



Avdeling for økonomi – og ledelsesfag

Kine Brøderud Norheim og Iren Bjølverud Nedregotten

BACHELOROPPGAVE

Hvorfor velger en selger å selge selv framfor å benytte en eiendomsmegler?

Why do some sellers decide to sell housing on their own instead of hiring a real estate agent?

Bachelor i Eiendomsmegling

Våren 2017

Samtykker til utlån hos høskolebiblioteket JA NEI

Samtykker til tilgjengeliggjøring i digitalt arkiv Brage JA NEI

Rena 28.04.2017

Kine Brøderud Norheim

Iren Bjølverud Nedregotten

Forord

Denne bacheloroppgaven er skrevet som en avsluttende del av vårt treårige studie i eiendomsmegling, ved Høgskolen i Innlandet, avdeling Rena, våren 2017. Prosessen rundt bacheloroppgaven har til tider vært utfordrende og krevende, men også spennende og lærerik. Underveis har vi fått god bruk for kunnskapene vi har tilegnet oss disse årene på Høgskolen, og vi sitter igjen med masse ny kunnskap som vil være nyttig videre for oss.

Vi ønsker å rette en takk til vår veileder, Mary Ann Stamsø, for veiledning, råd og tilbakemeldinger. Videre ønsker vi å takke eiendomsmeglerne fra Eiendomsmegler 1, Krogsvæn, DnB, Nordvik & Partners og Notar, for at de tok seg tid til å stille opp til intervju, og alle som svarte på spørreundersøkelsen vår. Uten hjelp og svar fra dere hadde vi ikke fått til denne oppgaven. Til slutt vil vi takke våre venner og familier for tips, støtte og motivasjon underveis.

Innholdsfortegnelse

| | |
|--|-----------|
| SAMMENDRAG | 4 |
| ABSTRACT | 5 |
| KAPITTEL 1 – INNLEDNING | 6 |
| 1.1 BAKGRUNN FOR PROBLEMSTILLING | 6 |
| 1.2 PROBLEMSTILLING | 7 |
| 1.3 OPPGAVENS AVGRENSNING | 7 |
| 1.4 FORVENTNINGER TIL OPPGAVEN | 7 |
| KAPITTEL 2 – TEORI | 9 |
| 2.1 UTVIKLINGEN AV MEGLERYRKET | 9 |
| 2.2 LOVVERK - PRIVATE BOLIGSELGERE VS. EIENDOMSMEGLERE | 11 |
| 2.3 TIDLIGERE UNDERSØKELSER | 13 |
| 2.3.1 Tidligere forskningsrapport | 13 |
| 2.3.2 Tidligere publisert bacheloroppgave | 14 |
| 2.4 MEGLERS ROLLE SOM MELLOMMANN | 15 |
| 2.5 GOD MEGLERSKIKK | 16 |
| 2.6 KVALITETSSIKRING AV EIENDOMSMEGLERTJENESTEN | 16 |
| KAPITTEL 3 – METODE | 18 |
| 3.1 KVALITATIV OG KVANTITATIV METODE | 18 |
| 3.1.1 Kvalitativ metode | 18 |
| 3.1.2 Kvantitativ metode | 19 |
| 3.2 VALG AV FORSKNINGSMETODE | 19 |
| 3.3 VALG AV FORSKNINGSDESIGN | 20 |
| 3.4 VALG AV INFORMANTER | 21 |
| 3.5 PRIMÆR OG SEKUNDÆRDATA | 22 |
| 3.5.1 Primærdata | 23 |
| 3.5.2 Sekundærdata | 23 |
| 3.6 INNSAMLING OG BEHANDLING AV DATA | 23 |
| 3.7 VALIDITET OG RELIABILITET | 24 |
| 3.7.1 Studiens validitet | 24 |
| 3.7.2 Studiens reliabilitet | 24 |
| KAPITTEL 4 – DATA | 26 |
| 4.1 FUNN PRESENTERT I FREKVENSTABELL | 26 |
| KAPITTEL 5 – ANALYSE OG DRØFTING | 34 |
| 5.1 EIENDOMSMEGLERNES FORHOLD TIL YRKET | 34 |
| 5.1.1 Privatpersoners forhold til å selge selv | 36 |
| 5.2 TIDSBRUK OG ARBEID VED SALG – MEGLERE VS. PRIVATPERSONER | 36 |
| 5.3 MEGLERS MENINGER OM FORDELER OG ULEMPER VED PRIVAT SALG AV BOLIG | 38 |
| 5.3.1 Er selger fritatt for all risiko ved salg av bolig gjennom eiendomsmegler? | 39 |
| 5.3.2 Opptrer alltid eiendomsmeglere 100% nøytralt? | 40 |
| 5.4 ÅRSAKER TIL Å SELGE BOLIG SELV FRA MEGLERS SYNSPUNKT | 41 |
| 5.5 EIENDOMSMEGLERS SYN PÅ DET Å SELGE BOLIG SELV | 43 |
| 5.5.1 Meninger rundt forkunnskap og arbeid ved salg av bolig | 45 |
| 5.6 KONKLUSJON | 47 |
| 5.7 VIDERE FORSKNING | 49 |
| LITTERATURLISTE | 51 |
| VEDLEGG | 52 |

Sammendrag

Privat salg av bolig er en salgsmetode som i liten grad påvirker eiendomsmeglingstjenesten. Det er likevel en økende andel som velger å utføre denne salgsmetoden på bakgrunn av de opparbeidede tjenestene for privat salg. Det har blitt enklere for privatpersoner. Det har blitt mindre krevende å utføre salgsprosessen selv. Det finnes tjenester for å innhente viktige opplysninger, samt sjekklistor for en god salgsprosess. På bakgrunn av dette kom vi frem til følgende problemstilling og delproblemstillinger:

“Hvorfor velger en selger å selge selv framfor å benytte en eiendomsmegler?”

Det finnes svært lite tidligere forskningsbaserte studier på dette temaet. Den forskningen som er gjort er noen år gammel, derfor synes vi det er spennende å se hvordan ting eventuelt har forandret seg eller forholdt seg likt. Teoridelen vår tar utgangspunkt i lærebøker, lovverk, artikler/nettsider, tidligere forskning og en tidligere bacheloroppgave. For best mulig å kunne svare på problemstillingen vår tar metoddelen i oppgaven vår utgangspunkt i både kvalitativ og kvantitativ tilnærming. Vi har valgt å gjennomføre intervjuer med eiendomsmeglere over e-post, samt en spørreundersøkelse til privatpersoner som har solgt sin bolig selv.

Analyse - og drøftingsdelen tar utgangspunkt i resultatene vi satt igjen med etter intervjuene og spørreundersøkelsen. Dataen vi har innhentet blir drøftet opp mot teori, samt funn fra tidligere forskning. Vi har lagt vekt på å undersøke hvilke hensikter selger har ved å selge sin bolig selv. Drøftingsdelen tar dermed utgangspunkt i tre hovedmomenter; risiko ved salg av bolig, sparing av utgifter ved å selge bolig selv, samt om privat salg av bolig er potensielt truende for bransjen. Våre hovedfunn forteller at det foreligger en viss risiko uavhengig om man velger å selge bolig selv eller om man benytter en eiendomsmegler. Videre påpeker oppgaven vår at det er mulig å spare utgifter ved å selge bolig selv. Andelen som selger bolig på egenhånd er per dags dato noe økende, men fra meglernes ståsted ser de ikke den reelle trusselen før om muligens to ti-år. Til slutt skal vi presentere en konklusjon til vår problemstilling samt komme med forslag til videre forskning.

Abstract

Private sale of housing is a sales method that has a small impact on the real estate profession. Yet there is a growing proportion that chooses to sell housing without the help of a real estate agent. It has become easier for private individuals, and less demanding to go through the sales process as a private person. Today there are several services online that offers assistance in selling your house on your own. These offer help with gathering important information and they provide a checklist that will guide you through the sales process. On this basis, our main research question is:

“Why do some sellers decide to sell housing on their own instead of hiring a real estate agent?”

There is not that much research done on this topic. The research that has been done is a few years old. We think it is exciting to see how things may have changed or remained the same. The theoretical part in our thesis will be based on textbooks, the Norwegian law, articles/websites, previous research and a former bachelor thesis. In the method part, we have used both qualitative and quantitative approach to answer the research question. We have chosen to use interviews for twelve real estate agents, which took place over email and a survey for individuals who have sold housing without a real estate agent.

The analysis and discussion part is based on the results we conducted from interviews and the survey. Based on the responses, we discuss the results with the theory. We wanted to get to know the reasons to why someone chooses to sell their house as a private person instead of using a real estate agent; risks surrounding selling houses as a private person, is it possible to save money when doing this, and will, the real estate agent industry be threatened by the competition from this choice? The results of the analysis show that there is a risk regardless of whether one chooses to sell property by yourself or if one hires a real estate agent. Furthermore, we came to the conclusion that it is possible to save money by selling your house without a real estate agent, and that the proportion of private sellers is a stable proportion increasing slightly. This could possibly be a threat for the real estate industry in about two decades.

Kapittel 1 – innledning

1.1 Bakgrunn for problemstilling

Vi har valgt et tema vi begge er interessert i å vite mer om, nettopp fordi dette er et tema vi har lite kunnskap om og derfor ønsker å lære mer om. Temaet vi har valgt føler vi er veldig relevant til vår fremtidige jobbhverdag, og som potensielt kan prege selgeres bruk av eiendomsmeglere. Dette med tanke på om meglers tjeneste kan bli utkonkurrert i fremtiden. Temaet vi har bestemt oss for å skrive om er å selge selv versus salg gjennom eiendomsmegler. Dette er noe som har blitt mer og mer aktuelt de senere årene, og vi vil finne ut om dette er noe som truer eiendomsmeglerbransjen.

Det er flere faktorer rundt dette temaet som interesserer oss, blant annet ønsker vi å få en forståelse av hvorfor noen velger å selge selv uten bruk av megler som mellommann, hvor langt utviklingen av dette kan gå og konsekvensene det innebærer å selge selv. Sitter en person som velger å selge bolig selv med en større risiko, som ikke hadde vært deres ansvar hvis de hadde solgt gjennom en megler? Vi ønsker å få en forståelse av hva det er som eventuelt veier opp for potensiell risiko, å kommer tilbake til temaet senere i oppgaven med henvisninger til lover som påpeker disse risikoene. Vil en privatperson få markedsført boligen sin like godt som en eiendomsmegler vil klare, og vil selger av egen bolig oppnå å få boligen sin ut i et tilsvarende nettverk en megler kan tilby? Vil dette gå utover en potensiell budrunde? Ved privat salg kan derimot selger velge å kjøpe seg inn på sider der flere selgere som velger å selge selv har valgt sin plattform. Her kan selger velge mellom ulike pakker, og hva hun/han trenger for å selge boligen sin. Her vil selger komme ut på markedet, å komme i kontakt med flere kjøpere. Spørsmålet her er hvor stor respons en selger vil få ved bruk av en slik tjeneste i stedet for å kontakte en megler, og om dette lønner seg.

1.2 Problemstilling

Vi har valgt en problemstilling som vi mener vil avdekke våre spørsmål angående det å selge selv versus salg gjennom eiendomsmegler. For å være med på avdekke alt vi lurer på rundt dette temaet kom vi fram til denne problemstillingen:

“Hvorfor velger en selger å selge selv fremfor å benytte en eiendomsmegler?”

Delproblemstillinger som skal hjelpe oss å komme fram til det vi forsker på er:

- kan det lønne seg å selge selv? (sparer privatpersoner utgifter ved å selge privat?)
- vil privat salg klare å utkonkurrere eiendomsmeglerbransjen?
- er det noen grunn til å tro at privat salg vil øke?

