet.

Norges Eiendomsmeglerforbund (NEF) ble stiftet 1932 og er profesjonsforbundet for meglere i Norge. NEF har 2600 medlemmer. 80 % av all boligformidling skjer gjennom et medlem i NEF. NEF jobber aktivt «på begge» side for en trygg og god bolighandel.

Vedlegg 2: INTERVJUGUIDE – EIENDOMSMEGLERE

Før intervjuet begynner vil vi informere om følgende:

- Presentere oss selv og prosjektet
- Informere om undersøkelsens formål (hva den dreier seg om, hva vi ønsker å finne ut av samt hva den vil bli brukt til)
- Anonymitet og respondentens rett til å avbryte underveis
- Intervjuets omtrentlige varighet (ca. 20 min)
- Oppgaven kan oversendes ved ferdigstilling hvis ønskelig (mailadresse)
- Oppgaven blir publisert på nett dersom den får en god karakter

Spørsmål 1:

Hvorfor skal en boligselger velge å selge ved hjelp av en eiendomsmegler? Vennligst utdyp.

Spørsmål 2:

Hvilke ulemper er det ved å bruke en eiendomsmegler? Vennligst utdyp.

Spørsmål 3:

Hvilke fordeler ser du ved å selge uten eiendomsmegler? Vennligst utdyp.

Spørsmål 4:

Hvilket ansvar i forbindelse med salg av bolig er eksklusivt for eiendomsmegler? Vennligst utdyp.

Spørsmål 5:

Er det registrert noen forskjeller i bruk av eiendomsmegler ved salg av fritidsboliger kontra helårsboliger? I så fall hvilke forskjeller er dette? Vennligst utdyp.

Spørsmål 6:

Hva er de tre viktigste årsakene til at selgere velger å selge ved hjelp av eiendomsmegler? Hva er den viktigste årsaken etter din erfaring. Vennligst utdyp.

Avslutning

Med oppfølging menes eksisterende kunder eller kommende kunder?

Er det noe respondenten ønsker å tilføye?

Avklar eventuelle uklarheter og oppsummer hovedpunktene

Ønsker informanten oppgaven tilsendt på mail etter ferdigstilling?

Vedlegg 3 INTERVJUGUIDE – PRIVATSELGERE

Før intervjuet begynner vil vi informere om følgende:

- Presentere oss selv og prosjektet
- Informere om undersøkelsens formål (hva den dreier seg om, hva vi ønsker å finne ut av samt hva den vil bli brukt til)
- Anonymitet og respondentens rett til å avbryte underveis
- Intervjuets omtrentlige varighet (ca. 20 min)
- Oppgaven kan oversendes ved ferdigstillelse hvis ønskelig (mailadresse)
- Oppgaven blir publisert på nett dersom den får en god karakter

Spørsmål 1:

Hvorfor har du valgt å selge boligen din selv? Vennligst utdyp.

Spørsmål 2:

Hvilke ulemper ved å selge selv har du identifisert? Vennligst utdyp.

Spørsmål 3:

Hva var de tre viktigste årsakene til at du ikke ønsket å benytte en eiendomsmegler? Hvilken årsak var viktigst? Vennligst utdyp.

Spørsmål 4:

Hvilke fordeler ser du ved å selge ved hjelp av en eiendomsmegler? Evt. hvilke er de viktigste? Vennligst utdyp.

Spørsmål 5:

Hva måtte en eiendomsmegler tilbudt for at du skulle valgt å bruke han/henne fremfor å selge selv? Vennligst utdyp.

Spørsmål 6:

Hvilken merverdi opplever du at du oppnår ved å selge selv? Vennligst utdyp.

Avslutning

Er det noe respondenten ønsker å tilføye?

Avklar eventuelle uklarheter

Oppsummer hovedpunktene

Ønsker informanten oppgaven tilsendt på mail etter ferdigstillelse?