1.3 Oppgavens avgrensning

Vi ønsker i hovedsak å få et bilde av oppfatningen rundt dette temaet i hele Norge, og ikke et enkelt, bestemt geografisk område. Vi ønsker med andre ord å oppnå kunnskap om helheten rundt privat salg, og dermed tar vi hele landet i betraktning og ikke bare et fylke for eksempel. Vi har bestemt oss for å ha to ulike grupper respondenter for å samle inn ulik data: personer som har solgt privat og eiendomsmeglere. Ved å kontakte meglere fra ulike steder i landet vil vi også få et inntrykk av variasjonen fra for eksempel storbyer og mindre tettsteder.

1.4 Forventninger til oppgaven

Siden vi har valgt å ta utgangspunkt i både spørreundersøkelser til de som velger å selge selv, og intervju til eiendomsmeglere har vi en forventning om å få et bilde av helheten rundt dette temaet i hele Norge. Vi tror privat salg skaper usikkerhet blant de som skal kjøpe bolig, siden det er et flertall som velger å selge via en eiendomsmegler. Siden vi ikke vet om dette stemmer, så er det blant annet dette vi har forventninger å finne ut noe om. Vi har også forventninger til å finne ut hvor stort omfang det faktisk er å selge selv, ettersom vi sitter med

det inntrykket at personer uten kunnskap/utdanning tror det er enkelt og noe alle kan klare, siden de faktisk ikke har noe innsyn i omfanget rundt salg av bolig. Vi skal også ta utgangspunkt i blant annet et funn i en annen bacheloroppgave for å studere nærmere om det er hold i påstandene om at vederlaget til meglere er for høyt.

For ordens skyld vil vi i denne oppgaven bruke både “eiendomsmegler” og “megler” når det er snakk om tittelen eiendomsmegler. Salg av bolig uten eiendomsmegler vil bli referert til som både “selv salg” og “privat salg”. Senere i oppgaven vil vi omtale personene som har deltatt på spørreundersøkelsen og intervjuene som “informanter”, “respondenter”, “kandidat” om hverandre.

Kapittel 2 – teori

I dette kapittelet skal vi se nærmere på teori, lover og tidligere undersøkelser som er relevant i forhold til det vi ønsker å undersøke ut i fra problemstillingen vår.

2.1 Utviklingen av megleryrket

Innenfor det temaet vi har valgt å skrive om er det flere spørsmål vi stiller oss selv for å prøve å forstå de som velger å selge privat, til tross for at det er en godt opparbeidet bransje som tilbyr akkurat denne type tjeneste. ”Er det egentlig behov for utdanning?”, ”er salg av bolig noe hvem som helst kan klare?”.

Yrket eiendomsmegling går langt tilbake i tid, faktisk helt tilbake til år 1641, hvor den første meglere vi vet navnet på fikk bevilling fra kongen. Denne personen het Hans Fort (Bråthen & Solli, 2011). Vi vet at det har skjedd mye relatert til eiendomsmegling i løpet av 1900-tallet, blant annet steg boligprisene mye etter første verdenskrig noe som førte til at det ble veldig lukrativt å formidle salg av fast eiendom, men det var på denne tiden fremdeles få lovbestemmelser som kontrollerte virksomheten, og det ble heller ikke stilt krav til verken utdanning eller kompetanse. Som en følge av ikke-eksisterende kompetanse og mangel på hederlighet blant de som opptrådte som meglere, oppstod det mange klager som førte til et krav om at bransjen skulle lovreguleres og i løpet av 1900-tallet skulle det vise seg at denne loven skulle endres ved flere anledninger, her av 1931, 1938, 1989, samt 2007 (Bråthen & Solli, 2011).

Den første loven som omhandlet eiendomsmegling ble vedtatt i 1931, uten å gå inn i detalj skal det nevnes at det etter hvert kom fram at denne loven var mangelfull og hadde flere svakheter, dog kom det et autorisasjonskrav med denne loven, men det ble fremdeles ikke stilt noen krav til utdanning. Loven av 1931, ble allerede i 1938 erstattet av ny eiendomsmeglingslov, som inneholdt et krav om at det måtte avlegges eiendomsmeglereksamen før autorisasjon ble innvilget (Bråthen & Solli, 2011).

Tore Bråthen og Margrethe Røse Solli (2011, s. 16) skriver at:

”Etter 1. juli 2011 må alle som skal jobbe aktivt med eiendomsmevlingsoppdrag være utdannede eiendomsmevlere, advokater eller jurister. I tillegg til utdanning kreves det to års praksis for selv å kunne ha ansvar for et oppdrag.”

Det vi ser er at eiendomsmevling er et yrke og en bransje som har utviklet seg, i likhet med samfunnet. Det blir i dag stilt strengere krav, fordi vi har mer kompetanse og innsikt enn tidligere. Før ble det ikke stilt noen krav til kompetanse eller utdanning, men det skal nevnes at det på denne tiden heller ikke var så mange boliger i omsetning. Tidlig på 1900-tallet var det mest arveoppgjør, og lite salg av fast eiendom (Bråthen & Solli, 2011). Et sted på veien skjedde det en utvikling i boligmarkedet som økte etterspørselen etter kompetanse, som resulterte i at det tidlig på 2000-tallet ble krav til en bachelorutdanning for å kunne ta i bruk tittelen eiendomsmevler. Først i 2001 begynte det første kullet, i det som omsider hadde blitt et 3-årig bachelorstudium (Bråthen & Solli, 2011).

Vil nå henviser til forskningsrapporten til Mary Ann Stamsø fra 2012 “Holdninger til eiendomsmevlere og grunner til å selge bolig selv”, og der kommer det frem at det i dag har blitt en selvfølge å benytte en eiendomsmevler ved salg. Vi vil også referere til et funn i den samme rapporten, tabell 2-1 som går ut på holdninger til salgsmetoder. Svaret av denne testen forteller oss at hele 71% av befolkningen i hele Norge ønsker å selge ved hjelp av eiendomsmevler, mens kun en liten prosentandel ønsker å gjøre alt selv, disse utgjorde 7%. Det er likevel en betydelig prosentandel som ville valgt andre løsninger, disse utgjør henholdsvis 29%. 15% av Norges befolkning ønsker å selge selv, men ta i bruk advokat eller mevler til oppgjøret, og den resterende 1% har svart andre alternativer (Stamsø, 2012).

Vi ser tydelig utviklingen og vi kan dermed konstatere at det er behov for utdanning. Boligkjøp er mest sannsynlig den største investeringen mennesker gjør i løpet av sin livstid, og at dette blir utført på en profesjonell måte, av utdannede mevlere med riktig kompetanse er viktig for både selger og kjøper, men noen velger likevel å selge privat. I fagrapporten til Stamsø ser vi viktigheten av bransjen og tjenesten som tilbys, det er i denne tabellen kommet frem til viktige funn som presiserer dette. Uten å gå i detalj ønsker vi å dra frem det viktigste, og lister derfor ikke opp alle svar. I tabell 3-1 som tar utgangspunkt i årsaker til ønske om bruk av mevler svarer hele 34,4% (over en tredjedel) at de synes det er for mye arbeid å selge selv. Videre har hele 27% svart at de er redd for å gjøre feil (Stamsø, 2012).

”At disse to alternativene scorer så høyt viser at det er en utbredt oppfatning om at salg av bolig er en omstendelig og komplisert prosess” (Stamsø, 2012, s.26)

Innledningsvis i dette underkapitlet ble det stilt to, litt svevende spørsmål, men de føles likevel ganske relevante. De funnene vi fant i rapporten til Stamsø kan bekrefte at det trengs utdanning innenfor salg av eiendom, og at kanskje ikke hvem som helst klarer å selge bolig. Resultatene forteller oss at majoriteten av Norges befolkning ønsker å bruke en eiendomsmegler, noe som igjen gjenspeiler det faktum at det er en etterspørsel etter riktig kompetanse og profesjonalitet blant befolkningen. Hvorvidt ”alle kan selge en bolig” finnes det ikke et ja eller nei svar på, med tid og stunder klarer helt sikkert hvem som helst å få solgt eksempelvis et hus så det blir ikke rett å svare nei her. Det er ikke dette som er poenget i denne konteksten, poenget blir her at over en tredjedel ikke *ønsker* å selge selv fordi det både tar masse tid og fordi de er redde for å gjøre feil. Eiendomsmegling er et yrke og en bransje som tilbyr en tjeneste av en grunn.

2.2 Lovverk - private boligselgere vs. eiendomsmeglere

Ved salg av bolig gjennom privatpersoner og eiendomsmeglere, blir det stilt ulike krav. Først skal vi ta for oss hva som gjelder når privatpersoner selger bolig på egenhånd, og deretter skal vi ta for oss kravene til eiendomsmeglere ved salg av bolig.

Boligselgere som velger å selge sin bolig selv, uten å ta i bruk en eiendomsmegler må forholde seg til avhendingsloven (Norges Eiendomsmeglerforbund [NEF], 2016). Det er mange vesentlige forskjeller når det kommer til kravene til å selge selv. Siden boligselgere som selger selv forholder seg til avhendingsloven, er det ikke stilt noen krav til innhold i salgsoppgave og annonse, det blir heller ikke stilt noen krav til en forsvarlig gjennomføring av en budrunde. Videre krever loven heller ikke noen form for kompetanse eller taushetsplikt, ei heller sikkerhetsstillelse og forsikring. Selger er derimot fullt og helt ansvarlig for uriktig eller mangelfull informasjon. Skulle noe gå galt, og man får behov for klagebehandling, er det vanlige forliksrådet eneste mulighet. Det finnes altså ikke noe som tilsvarer

reklamasjonsnemda for Eiendomsmeglingstjenester, hvor det er spesialkompetanse om boligkjøp og eiendomsmegling, som tilbys ved salg via eiendomsmegler (NEF, 2016).

Ved salg av bolig gjennom avhendingsloven kan en avtale gjøres både skriftlig og muntlig, viser her til avhendingsloven (1992, § 1-3). Med andre ord er en muntlig avtale like bindende som en skriftlig avtale. Med mindre ingen av partene krever å få avtalen skriftlig, er det ingen krav til at en avtale som er inngått muntlig, også skal bli gjort skriftlig. Som nevnt i avsnittet over, er selgeren ansvarlig dersom det viser seg at det har blitt gitt mangelfulle og/eller uriktige opplysninger om eiendommen, jf. avhendingslova (1992, §§ 3-7, 3-8). Hvis det skulle være mangel ved eiendommen, kan dette føre til at selger må rette den, jf. avhl. (1992, §§ 3-1, 3-2, samt § 4-10). Dersom det viser seg at eiendommen har mangler, kan kjøperen kreve et prisavslag etter jf. avhl. (1992, § 4-12). Som følge av mangel, har kjøperen også krav på å holde tilbake deler av kjøpesummen for å være sikker på at selger ordner opp i eventuelle mangler, jf. avhl. (1992, § 4-15). Etter avhendingslova (1992, § 4-13), har kjøper også mulighet til å heve en avtale dersom mangelen innebærer et vesentlig brudd i avtalen. Hvis man ser på salgsannonser på for eksempel Finn.no, ser vi stadig at forbeholdet “ eiendom solgt “som den er” ” jf. avhl (1992, § 3-9), blir tatt i bruk ved salg av bruktbolig. Dette forbeholdet unnviker likevel dersom det foreligger vesentlige mangler ved boligen. Videre skal det nevnes at kjøper må undersøke boligen så snart som mulig etter overtakelse jf. avhl (1992, § 4-9), kjøper mister nemlig sin rett til å klage hvis reklamasjon ikke skjer innen rimelig tid hvis det skulle vise seg å være brudd på avtalen jf. avhl (1992, § 4-19 (1)), så det er derfor viktig at selger er godt kjent med loven og er innforstått med det faktum at han/hun kan bli holdt ansvarlig for mangler ved eiendommen opptil 5 år etter at kjøper har overtatt bruken av eiendommen, referer her til avhendingslova (1992, § 4-19 (2)).

For eiendomsmeglere derimot, er det et mye mer komplisert regelverk å forholde seg til, men til gjengjeld skal dette fungere som et sikkerhetsnett for både selger og kjøper som skal gjøre det hele til en trygg prosess. Eiendomsmeglere forholder seg i likhet med private boligselgere også til avhendingslova når de arbeider, samt eiendomsmeglingsloven, markedsføringsloven, bransjenormen og rundskriv fra Finanstilsynet (NEF, 2016). Loven om eiendomsmegling har som formål å legge til rette for at omsetning av fast eiendom ved bruk av en mellommann, skal skje på en sikker, ordnet og effektiv måte, jf. eiendomsmeglingsloven (heretter omtalt som emgll) (2007, § 1-1). Det skjedde en endring i loven som førte til at det ble et krav til 3-årig bachelorutdanning, og 2 års praksis for å kunne ta i bruk tittelen eiendomsmegler, altså så

stilles det et krav til kompetanse, dette skrev vi om i kapittel 2.1. Eiendomsmegling kan kun drives av foretak som har fått tillatelse av Finanstilsynet jf. emgll (2007, § 2-1). Videre er det krav om at et foretak har en fagansvarlig som sørger for at foretaket drives i samsvar med lover, forskrifter og god meglerskikk, jf emgll. (2007, § 2-9 (2)). Det stilles krav til at foretaket, samt de ansatte er uavhengige og det er krav om politiattest av alle eiendomsmeglere. I tillegg står det på Norges Eiendomsmeglerforbund sine nettsider at det stilles krav til foretakets sikkerhetsstillelse på minimum 45 millioner kroner (NEF, 2016).

Eiendomsmeglere har, til forskjell fra private boligselgere, lovpålagt taushetsplikt etter emgll. (2007, § 3-6). I underkapittel 2.5, skriver vi om god meglerskikk, men det skal nevnes her også at det er viktig å opptre i samsvar med god meglerskikk for å ivareta begge parter interesser jf. emgll (2007, § 6-3), dette er ulikt fra privat salg. Vedrørende kravene til boligsalg av privatpersoner, fant vi flere motpoler i forhold til salg gjennom eiendomsmegler. Det er for private selgere ikke noe krav til opplysninger, men de kan likevel bli holdt ansvarlig for mangler. For meglere derimot er det strenge og lovpålagte krav når det kommer til innhenting av opplysninger og opplysningsplikt, jf. emgll. (2007, § § 6-4, 6-7). For eiendomsmeglere er det også fastsatte regler i henhold til budgivning, jf. emgll. (2007, § 6-10). I forskrift om eiendomsmegling (2007, § 6-3) står det at oppdragstaker skal legge til rette for en forsvarlig budrunde, samt at budene skal være skriftlig (kan også være elektroniske). For eiendomsmeglingstjenester kan reklamasjonsnemnda tas i bruk, hvor det er spesialkompetanse angående boligkjøp og eiendomsmegling (NEF, 2016).

2.3 Tidligere undersøkelser

Vi vil videre referere til en forskningsrapport og en bacheloroppgave som tar for seg relevante tema knyttet til vår problemstilling.

2.3.1 Tidligere forskningsrapport

Forskningsrapporten “Holdninger til eiendomsmeglere og grunner til å selge bolig selv”, er utgitt av Statens Institutt for forbruksforskning (SIFO), med Mary Ann Stamsø som forfatter.

I forskningsrapporten er det blitt forsket på holdninger, årsaker og meninger rundt det å ta i bruk en eiendomsmegler eller selge privat. Resultatene er relevante i henhold til vår forskning, og vi vil videre referere til forskningsrapporten (Stamsø, 2012).

Undersøkelsen viser et geografisk skille mellom de som velger å benytte seg av en eiendomsmegler, og de som velger å foreta salgsprosessen selv. Det skilles mellom by og land, og informantene som er bosatt i mer sentrale områder, som eksempelvis Vest-Agder og Oslo vil i størst grad benytte seg av en eiendomsmegler. I fylker hvor innbyggerne er mer spredt øker derimot andelen av de som vil selge privat. Dette er eksempelvis Finnmark, hvor 52% vil selge selv.

Hovedårsakene til å selge privat består av prisen på eiendomsmeglingstjenesten, og at det kan utføres en like god jobb selv. Videre viser undersøkelsen at de som velger å benytte seg av tjenesten mener at det er for mye arbeid å selge privat, etterfulgt av redselen for å gjøre feil. Redsel blir i undersøkelsen sett på som en av hovedgrunnene til å velge eiendomsmegler ved salg av bolig, der andelen av de som er redd for å gjøre feil består av 27% av informantene.

Det å kjøpe via en eiendomsmegler blir regulert av informantens holdninger til tjenesten. Av rapporten kommer det frem at halvparten finner det nødvendig at eiendomsmegler foretar salgsprosessen. Rapporten viser med dette at de fleste informantene vil kjøpe via en eiendomsmegler, siden 27,5% mener advokat eller eiendomsmegler skal være med i oppgjørprosessen, og 16% stiller seg likegyldig.

2.3.2 Tidligere publisert bacheloroppgave

For å få et bredere synspunkt på det å selge selv, har vi valgt å ta utgangspunkt i bacheloroppgaven “Lønner det seg å selge bruktbolig uten bruk av eiendomsmegler?”, som er utarbeidet av Helene Sætre, Gaute Silseth og Linn Katrine Fivelsdal i 2016. Funnene i bacheloroppgaven vil vi senere ta med i vår drøfting.

2.4 Meglers rolle som mellommann

I lov om eiendomsmegling uttrykkes lovens formål klart og tydelig, der eiendomsmegler skal opptre som en nøytral mellommann. Det vil si at eiendomsmegler skal handle i henhold til god meglerskikk, slik at både kjøpere og selgere skal oppnå trygghet og tiltro til omsetningen av fast eiendom (Bråthen & Solli, 2012). Eiendomsmeglingslovens formål blir definert i lov om eiendomsmegling (2007, § 1-1).

Salg av eiendom er et omfattende arbeid, der eiendomsmegler som mellommann skal innhente og kontrollere alt av informasjon vedrørende oppdraget, eiendomsmeglingsloven (2007, § 6-7). Dette gjelder alle opplysninger som har betydning for salget, blant annet tinglyste dokumenter, kommunale opplysninger, eventuelle restanser og heftelser. Opplysningene som megler innhenter skal formidles til både kjøper og selger, og eiendomsmegler som mellommann har her en opplysningsplikt. Dette kommer frem av lov om eiendomsmegling (2007, § 6-3 (1)).

Når det kommer til innhenting av interessenter til eiendommen. Er eiendomsmeglere pliktig til å innhente disse. Dette gjør de ved å ta i bruk ulike markedsføringskanaler, samtidig som at de har opparbeidet seg et kunderegister over mulige interessenter til eiendommen. Ut fra eiendomsmeglers rolle som mellommann er det tydelig at utøvelsen av yrket er strengt. Yrket reguleres av lover og forskrifter, og er til for at omsetningen av fast eiendom skal foregå på en sikker måte (Bråthen & Solli, 2011).

Selv om en eiendomsmegler skal være nøytral og dette blir opparbeidet av grunnleggende lover for å utøve yrket, kan det stilles spørsmål om en eiendomsmegler er 100% nøytral. Et eksempel er i en situasjon hvor eiendomsmegler vil at selger skal få mest mulig for boligen sin. Er eiendomsmegleren da helt nøytral ovenfor kjøper? Av eiendomsmeglingsloven (2007, § 6-3 (2)) kommer det fram at oppdragstakeren skal gi kjøper og selger råd og opplysninger av betydning for handelen og gjennomføringen av denne. Her kommer meglers opplysningsplikt inn, jf. eiendomsmeglingsloven (2007, § 6-7), hvor eiendomsmegler skal opplyse kjøper og selger om relevante opplysninger som er avgjørende for et boligkjøp eller salg. Meglers nøytralitet har i flere tilfeller vært satt i et kritisk søkelys, og vi vil senere ta dette i betraktning når vi skal drøfte innhentet data med lover og teori.

2.5 God meglerskikk

I lov om eiendomsmegling er det et kapittel som omhandler oppdraget og utførelsen av dette, herunder finner vi en paragraf som går ut på ”god meglerskikk”. Det står i eiendomsmeglingsloven (heretter omtalt som emgll.) (2007, § 6-3 (1)), at oppdragstaker skal opptre i samsvar med god meglerskikk med omsorg for begge parter interesser. Videre står det i jf. emgll. (2007, §6-3 (2)) at den som er oppdragstaker skal gi både selger og kjøper råd og opplysninger, som er av betydning for handelen og muligens gjennomføringen av denne (Gausgaard Dahl, 2014).

Etikk er også en stor faktor innenfor eiendomsmegling, og de fleste problemer oppstår i situasjoner hvor ikke jussen kan gi et helt klart svar på noe. Dette kan skape vanskelige situasjoner for en eiendomsmegler som opptre som en mellommann mellom to parter som har ulike interesser (Bråthen & Solli, 2011). I situasjoner som denne er det viktig opptre etter paragrafen som omhandler god meglerskikk, selv om den ikke gir noe svar på eventuelle problemstillinger omhandler den hvordan megler skal opptre. Personer som velger å selge bolig selv har ingen tilsvarende lov, de følger med andre ord ingen retningslinjer for hvordan de skal opptre, og dermed er det ingen garanti for at de handler i begge parter interesse.

2.6 Kvalitetssikring av eiendomsmeglertjenesten

Kvalitetssikring bygger på lover og forskrifter, samtidig som at det er til for at hvert enkelt eiendomsmeglerforetak skal arbeide etter gitte retningslinjer. Eiendomsmegling er en streng prosess, og ved eventuelle grove feil eller mangler kan Finanstilsynet stenge virksomheten (Bråthen & Solli, 2011).

Kravene fra Finanstilsynet er per dags dato strengere enn noen gang. Det er derfor viktig for hvert enkelt eiendomsmeglerforetak å foreta internkontroller. Internkontroll blir utført av en fagperson innad i eiendomsmeglingsforetaket. Denne fagpersonen tar for seg omtrent de samme oppgavene som Finanstilsynet, og gir en oversikt over arbeidet som er gjort. Dersom det er noe som ikke blir gjort i henhold til retningslinjene, blir det gitt merknader slik at de

ansatte har mulighet til å ordne opp i dette. Eiendomsmeglerforetaket vil dermed hele tiden arbeide etter kravene til Finanstilsynet, og være klar til en eventuell kontroll.

For å unngå at det blir gjort feil har eiendomsmeglerkontorene sjekklister innad i systemet. Sjekklister er behjelpelige med tanke på at det i de fleste tilfeller ikke bare er eiendomsmegleren selv som arbeider på et sitt salgoppdrag. Megler vil mest sannsynlig ha bistand fra medhjelpere, som utfører forskjellige oppgaver. Det er da oversiktlig å ta i bruk sjekklister, slik at det er orden i arbeidet i forbindelse med hva som er innhentet og ikke.

Slik sett stiller eiendomsmeglertjenesten seg sterkt i forbindelse med kontroll av opplysninger, regnskap og verdipapir. Som nevnt over er eiendomsmeglingstjenesten regulert av strenge krav fra Finanstilsynet, og kjøper og selger kan derfor forvente at prosessen med omsetning av fast eiendom blir gjort etter lover og forskrifter.

Kapittel 3 – metode

I dette kapittelet skal vi beskrive metoden for hvordan vi har samlet inn data i forskningsprosessen vår. Vi skal også introdusere valg av forskningsdesign, samt valg av informanter, og innsamling og behandling av den dataen vi har samlet inn. Videre skal vi også kommentere reliabiliteten og validiteten til studiet.

Ut fra problemstillingen vår ønsker vi å finne ut noe om hva som gjør at selgere av bolig velger å selge selv, fremfor salg gjennom en eiendomsmegler. Vi forsker på noe, og fremskaffer ny kunnskap. For å få svar på dette er det svært hensiktsmessig å studere samfunnsvitenskapelig metode. Metode tar utgangspunkt i hvordan vi skal gå fram for å innhente informasjon om virkeligheten, samt hvordan denne informasjonen skal analyseres, og hva den forteller oss (Johannessen, Tufte & Christoffersen, 2011).

3.1 Kvalitativ og kvantitativ metode

Når det kommer til valg av kvalitativ og kvantitativ metode, er det selvfølgelig mest hensiktsmessig å velge den tilnærmingen som vil bidra til å svare på problemstillingen. Begge metodene tilsvarer primærdata, og de ulike tilnærmingene har følgelig også ulike innsamlingsmetoder.

3.1.1 Kvalitativ metode

Helt enkelt kan kvalitativ metode bli forklart som en metode som forholder seg til data, herav tekst, lyd og bilde og vektlegger fortolkning av innsamlet data. Når det kommer til kvalitativ metode, er kjennetegnet at man prøver å samle inn mye data om et fåtall personer. De vanligste måtene å innhente data på er observasjon, intervju og gruppesamtaler. Forskjellen mellom disse er at ved observasjon så bygger dataene på forskerens sanseinntrykk av det som skjer i konkrete situasjoner, mens ved intervju bygger dataene på hva informanten sier i samtalen med forskeren (Johannessen, et al., 2011).

Kvalitativ metode passer med andre ord ypperlig dersom du ønsker å samle inn data som ikke er tellbar, men i form av tekst, også kalt myk data (Johannessen, et al., 2011). Denne metoden passer også godt hvis du ønsker å forske i dybden av en problemstilling, siden man innhenter masse informasjon i form av tekst fra et begrenset antall informanter.

3.1.2 Kvantitativ metode

I motsetning til kvalitativ metode, forholder kvantitativ metode seg til data i form av kategoriserte fenomener og vektlegger opptelling og bredden av fenomenene. Når man samler inn kvantitative data oppnår man data i form av for eksempel statistikk. Den vanligste formen for datainnsamling innenfor kvantitativ metode er spørreskjemaer med på forhånd oppgitte svaralternativer (Johannessen, et al., 2011).

Kvantitativ metode passer bra hvis man ønsker å samle inn data som fremkommer i en form som gjør at de kan telles (Johannessen, et al., 2011). Når man bruker denne metoden undersøger man en større andel av befolkningen enn ved kvalitativ metode, og oppnår dermed å komme i kontakt med et bredere utvalg av informanter. Spørreskjema er som nevnt over, den vanligste formen for datainnsamling, men tas denne i bruk er det gjerne snakk om innhenting av store mengder med tall, og disse må forenkles ved hjelp av en univariat analyse så dataen som er innsamlet skal være håndterbar for forskeren (Johannessen et al., 2011).

3.2 Valg av forskningsmetode

Grunnen til at vi valgte å skrive om nettopp dette temaet er fordi vi er interesserte i å få en forståelse av hvilke årsaker som ligger til grunn når noen velger å selge bolig selv, til tross for at det er en godt opparbeidet bransje som tilbyr denne tjenesten. Vi ønsket å finne ut om de som selger selv er klar over hvilken risiko salg av bolig innebærer, samt at vi ønsket å vite noe om det er grunn til å tro at privat salg vil øke i framtiden. Vi har valgt å bruke både kvalitativ og kvantitativ metode for innsamling av data, fordi vi ser for oss at dette er den best tenkelige måten å innhente all data vi trenger til videre analyse. Det vi la som grunn når vi

bestemte oss for å ta i bruk begge metodene var fordi vi ønsker å komme i kontakt med ulike grupper av respondenter, for å samle inn ulike former for data. Vi ønsket å samle inn data i form av tall, samt data som kan bidra til at vi kan forske i dybden på problemstillingen vår.

De ulike gruppene vi var interessert i å komme i kontakt med av populasjonen er eiendomsmeglere og private selgere. Ved å ta i bruk begge metodene vil vi oppnå en kombinasjon mellom beskrivende svar, som vi vil få fra intervjuene, og mange svar i form av tall fra private selgere, som vi vil få ut av spørreskjemaet, som også vil skape en statistikk vi kan bruke senere i oppgaven. Den kvantitative metoden består av en spørreundersøkelse vi ønsker at personer som har solgt bolig privat skulle svare på, disse personene blir da et ikke-tilfeldig utvalg, og de bestemmer selv om de ønsker å svare eller ikke.

Når det kommer til den kvalitative metoden, valgte vi å bruke intervju over e-post. I vår undersøkelse er vi ikke interessert i forholdene i et bestemt geografisk område som for eksempel en storby i Norge, men heller et generelt syn og en helhetlig oppfatning fra hele landet. Siden vi ønsket å komme i kontakt med meglere fra hele Norge blir det vanskelig for oss å intervju personlig, og vi kom fram til at vi så bort ifra telefonintervju, med respekt for deres hektiske arbeidshverdag. Ved å sende intervjuene over e-post kan meglerne selv finne tid når det selv passer dem å svare på spørsmålene. Svakheter som kan oppstå når vi velger denne formen for intervju er at vi mister den dialogen vi ville fått ved å holde intervjuene enten over telefon eller i person. På grunn av dette kan vi derfor gå glipp av den ”løse” praten som oppstår under en dialog hvor det blir tatt stikkveier underveis for å få mer informasjon fordi et tema kan by opp til noe annet, og ved å sende ut et ferdig utarbeidet dokument blir det kun svart på akkurat det de må for å besvare spørsmålet. Dette er en svakhet vi har tatt i betraktning.

3.3 Valg av forskningsdesign

I denne oppgaven har vi valgt å ta utgangspunkt i Fenomenologisk design. Fenomenologi går i dybden og målet med forskningsdesignet er å oppnå en bredere forståelse, samt innsikt i andres livsverden (Johannessen et al., 2011). Det er nettopp dette vi har som mål å oppnå ved å ta i bruk dette designet. Vi har valgt et tema som det ikke er forsket så mye på tidligere, ei

heller skrevet om. Fenomenologisk design er derfor relevant i forhold til vår problemstilling, der vi er ute etter menneskers meninger og synspunkter rundt det å selge selv. Vi er opptatt av å forstå deres handlemåte, samt erfaringer og forståelse rundt dette temaet. Samtidig vil vi ved bruk av dette forskningsdesignet forholde oss til primærdata som vi vil innhente ved hjelp av intervju (Johannesen et al., 2011).

For å innhente den dataen vi trenger i henhold til å løse vår problemstilling, har vi valgt å gjennomføre strukturerte intervjuer. Et strukturert intervju består av et fast oppsett med åpne spørsmål. Dette gjør at personen som blir intervjuet kan gi mer detaljerte svar, og må ikke forholde seg til allerede fastsatte svaralternativer. Både rekkefølgen av spørsmålene og oppsettet blir bestemt på forhånd av intervjuet, og vi har dermed en mindre påvirkningskraft på hvordan informanten svarer. I henhold til intervjuet er det viktig for oss å finne ut hvilke meninger, oppfatninger og følelser enkeltindivid har til det å selge selv. Vi har derfor valgt å gjennomføre intervju slik at vi får et bredere innsyn i temaet (Johannesen et al., 2011).

3.4 Valg av informanter

Siden vi har tatt i bruk både kvalitativ og kvantitativ metode, har vi valgt ut informanter på forskjellige måter. Ved kvantitative undersøkelser er det vanlig at utvalget er tilfeldig, og det av en enkel grunn, nemlig fordi vi ønsker å gjøre statistiske generaliseringer. Vi ønsker å oppnå et utvalg som skal representere en bestemt populasjon (Johannesen et al., 2011). Når det kommer til kvalitative undersøkelser, er hovedpoenget å samle inn en bredere form for data, enn hva man klarer å innhente ved hjelp av kvantitativ metode. Derfor er det ikke snakk om statistiske generaliseringer, men heller fyldige beskrivelser av et fenomen. Det finnes to ulike metoder for utvelgelse innenfor kvalitative undersøkelser, disse er; tilfeldig utvelgelse og strategisk utvelgelse. Forskjellen på disse ulike måtene å velge ut informanter på innebærer at hvis man skal ta i bruk tilfeldig utvelgelse, er informantene med andre ord ikke bestemt på forhånd, men heller tilfeldig utvalgt. Ved strategisk utvelgelse har forskeren på forhånd planlagt nøye hvilken målgruppe som er mest passende til å svare på undersøkelsen for å innhente mest mulig relevant og nødvendig data (Johannesen et al., 2011).

Ved valg av respondenter til vårt intervju fant vi det mest hensiktsmessig å bruke strategisk utvelgelse, og en teknikk kalt “homogent utvalg”. Grunnen til at vi tok i bruk denne utvalgsteknikken var fordi ønsket å intervju eiendomsmeglere, dette tilsvarer personer med svært liten variasjon ut fra sentrale kjennetegn. Vi føler homogent utvalg er den utvalgsteknikken som vil hjelpe oss å besvare problemstillingen vår og tar utgangspunkt i at eiendomsmegleryrket er en relativt homogen gruppe. Vi ønsker å få innsikt i potensielle erfaringer, som kan være både felles og ulike blant eiendomsmeglere (Johannessen et al., 2011). Vårt utvalg består av 12 eiendomsmeglere fra hele landet. Vi ønsket å få innsyn i meninger og oppfatninger til ansatte i ulike meglerforetak, og følgende foretak ønsket å delta på intervju: Eiendomsmegler 1, Krogsvæen, DnB, Nordvik & Partners og Notar.

Valg av respondenter til spørreundersøkelsen vår ble en ikke-tilfeldig utvelgelse, siden vi måtte komme i kontakt med populasjonen over store geografiske områder for å oppnå de respondentene vi ønsket. Vi ønsket å få mange respondenter til vår spørreundersøkelse, og tok derfor kontakt med rundt 500 mennesker som hadde annonsert bolig på Finn.no (på daværende tidspunkt sendte vi ut spørreundersøkelsen til *nesten* alle annonsene som lå ute) samt privatpersoner vi selv kjente til som hadde solgt bolig selv tidligere. Siden vi personlig ikke kjente så veldig mange som har solgt bolig selv tidligere, valgte vi å bruke Finn.no for å komme i kontakt med denne gruppen mennesker. Svakheten ved å ta i bruk Finn.no er at de fleste som annonserer boligen sin ikke nødvendigvis tidligere har solgt bolig selv, og dette var vi klar over. Mange henvendte seg tilbake til oss å fortalte at de ikke har solgt sin bolig enda og derfor ikke kan svare på undersøkelsen før boligen er solgt. Dette var vi klar over at ville forekomme, men vi tenkte likevel at en viss andel mest sannsynlig har solgt selv tidligere også. På grunn av dette var det en større andel som falt bort fra undersøkelsen vår enn andelen som kunne svare.

3.5 Primær og sekundærdata

I henhold til å få tilgang til den dataen vi synes er nødvendig for å løse vår problemstilling, vil vi ta i bruk både primære og sekundære data.

3.5.1 Primærdata

Primærdata blir samlet inn av oss som forskere, og ved hjelp av kvalitative - og kvantitative metoder. Dette er metoder for å innhente nye data i form av tekst og ord. Eksempel på slike innsamlingsmetoder er spørreundersøkelser og intervju, som vi vil ta i bruk i henhold til å løse vår problemstilling (Jacobsen, 2011).

3.5.2 Sekundærdata

Sekundærdata er data som allerede eksisterer og er samlet inn tidligere av noen andre (Larsen, 2007). Utfordringen som kan oppstå når man tar i bruk sekundærdata, og resultater av andres forskning er at bakgrunnen for forskningen kan være basert på en annen problemstilling enn den vi ønsker å belyse (Jacobsen, 2011). Sekundærdata blir også omtalt som foreliggende data. I all hovedsak er sekundærdata forskningsdata - undersøkelser som allerede er gjennomført, og det er kun denne typen sekundærdata vi vil ta i bruk i vår oppgave. Videre er sekundærdata for eksempel offentlig registre, som også kalles bokholderidata (Larsen, 2007).

3.6 Innsamling og behandling av data

I henhold til vår problemstilling brukte vi mye tid på å utarbeide relevante spørsmål for å avklare det vi forsket på. Vi valgte å innhente data fra to informantgrupper, som bestod av eiendomsmeglere og personer som har valgt å selge selv. For å kunne sammenligne data, og få et bredere perspektiv på temaet, valgte vi å foreta oss spørreundersøkelse og intervju. Vi fant dette nødvendig for å finne grunnlaget til personer som ønsker å selge selv istedenfor å ta i bruk eiendomsmeglertjenesten. Til privatpersoner valgte vi å utarbeide standardiserte spørsmål med svaralternativer, slik at vi kunne bearbeide svarene til informantene til tellbare modeller. Informantene tok vi kontakt med via finn-annonser og sosiale medier. Til eiendomsmeglerne utformet vi intervju der de ulike informantene selv sto fritt til å tolke spørsmålene etter deres forståelse, og svare i form av tekst. Siden vi ville ha informasjon fra eiendomsmeglere fra hele landet, valgte vi å foreta intervjuet per mail. Spørsmålene vi stilte eiendomsmeglere og de som har valgt å selge selv var sentrale i henhold til privat salg, og

dataen vi innhentet ved hjelp av undersøkelsen er relevant til sammenligning av oppfatningen av temaet og til å finne de foreliggende forholdene til hvorfor noen velger å selge selv.

3.7 Validitet og reliabilitet

Et gjennomgående spørsmål i all forskning er hvor pålitelig og relevant den innsamlede dataen er. For å kontrollere dette må man se på validiteten og reliabiliteten. Validitet blir betegnet som gyldighet, og skiller mellom intern validitet, ytre validitet og begrepsvaliditet. Reliabilitet omhandler hvor pålitelig og nøyaktig undersøkelsens innhentede dataen er. Det består av innsamling, utnyttelse og bearbeiding av data (Johannesen et al., 2011).

3.7.1 Studiens validitet

Når det er snakk om studiens validitet menes det hvorvidt informasjonen er gyldig eller relevant. Vi må stille riktige spørsmål som vil samle inn relevant data for vår problemstilling (Larsen, 2007). Vi mener oppgaven vår er av høy validitet da både spørreundersøkelsen og intervjuene våre har konkrete spørsmål som er rettet til problemstillingen vår på en måte som vil bidra til at vi kan komme fram til en konklusjon. Hvis vi skal trekke fram noe som kan være med på å svekke oppgavens validitet, ser vi at noen av spørsmålene i spørreundersøkelsen til private selgere kunne vært delt opp annerledes, og at det av den grunn er en mulighet for at respondentene kan ha tolket spørsmål feil eller misforstått spørsmål. Vi er likevel fornøyde med dataene vi innhentet via intervjuene og mener disse er av høy validitet.

3.7.2 Studiens reliabilitet

Studios reliabilitet vil si hvor pålitelig og nøyaktig undersøkelsens innhentede data er. Det tar utgangspunkt i hvordan dataen innhentes, plukkes ut og bearbeides (Johannesen, et al., 2011). I utarbeidelsen av vår spørreundersøkelse var det viktig for oss å formulere svarkategoriene slik at de var nøyaktige. Vi unngikk svaralternativer som for eksempel

sjelden og mye, siden dette er svar som ikke gir noen direkte respons fra informantene. Ved å bruke slike svaralternativer ville vi ikke fått pålitelig og nøyaktig data, og det hadde ikke vært data vi kunne tatt i bruk for å svare på vår problemstilling. Vi mener derfor at vår spørreundersøkelse gir oss de svarene vi var ute etter å få fra informantene. Vi har utarbeidet svaralternativer som gir oss konkrete svar, og har valgt å ta utgangspunkt i informanter fra hele Norge.

I henhold til våre intervju har vi innhentet informasjon fra 12 eiendomsmegler fra hele landet. Ut fra dataen vi har samlet inn gjennom intervjuene ser vi at alle eiendomsmeglerne har svart forholdsvis entydige svar, og intervjuet er derfor av høy reliabilitet fordi det ikke er store avvik i svarene vi har fått tilbake. Siden vi ser at svarene varierer lite uavhengig av at de jobber for forskjellige meglerforetak rundt om i hele Norge, er vi ganske sikre på at svarene hadde vært tilnærmet like de vi allerede har samlet inn, om vi for eksempel hadde valgt å utføre samme intervju på nytt, bare med en gruppe meglere kun innad i ett bestemt fylke. På bakgrunn av dette kan vi si at studiens reliabilitet er høy.

Kapittel 4 – data

”Data er noe vi skaper, og utgjør bindeleddet mellom virkeligheten og analysen av den” sier Asbjørn Johannessen, Per Arne Tufte og Line Christoffersen (2011, s. 36).

Vi har valgt å foreta en spørreundersøkelse til privatpersoner som har valgt å selge sin bolig selv. I dette kapittelet vil vi presentere den innhentede dataen i form av frekvenstabeller.

4.1 Funn presentert i frekvenstabell

I denne tabellen får vi en oversikt over respondentens alder.

Tabell 4.1: Respondentenes alder.

| Svaralternativ | Frekvens | I prosent |
|----------------|------------|--------------|
| 20-25 år | 3 | 2,3 |
| 25-30 år | 6 | 4,5 |
| 30-40 år | 26 | 19,7 |
| 40-50 år | 35 | 26,5 |
| 50-60 år | 43 | 32,6 |
| Over 60 år | 19 | 14,4 |
| Totalt | 132 | 100,0 |

Vi ser ut fra 132 svarrespondenter, at den største andelen som har valgt å selge selv er de i alderen 50-60 år. De over 60 år utgjør 14,4%, mens de i alderen 40-50 år består av 26,5%. Det vil si at størst andel som velger å selge selv består av eldre personer i aldersgruppen 40-60 år. Dette er interessant med tanke på fagrapporten vi tidligere refererte fra, der det kom frem at det var den yngste aldersgruppen som i størst grad ville selge selv. I motsetning til fagrapporten kommer det frem av tabellen at 2,3% i aldersgruppen 20-25 år, 4,5% i aldersgruppen 25-30 år, og 19,7% i aldersgruppen 30-40 år velger å selge selv. Dette utgjør en betydelig mindre andel enn de i den eldre aldersgruppen.

I tabellen under ser vi hvor i landet respondentene kommer fra.

Tabell 4.2: Hvor i landet respondentene kommer fra.

| Svaralternativ | Frekvens | I prosent |
|-----------------------|-----------------|------------------|
| Sørlandet | 23 | 17,4 |
| Vestlandet | 39 | 29,5 |
| Østlandet | 29 | 22,0 |
| Nord-Norge | 27 | 20,5 |
| Trøndelag | 14 | 10,6 |
| Totalt | 132 | 100,0 |

Våre svarrespondenter tilsvare et skjevt utvalg fordi andelene som har svart på undersøkelsen ikke er like store i alle deler av landet. Vårt utvalg av personer som har solgt bolig selv kommer blant annet fra Vestlandet, disse personene utgjør hele 29,5%. Vi ser også at ut fra vårt utvalg, er det færrest som har solgt bolig selv i Trøndelag, kun 10,6%. 17,4% har svart at de kommer fra Sørlandet. 22,0% kommer fra Østlandet, og 20,5% kommer fra Nord-Norge. Dette gjenspeiler en forholdsvis ganske lik fordeling av respondenter, med et lite avvik på Vestlandet hvor prosentandelen er høyere enn ellers i landet, og Trøndelag hvor prosentandelen er lavere enn ellers i landet, men dette er en selvfølge fordi vi har et skjevt utvalg.

Denne tabellen går ut på om respondentene har solgt via eiendomsmegler tidligere.

Tabell 4.3: Om respondentene har solgt via megler tidligere.

| Svaralternativ | Frekvens | I prosent |
|-----------------------|-----------------|------------------|
| Ja | 76 | 57,6 |
| Nei | 56 | 42,4 |
| Totalt | 132 | 100,0 |

57,6% av respondentene svarte ja, til at de har solgt via eiendomsmegler tidligere. 42,4% svarte nei. Dog skal det nevnes at i denne tabellen betyr nødvendigvis ikke svaret ”nei” at de ikke har benyttet eiendomsmegler tidligere. Siden vi ikke vet noen ting om personene som svarer ”nei” i det hele tatt har solgt bolig før tilsvare derfor ikke nei nødvendigvis nei til megler.

Svarene i denne tabellen gir et innblikk i hvordan respondentene opplevde et salg via eiendomsmegler, hvis de ved tidligere anledninger har brukt megler.

Tabell 4.4: Hvordan respondentene opplevde salg gjennom megler.

| Svaralternativ | Frekvens | I prosent |
|-----------------------|------------|--------------|
| God | 45 | 34,1 |
| Mindre god | 19 | 14,4 |
| Dårlig | 12 | 9,1 |
| Forferdelig | 3 | 2,3 |
| Har ikke brukt megler | 53 | 40,2 |
| Totalt | 132 | 100,0 |

Under halvparten, henholdsvis 34,1% av respondentene svarte at de opplevde salgsprosessen via megler som god. Hele 40,2% ergo 53 personer og over halvparten av respondentene svarte at de aldri har brukt eiendomsmegler tidligere. Vi ser også at 14,4%, som tilsvarer 19 av 132 opplevde salgsprosessen via megler som mindre god. 9,1% hadde en dårlig opplevelse av salgsprosessen, og en liten andel på 2,3% har opplevd en forferdelig salgsprosess.

Tabellen under skal anslå hvor mange arbeidsdager en privat person brukte på salget, fra salgsprosessen startet til boligen var solgt.

Tabell 4.5: Anslått tid brukt fra salgsprosess startet til boligen var solgt.

| Svaralternativ | Frekvens | I prosent |
|--------------------------------|------------|--------------|
| 1 arbeidsdag (8 timer) | 7 | 5,3 |
| 2-4 arbeidsdager (16-32 timer) | 19 | 14,4 |
| 4-7 arbeidsdager (32-56 timer) | 17 | 12,9 |
| Over en arbeidsuke | 42 | 31,8 |
| Usikker | 47 | 35,6 |
| Totalt | 132 | 100,0 |

Ut fra tabellen ser vi hvor mange arbeidsdager den enkelte har brukt fra salgsprosessen startet til boligen var solgt. Av de som svarte de hadde brukt mellom 32-56 timer til over en

arbeidsuke består av 44,7 % av respondentene. Denne tidsrammen er det som karakteriserer et gjennomsnittlig salgsoppdrag innenfor et eiendomsmeglerforetak, som vi fikk oppgitt i intervjuene. Dette viser at størst andel av respondentene benytter seg av tilnærmet lik tid som en eiendomsmegler. Den resterende andelen har svart at de brukte mindre tid, henholdsvis 5,3% svarte at de faktisk brukte kun 8 timer. 14,4% mente de brukte 16-32 timer. Hele 35,6% svarte at de er usikre på hvor lang tid de har brukt.

I denne tabellen skal det komme frem ulike årsaker til hvorfor noen velger å selge bolig selv.

Tabell 4.6: årsaker til å velge å selge bolig selv.

| Svaralternativ | Frekvens | I prosent |
|--|------------|--------------|
| Pris | 76 | 57,6 |
| Kvalitet | 8 | 6,1 |
| Holdninger | 9 | 6,8 |
| Tidligere erfaringer fra salg via eiendomsmegler | 15 | 11,4 |
| Annet | 24 | 18,2 |
| Totalt | 132 | 100,0 |

I denne tabellen ser vi årsakene til å ikke benytte seg av en eiendomsmegler. Vi ser at 57,6% mener at pris er størst årsak til å selge selv, dette kan ha sammenheng med tabell 4.12, å bruke eiendomsmegler er dyrt, og folk tenker at de kan spare penger ved å selge bolig selv. 15% mener det er tidligere erfaringer fra salg via eiendomsmegler og 24% har svart annet. Av de som har svart utgjør kvalitet og holdninger minst andel, der 8% har svart kvalitet og 9% har svar holdninger.

I denne tabellen ser vi hvordan på en skala fra 1 til 10 respondentene opplevde det å selge bolig selv. (1 dårlig, 10 bra).

Tabell 4.7: Skala-rangering, opplevelse ved privat salg.

| Svaralternativ | Frekvens | I prosent |
|----------------|------------|--------------|
| 1/10 | 3 | 2,3 |
| 2/10 | 2 | 1,5 |
| 3/10 | 3 | 2,3 |
| 4/10 | 3 | 2,3 |
| 5/10 | 9 | 6,8 |
| 6/10 | 9 | 6,8 |
| 7/10 | 19 | 14,4 |
| 8/10 | 32 | 24,2 |
| 9/10 | 29 | 22,0 |
| 10/10 | 23 | 17,4 |
| Totalt | 132 | 100,0 |

Dette spørsmålet stilte vi egentlig for å se hvorvidt noen hadde hatt dårlige opplevelser rundt det å selge bolig selv. Det var kun 2,3% som gav privat salg dårligst rangering på skalaen (1). Vi ser også ut fra tabellen at et lite fåtall respondenter gav privat salg av bolig dårlig rangering. Totalt var det kun 15,2% som rangerte sitt salg mellom 1-5, hvis vi legger sammen alle de som har rangert sine opplevelser på rangering 1 til og med 5. Hele 24,2% gav 8 på skalaen, samt 22,0% gav 9, og 17,4% ga sin salgsopplevelse 10 på skalarangeringen.

Med denne tabellen ønsker vi å få en oversikt over hvor mange av respondentene som ville ha solgt bolig privat igjen.

Tabell 4.8: Hvorvidt respondentene ville solgt privat igjen.

| Svaralternativ | Frekvens | I prosent |
|----------------|------------|--------------|
| Ja | 122 | 92,4 |
| Nei | 10 | 7,6 |
| Totalt | 132 | 100,0 |

Her forventet vi å se en mer 50/50 fordeling av svarene på dette spørsmålet. Majoriteten av respondentene våre svarte ja til at de ville solgt privat igjen, og disse utgjør hele 92,4%. Kun en veldig liten andel svarte at de ikke ville solgt bolig selv en gang til, dette utgjorde 7,6% av respondentene. Vi ser en sammenheng mellom de som sier at de ikke ønsker å selge bolig igjen og de som rangerte sitt salg dårlig i tabell 4.7, samt de som hadde negative opplevelser rundt sitt salg i tabell 4.13.

I denne tabellen ønsker vi å få en oversikt over hvor mange som vil anbefale å selge selv til andre som skal selge sin bolig.

Tabell 4.9: Vil respondentene anbefale privat salg til andre?

| Svaralternativ | Frekvens | I prosent |
|----------------|------------|--------------|
| Ja | 108 | 81,8 |
| Nei | 24 | 18,2 |
| Totalt | 132 | 100,0 |

Denne tabellen viser andelen av de som vil anbefale privat salg videre til andre som skal selge sin bolig. Av svarrespondentene fremkommer det at størst andel på 81,8% vil anbefale privat salg videre, og 18,2 % vil ikke gjøre det. De som ikke ønsker å anbefale privat salg videre, kan antas å ha hatt dårlige opplevelser rundt dette.

Ut fra denne tabellen vil vi få en oversikt over hva personer som allerede har solgt bolig mener rundt krav om kunnskap og om alle klarer å selge en bolig.

Tabell 4.10: Trengs det kunnskap om eiendom og salg, eller kan hvem som helst selge en bolig?

| Svaralternativ | Frekvens | I prosent |
|--|----------|-----------|
| Ja, det trengs kunnskap | 56 | 42,4 |
| Ja, privat salg er noe alle kan klare | 32 | 24,2 |
| Nei, salg av bolig er ikke noe alle klarer | 20 | 15,2 |

| | | |
|-------------------------------|------------|--------------|
| Nei, det trengs ikke kunnskap | 0 | 0 |
| Både og | 24 | 18,2 |
| Totalt | 132 | 100,0 |

Her er det heldigvis entydig oppfatning av at det trengs kunnskap, dette ser vi siden 0% av respondentene har valgt svaralternativ ”nei, det trengs ikke kunnskap”, mens 42,4% har svart at det trengs kunnskap. 24,2% mener at privat salg av bolig er noe alle kan klare, derimot har 15,2% svart at salg av bolig ikke er noe alle klarer. Vi har også en andel på 18,2% som svarte at det trengs både kunnskap om eiendom og salg, samt at privat salg er noe alle kan klare.

Denne tabellen tar for seg hvorvidt respondentene som har solgt bolig selv, har brukt advokat/megler/oppgjørsavdeling til å bistå med deler av salget.

Tabell 4.11: Bistand til deler av salget.

| Svaralternativ | Frekvens | I prosent |
|-----------------------|-----------------|------------------|
| Ja | 112 | 84,8 |
| Nei | 20 | 15,2 |
| Totalt | 132 | 100,0 |

I denne tabellen kommer det frem om privatpersoner har valgt å ta i bruk en tredjepart til deler av salgsprosessen. Av 132 svarrespondenter ser vi at størst andel har valgt å ta i bruk denne tredjeparten, som består av advokat eller eiendomsmegler til deler av oppdraget. 84,8% svarer ja, mens 15,2% svarer at de har valgt å foreta hele salgsprosessen selv.

I denne tabellen ønsker vi å vite om respondentene har spart penger/utgifter ved å selge boligen selv.

Tabell 4.12: Sparte respondentene penger?

| Svaralternativ | Frekvens | I prosent |
|-----------------------|-----------------|------------------|
| Ja | 116 | 87,9 |

| | | |
|---------------|------------|--------------|
| Nei | 2 | 1,5 |
| Usikker | 14 | 10,6 |
| Totalt | 132 | 100,0 |

Disse tallene viser oss om det lønte seg for privatpersoner å selge selv. Vi ser at hele 87,9% mente de sparte utgifter, og dermed tjente på å gjennomføre salgsprosessen selv. 1,5% mente de tapte på å gjøre det, mens 10,6% var usikker.

I denne tabellen får vi en oversikt over hvorvidt privat salg av bolig har påvirket salget negativt i noen grad.

Tabell 4.13: Hvorvidt respondentene har opplevd at det å selge selv har påvirket salget i negativ retning.

| Svaralternativ | Frekvens | I prosent |
|---|-----------------|------------------|
| Ja, kom ikke ut til det markedet jeg ville | 15 | 11,4 |
| Ja, jeg fikk ikke med all informasjon vedrørende boligen | 10 | 7,6 |
| Nei, jeg kom godt ut av å selge boligen selv | 91 | 68,9 |
| Nei, jeg følte at salget og salgsprosessen gikk bedre enn ved å ta i bruk meglertjenesten | 16 | 12,1 |
| Totalt | 132 | 100,0 |

Dette spørsmålet stilte vi også for å få et innblikk i hvorvidt private selgere synes de selv kom ut av salget, positivt contra negativt. Majoriteten, 68,9% av respondentene svarte at de kom godt ut av å selge bolig selv. 12,1% mener at de synes salget og salgsprosessen gikk bedre enn hva det hadde gjort ved hjelp av megler. Vi ser også at noen av respondentene ikke bare har hatt positive opplevelser rundt sitt salg. 11,4% svarer at de ikke kom ut til det markedet de ønsket. 7,6% fikk ikke med all den informasjonen som er nødvendig, vedrørende sin bolig.

Kapittel 5 – analyse og drøfting

I dette kapittelet vil vi analysere dataen vi har innhentet gjennom intervju med eiendomsmeglere og se dette i sammenheng med funnene fra spørreundersøkelsen, og drøfte dette opp mot tidligere teori, forskningsrapport og en tidligere bacheloroppgave. For oss var det viktig å få en generell oppfatning av dette temaet i hele Norge, og ikke bare i en enkelt by. Ved å intervjuere meglere fra hele landet vil vi oppnå å få oppfatningen til vårt utvalg rundt dette, og dermed vil vi få et bredere utgangspunkt for å kunne svare på vår problemstilling. Vi har innhentet data fra 12 eiendomsmeglere som praktiserer rundt i hele Norge. Videre vil vi se dataen vi har samlet inn opp mot sekundærdata, og i forhold til vår problemstilling.

5.1 Eiendomsmeglernes forhold til yrket

Gjennom våre intervjuer kom vi i kontakt med totalt 12 eiendomsmeglere. Først var vi interessert i å finne ut hvor lenge de aktuelle kandidatene hadde jobbet som meglere. Her traff vi ulike grupper, siden noen var svært nye i bransjen, mens andre hadde jobbet i over to tiår. Dette gir et spennende utgangspunkt for videre spørsmål i intervjuet, som forhåpentligvis åpner for ulike erfaringer, eller om erfaringen er noenlunde lik uavhengig av hvor lenge de aktuelle meglere har vært i arbeid. Eksempelvis kom vi i kontakt med en person som var ferdig utdannet våren 2016 og har jobbet som eiendomsmeglerfullmektig i 7 måneder, det skal også nevnes her at denne fullmektigen hadde jobbet som trainee i et år før endt skolegang. En annen kandidat hadde jobbet som eiendomsmegler i 23 år, og dette blir den megleren med mest erfaring i vår undersøkelse.

Videre lurte vi på hvorvidt meglere har opplevd konkurranse fra personer som velger å selge bolig selv. Av 12 eiendomsmeglere fra hele Norges land var det totalt 4 meglere som svarte at de har opplevd konkurranse fra personer som velger å selge selv, videre svarte 7 meglere at de ikke har opplevd konkurranse i det hele tatt, eller i svært liten grad, mens 1 megler svarte at konkurransen ikke merkes direkte. Noe vi har blitt oppmerksomme på er at det virker som det periodevis kan være en liten tendens til å selge bolig selv i Nord-Norge, siden det i våre intervju kom fram at flere meglere fra Nord-Norge svarte at de merket konkurranse fra

privatpersoner i perioder hvor boligmarkedet er bra. En annen faktor som gikk igjen i flere av svarene var at konkurranse oppstår uansett, så lenge det blir valgt andre alternativer enn megler ved salg av bolig. En megler svarte at det var vanskelig å vurdere, fordi mange av de som velger å selge selv ikke tar kontakt med megler i forbindelse med salget. Flere meglere er av den oppfatning at privatpersoner ikke alltid klarer å få solgt bolig selv, og dermed ender de som regel opp med å henvende seg til megler uansett.

“Det jeg har opplevd flere ganger er at selger har prøvd å selge selv først – ikke lyktes og deretter tatt kontakt med meg for å få solgt” - Informant 1.

Et annet viktig funn i intervjuene er at det til stadighet kommer fram at digitale løsninger på ingen måte kan erstatte blant annet kompetansen, erfaringen og tryggheten en megler kan bidra med ved salg av bolig. En eiendomsmegler fra Nord-Norge forklarte dette på en god måte, og vi vil derfor sitere hans ord:

“Kunder/referanser er svært viktig, og inntil videre så er menneskelige relasjoner viktigere enn digitale løsninger” - Informant 2.

Vi var videre interessert i å finne ut hvorvidt konkurransen fra privatpersoner som ønsker å selge bolig selv, blir større eller mindre og om en meglers arbeidshverdag blir preget av dette. Majoriteten av meglerne som deltok på våre intervju har svart at det ikke er noen økning i konkurranse, og at den lille andelen som velger å selge bolig selv, ikke preger deres arbeidshverdag i noen grad. Totalt 2 av 12 meglere svarte derimot at de opplevde en økning når det kom til konkurranse fra privatpersoner. Begge disse meglerne representerer kontorer som er etablert på forholdsvis små steder i Norge, og vi ser at det er sammenheng mellom at samme kontor fra Nord-Norge svarte at det er en allerede eksisterende konkurranse, samt at denne også øker mer og mer. Det andre kontoret tilhørende i Trøndelag, som også er etablert på et ganske lite sted, svarte at konkurransen stadig øker, men la til at disse personen ikke bruker tjenester som for eksempel Propr ved salg av bolig. Disse personene presenterer og annonserer sin bolig kun på sin plattform på Facebook, dog ønsker de hjelp til oppgjørbiten, og ikke hele oppdraget fordi de er veldig opptatt av pris. Noe annet vi ble oppmerksomme på, var at et kontor i Oppland viser til at det er et fravær av private annonseringer på for eksempel Finn.no. Salgene går over folkemunne, som gjør at eiendomsmeglerne ikke får en oversikt over hvor mange det er som faktisk selger privat. Dette preger eiendomsmeglerens hverdag i

større grad, og kan på sikt føre til en større trussel fra privatpersoner ut fra meningene til vårt utvalg av meglere.

5.1.1 Privatpersoners forhold til å selge selv

Andelen mennesker som velger å benytte seg av eiendomsmeglingstjenesten er større enn andelen som velger å selge privat. Resultatene i fagrapporten til Mary Ann Stamsø viser at en av hovedgrunnene til dette er at privatpersoner er redde for å gjøre feil. Redsel er en årsak som går igjen i fagrapporten, dog kommer det frem av vår spørreundersøkelse til privatpersoner som har solgt bolig selv at de vil selge selv ved en senere anledning og at de vil anbefale å selge selv til andre som skal selge sin bolig. Dette kan tyde på at kompetansen vedrørende salg av bolig blant privatpersoner har økt og hjelpemidler tilbys i en større grad siden Stamsø sin forskningsrapport. Videre viser tabell 4.10 i kapittel 4, at det trengs kunnskap om salg av bolig. Dette kan ha en sammenheng med at kunnskap vil føre til en sikrere salgsprosess, siden selger da er bevist på hva han/hun gjør, og hvilke opplysninger som det er viktig at en potensiell kjøper får opplyst om.

Eiendomsmeglerne forteller i intervjuene at de ikke merker noen betydelig konkurranse fra privatpersoner som velger å selge selv. Det kommer fram i tabell 4.7, at majoriteten av respondentene i vår spørreundersøkelse var fornøyd med å selge selv. Videre viser tabell 4.12 at de som har valgt å selge selv mente at de sparte penger på denne salgsmetoden. Det skal også nevnes at med den økende teknologiske nyvinningen har blitt lettere for privatpersoner å selge selv. Om andelen av de som velger å selge privat vil øke i framtiden, er derimot noe vi ikke kan uttale oss om i vår forskning. Grunnen til dette er at vi ikke har satt dette forskningstemaet i søkelyset, og dermed heller ikke innhentet relevant data for å kunne si noe om andelen vil øke eller ikke.

5.2 Tidsbruk og arbeid ved salg – meglere vs. privatpersoner

Når vi utformet spørreundersøkelsen til privatpersoner som har solgt bolig selv var en av faktorene vi var interessert i å vite noe om, anslått tidsbruk på sitt eget salgoppdrag. Vi

ønsket derfor også å få et innblikk i hvor mange timer en utdannet eiendomsmegler bruker på et salgsoppdrag. På dette spørsmålet svarte stort sett alle informantene våre at de brukte tilnærmet lik samme estimerte tid. Det var ikke innad i intervjuene vi forventet å se avvik, det forventet vi heller å se i sammenligningen med svarene fra spørreundersøkelsen, men det var en informant som anslo at det ble brukt mellom 10-12 timer på et oppdrag, hvis objektet var bra. For å få et mer eksakt innblikk i brukt tid valgte vi å regne gjennomsnitt av alle meglernes svar, og vi fikk derfor et gjennomsnitt på 36,4 timer. Noe som ser ut til å være et ganske reelt tall, når det var stort sett anslått å bruke 30-50 timer fra de fleste informantene.

Tabell 4.5: Anslått tid brukt fra salgsprosess startet til boligen var solgt. (Hentet fra spørreundersøkelsen).

| Svaralternativ | Frekvens | I prosent |
|--------------------------------|-----------------|------------------|
| 1 arbeidsdag (8 timer) | 7 | 5,3 |
| 2-4 arbeidsdager (16-32 timer) | 19 | 14,4 |
| 4-7 arbeidsdager (32-56 timer) | 17 | 12,9 |
| Over en arbeidsuke | 42 | 31,8 |
| Usikker | 47 | 35,6 |
| Totalt | 132 | 100,0 |

For å sammenligne meglers tidsbruk på et salgsoppdrag med tiden privatpersoner anslår de brukte på sin salgsprosess, legger vi ved tabell 4.5. Her ser vi at en stor andel av vårt utvalg svarer at de bruker over en arbeidsuke. Vi ser også at hele 47, ergo majoriteten av de vi har fått svar fra, er usikre på hvor lang tid de anslår at de har brukt på prosessen. Noe som kanskje kan fortelle oss noe om hvor krevende en salgsprosess kan være. Ting kan ta lenger tid for privatpersoner enn for meglere fordi de kanskje er usikre på diverse ting og salgsprosessens gang. Vi ser at 7 respondenter svarte at de brukte 8 timer på prosessen. Det er ikke mange eiendomsmeglere som bruker så liten tid på et salgsoppdrag. Fra intervjuene var det kun en megler som svarte at han kan bruke 10-12 timer hvis et objekt er bra. Til sammenligning så bruker da privatpersonene fra vårt utvalgt mellom 3-5 timer mindre på å få solgt sin bolig. Dette kan skyldes at en privatperson allerede har noen interesserte i sin bolig, og at det er hele grunnen til at salget skjer så raskt.

5.3 Meglers meninger om fordeler og ulemper ved privat salg av bolig

Eiendomsmeglerbransjen er veldig i vinden når det kommer til vederlag og pris for oppdrag, det koster mye penger å bruke tjenesten, og vi var derfor ved utformingen av intervjuene opptatt av å få et innblikk i hva det er en eiendomsmegler tilbyr sine kunder i motsetning til hva en som velger å selge selv ikke vil klare å oppnå. Ut fra dataen som er innhentet ser vi gjennomgående svar, der det kommer fram fra våre informanter at det å ta i bruk eiendomsmeglingstjenesten skal være en trygghet for både kjøpere og selgere. Tryggheten kommer av en profesjonell, nøytral mellommann som skal ivareta både kjøper og selgers beste, samtidig som at hele salgsprosessen blir utført på en profesjonell måte. Det kom fram i et av svarene at det kan være enklere og mer betryggende for en kjøper å forholde seg til en mellommann i stedet for direkte med en person som selger sin egen bolig, og derfor mest sannsynlig ikke vil opptre helt objektivt.

Noe annet vi la merke til, som er svært viktig (uavhengig om man selger gjennom eiendomsmegler eller om man selger bolig selv), er at en megler vil presentere både positive og negative sider ved en bolig, samt at man skal kunne stole på at en megler har innhentet absolutt all relevant informasjon rundt boligen. Ut fra vårt utvalg får vi inntrykk av at fokus på ærlighet er en viktig og vinnende faktor. Videre tilbyr eiendomsmeglere kompetent hjelp i et marked hvor fallgruvne blir flere, mener de selv. Flere av informantene fra vårt utvalg svarte at de er helt sikre på at de også vil klare å oppnå en bedre salgspris enn hva privatpersoner klarer selv, delvis fordi de har tilgang på boligkjøperregister, men dette er ikke noe vi kan ta stilling til når vi ikke har tilgang på noe forskning på akkurat dette området. Det er vel ikke nødvendigvis en selvfølge at en eiendomsmegler kan oppnå en bedre salgspris enn hva en person som har bodd i - og kjenner boligen sin inn og ut. Vi kom i kontakt med en megler som siterte en kollega av seg, og synes likevel det beskriver at eiendomsmegling er en profesjon veldig godt.

"Du ringer ikke rørleggeren når du skal trekke visdomstennene heller" - Informant 3.

Ved salg av bolig er det mange risikoer uavhengig av om man selger selv, eller gjennom en eiendomsmegler. Vi var interessert i å få innsikt i eiendomsmeglere sine synspunkt rundt privat salg, og hvilke risikoer en person som velger å selge bolig selv har. Fra en meglers ståsted ser de at det oppstår vanskeligheter rundt det å holde seg nøytral i en salgssituasjon for

privatpersoner og at potensielle kjøpere derfor mister tryggheten de får ved å forholde seg til en mellommann. Vi forventet å finne ut noe om dette fordi vi personlig er av den oppfatningen at privat salg kan skape usikkerhet blant de som potensielt skal kjøpe bolig, vår forventning ble bekreftet av eiendomsmeglerne fra vårt utvalgt som har blitt oppsøkt av mange kjøpere som underveis trenger råd rundt det å kjøpe bolig av noen som selger privat. Videre opplever meglere vi har intervjuet at privatpersoner ikke vil klare å oppnå en like bra pris som en eiendomsmegler, samt miste muligheten for en potensiell budrunde i mangel på trygghet, og manglende kunnskap er risikoer en privat selger kan eksponere seg selv for. Risikoen er større for at det kan oppstå konflikter, er et gjentakende svar fra våre informanter. Eiendomstransaksjoner er veldig sårbare for klager i ettertid, og risikoen for dette minimeres ikke ved å selge selv.

5.3.1 Er selger fritatt for all risiko ved salg av bolig gjennom eiendomsmegler?

Av eiendomsmeglingsloven (2007, § 6-7) kommer det fram at eiendomsmegler skal kontrollere og innhente alt av relevante opplysninger vedrørende boligen som skal selges. Det er likevel begrenset hvor mye en eiendomsmegler kan kontrollere en eiendom. Som privatperson kan man på lik linje som en eiendomsmegler innhente kommunale opplysninger, bestille takst og energiattest. Selv om en eiendomsmegler utfører salgsprosessen er det selger som opplyser om tidligere feil og eventuelle mangler ved eiendommen, med dette er det mulighet for at en privatperson kan utføre en like god salgsprosess som en eiendomsmegler. Grunnen til dette er at det er selger som sitter på mesteparten av den relevante informasjon om eiendommen, som ikke nødvendigvis er allmenkjent og opplysninger en eiendomsmegler kan bestille.

Av opplysninger vedrørende eiendommen er privatpersoner selv ansvarlig for å oppgi alle innforståtte opplysninger som er av betydning for et eventuelt kjøp, dette gjelder både når man selger bolig selv og når man benytter en eiendomsmegler. Det kommer frem av avhendingsloven at kjøper har mulighet til å opplyse om mangler eller feil ved boligen som selger måtte ha vært innforstått med, men ikke opplyst om, avhendingsloven (1992, § 4-19 (2)). Denne loven gjelder i fem år, fra kjøpet av boligen og selger vil da stå erstatningsansvarlig dersom han/hun har handlet uaktsomt. Det vil med dette si at en privatperson som velger å selge sin bolig uavhengig av om det blir benyttet en

eiendomsmegler til salgsprosessen eller ikke, selv står ansvarlig for feilgitte opplysninger. Kjøper vil derfor ikke kunne ta dette med megler, siden megler ikke står ansvarlig for feilgitte opplysninger fra selger, avhendingslova (1992, §§ 3-7 og 3-8). Det foreligger dermed en risiko ovenfor kjøper selv om han/hun kjøper via en eiendomsmegler eller ikke. Kjøper bør derfor stille seg kritisk til kjøp via en eiendomsmegler, og på lik linje også via en privatperson, siden det foreligger en risiko ved kjøp av begge parter. Risikoen kan dermed forklares som en grad av undersøkelsesplikt, der det anbefales å ta med seg en fagperson på visning. Dette kommer av at en kjøper i de fleste tilfeller ikke er godt kjent med eiendommen, og det er derfor viktig å sette seg godt inn i salgsobjektet før et eventuelt kjøp, jf. avhendingslova (1992, § 3-10).

5.3.2 Opptrer alltid eiendomsmeglere 100% nøytralt?

En eiendomsmegler skal holde seg nøytral ovenfor kjøper og selger. Selv om dette blir beskrevet i lov om eiendomsmegling, kan det stilles spørsmål om meglers nøytralitet. Er en eiendomsmegler helt nøytral? Vil ikke en eiendomsmegler oppnå høyst mulig pris for boligen? Svarene fra intervjuene med eiendomsmeglerne kan derfor bli satt i et kritisk lys, selv om eiendomsmeglere er lovpålagt å følge eiendomsmeglingsloven (2007, § 6-3). I loven kommer det fram at eiendomsmegler som mellommann skal handle etter god meglerskikk og benytte sin opplysningsplikt til det fulle. En eiendomsmegler skal derfor opplyse en eventuell kjøper når han/hun synes at budene blir for høye i forhold til hva eiendommen er verdt. En eiendomsmegler skal opptre i takt med lovens formål, og fungere som en rådgiver. Hvorvidt en megler faktisk fungerer som en nøytral rådgiver når boligmarkedet koker og boliger blir solgt til langt høyere priser enn fundamentale verdier, kan det settes spørsmåltegn ved nøytraliteten. Når en eiendomsmegler har inngått avtale om vederlag basert på provisjon og ikke fast pris vil eiendomsmegleren da få vederlag basert på satt prosent av salgssum ved inngåelse av salgsoppdraget, og ettersom salgsprisen øker vil også vederlaget til meglere øke på bakgrunn av den gitte proSENTSATSEN i den signerte oppdragsavtalen. Er en eiendomsmegler 100% nøytral i slik situasjon, eller kan det tenkes at meglere opptre i en viss grad også for egen vinning? Det kan likevel ikke bli gitt høyere proSENTSATS ettersom kjøpesummen øker, jf. eiendomsmeglingsloven (2007, § 7-2 (1)), proSENTSATSEN er satt i oppdragsavtalen.

Av spørsmålet om eiendomsmegler er nøytral, kan det dermed vise tendenser til at eiendomsmegler i noen tilfeller ikke handler 100% nøytralt ovenfor kjøper. Det kan likevel sies at selger også kan ha en vanskelighet for å holde seg nøytral fordi han/hun vil fremstille salgsobjektet sitt best mulig. Det kommer videre fram av fagrappporten til Mary Ann Stamsø at ca. halvparten mener at det er nødvendig at eiendomsmegler er med i hele salgsprosessen. 27,5% prosent mente at eiendomsmegler eller advokat bør ta del i oppgjøret, og 16 % stilte seg likegyldig. Ut fra resultatene om nødvendighet med eiendomsmegler i kjøpsprosessen, kommer det dermed frem at trygghet til privatpersoner som velger å gjennomføre salgsprosessen er et tema. Dersom privatpersoner ikke hadde hatt trygghet til å kjøpe uten eiendomsmegler i salgsprosessen, ville heller ikke privat salg foregått per dags dato. Nøytralitet er derimot noe vi videre ikke vil gå dypere inn i, siden vi ikke har innhentet den type data som trengs for å komme til en konklusjon om eiendomsmeglere og privatpersoner er helt nøytrale.

5.4 Årsaker til å selge bolig selv fra meglers synspunkt

Vi ønsket å få en oppfattelse av hvorfor utdannede eiendomsmeglere tror noen velger å selge selv, til tross for risikoen som kan oppstå. Her fikk vi entydige svar fra alle kandidatene. I vårt utvalg mente meglerne at pris var hovedgrunnen til at personer til tross for risiko velger å selge bolig selv. Liten innsikt i hva en megler kan gjøre og at de som velger å selge selv tror det er enkelt, er supplerende svar. Hvorvidt det er verdt å se sitt snitt til pengebesparelse på noe så omfattende som salg av bolig, kontra ansvaret du kan sitte igjen med hvis noe virkelig skulle gå galt, er en fascinerende tanke og kan understreke faktumet at dårlig innsikt, kan ende i et dårlig resultat. Når det kommer til hvilke fordeler en person som selger selv ser for seg, fra en eiendomsmeglernes syn var det også her et ganske klart svar. Pengebesparelse, nok en gang. En kandidat svarte at en årsak til å selge bolig selv potensielt kunne være at selger vet om en mangel ved boligen og ved å selge selv kan personen unnlate å opplyse om den, og dermed kamuflere mangelen.

Tabell 4.6: årsaker til å velge å selge bolig selv.

| Svaralternativ | Frekvens | I prosent |
|--|------------|--------------|
| Pris | 76 | 57,6 |
| Kvalitet | 8 | 6,1 |
| Holdninger | 9 | 6,8 |
| Tidligere erfaringer fra salg via eiendomsmegler | 15 | 11,4 |
| Annet | 24 | 18,2 |
| Totalt | 132 | 100,0 |

Når vi ser årsaken om pris fra intervjuene med eiendomsmeglerne i sammenheng med den innhentede dataen fra de som har solgt selv ser vi at dette er hovedårsaken for å velge bort eiendomsmeglingstjenesten. Videre er det interessant å se om de som velger å selge selv faktisk sparer på å utføre salgsprosessen uten å ta i bruk en eiendomsmegler.

Prisen på eiendomsmeglingstjenesten har lenge vært et omdiskutert tema, og vi ser av fagrapporten til Mary Ann Stamsø at det også der er majoriteten som svarer at pris er en av hovedårsakene for å selge selv. Når vi sammenligner våre innhentede data med resultatene av fagrapporten, ser vi at årsaken om pris ikke har endret seg siden fagrapporten ble utarbeidet i 2012. Selv om det ikke er noe eiendomsmeglerbransjen selv ser på som en avgjørende faktor for å velge tjenesten eller ikke, mener de at det er nødvendig å benytte seg av eiendomsmegler, og at menneskelige relasjoner er viktigere enn de allerede eksisterende digitale løsningene som har oppstått. Dette er interessant med tanke på at resultatene i vår spørreundersøkelse viser at 11,4% tidligere ikke har vært fornøyd med salg via en eiendomsmegler, og 12,9% mener at holdninger og kvalitet til eiendomsmeglingstjenesten har vært avgjørende årsaker.

Videre ser vi i tabell 4.12 i vår spørreundersøkelse at 87,9% mente at de sparte utgifter ved å selge privat. Ser vi dette sammenhengende med årsaken om pris, kan dette skape en økning i andelen som velger å selge privat. Grunnen til dette er at verden har blitt mer modernisert, og personer tar i stor del avgjørelser basert på sine egne og andres erfaringer og meninger. Ut fra bacheloroppgaven som ble utarbeidet i 2016, kommer det frem at privatpersoner sparer på å gjennomføre salgsprosessen selv. De har tatt utgangspunkt i tre informantgrupper, der de har regnet ut gjennomsnittlig timepris på 445 kr ut fra hva respondentene syntes deres fritid var

verdt, og gjennomsnittlig tidsbruk som var 29,5 timer. Etter at de har lagt sammen pris på brukt fritid, utgifter knyttet til salgsprosessen og oppgjørsgebyr ligger prisen på å gjennomføre salgsprosessen selv på kr 41725,5 til kr 58 127,5, dette har Fivelsdal, Silseth, Sætre (2016) kommet fram til i sin Bacheloroppgave.

Et vanlig salgsoppdrag gjennomført ved å ta i bruk eiendomsmeglingstjenesten har en gjennomsnittlig tidsbruk på 36,4 timer, der meglers vederlag starter på en minstepris fra kr 35 000. Prisen på meglers vederlag reguleres etter hvor stor verdi som er i omsetning, og det kan derfor spares en del penger ved å gjennomføre salgsprosessen selv. Bacheloroppgaven kommer med interessante funn rundt forventningen til årsak om pris, opp mot forventet timespris på sin fritid og faktisk pris ved å selge bolig privat. Ut fra våre resultater som viser at majoriteten mener at de sparte utgifter ved å selge privat ser vi en sammenheng med bacheloroppgavens faktiske beregning av pris på privat salg. Sett i betraktning til resultatene som er innhentet ser vi dermed at privatpersoner vil spare utgifter ved å foreta salgsprosessen selv. Bacheloroppgaven fra 2016 har også kommet fram til et gjennomsnitt på hvor mye man faktisk kan spare på å selge bolig selv, som er hele 48 072,5 kr.

5.5 Eiendomsmeglernes syn på det å selge bolig selv

Privat salg er noe som pr. dags dato preger eiendomsmeglertjenesten i minimal grad. I dagens samfunn der sosiale media har fått en større innvirkning, er det interessant å se om eiendomsmeglere tror privat salg vil påvirke bransjen i framtiden. Vi fikk stort sett samme respons fra vårt utvalg, som lyder at de ikke tror bransjen vil bli noe særlig påvirket av privat salg. Det vil alltid være en andel som ønsker å prøve å selge boligen sin selv, for at denne andelen ikke skal bli truende med årene, er det viktig å fremheve hvorfor man bør bruke megler. En annen faktor som kan øke andelen som selger selv er at flere og flere aktører oppfordrer til å selge selv, og lager enkle løsninger for dette. En kandidat mener at selv salg vil få størst betydning i Oslo, og lignende markeder, hvor salgene skjer svært hurtig. Hvis vi skal se alt tatt i betraktning av disse meningene, vil ikke dette bli spesielt utbredt med det første, en megler anslår at det kan være 10-20 år til dagens meglere vil merke noe særlig til dette.

Vi var interesserte i å få innblikk i meglernes meninger rundt at det blir stilt strengere krav til salg gjennom megler enn ved privat salg, også her var de fleste meningene like. Som eiendomsmegler jobber man under flere lover og det blir stilt mange krav til jobben som blir utført. Som et resultat av dette kan selger og kjøper alltid være trygge på at jobben en megler gjør, er seriøs og sikker, jf. emgll. (2007, § 1-1). En privat selger har ikke på langt nær samme krav, noe som kan føre til usikkerhet. Det er kanskje litt merkelig at man som privat selger kan komme seg unna mye dersom man ikke bruker megler. Når det er sagt, fikk vi et klokt og reflektert svar fra en megler som har jobbet lenge i bransjen:

”Det er en selvfølge at det skal stilles strenge krav til en næring som lever av å selge en tjeneste til forbrukere. Privat salg er ikke eiendomsmegling, men salg mellom private aktører og kan ikke reguleres i samme grad” - (Informant 4).

I vårt intervju med eiendomsmeglerne ville vi få et innblikk i deres generelle forhold til yrket og privat salg. Responsen vi har fått fra de ulike meglernes har variert, og dette kan komme av tidligere erfaring fra de som har kjøpt og solgt privat. Vi var derfor interessert i å vite om eiendomsmeglere selv har opplevd at privat salg har skapt negative konsekvenser for selgere og kjøpere. Eiendomsmeglerne svarte gjentatte ganger at personer som enten har kjøpt eller solgt privat regelmessig er innom kontorene. De trenger da råd og veiledning i henhold til mangelfulle opplysninger fra selger, og deres rett på reklamasjon. Et eksempel på dette, som vi har fått fra en av eiendomsmeglerne fra vårt utvalg er der kjøper har kjøpt privat, og selger ikke har undersøkt grundig nok. Boligen hadde ekspropriasjonsvedtak, og det medførte at kjøper måtte avse det inkluderte plenarealet til vei. Ved å selge via eiendomsmegler er dette opplysninger kjøper hadde fått, og dersom opplysningene ikke hadde blitt opplyst om ville eiendomsmegler selv stått ansvarlig for å dekke eventuelle tap, dette er fordi en eiendomsmegler har opplysningsplikt etter emgll. (2007, § 6-7). Dette er ikke tilfelle ved privat salg, siden selger selv var uvitende angående den planlagte reguleringen, og for så vidt har ikke personen samme opplysningsplikt, i dette tilfelle er det kjøper som burde ha undersøkt boligen nøye.

I et av intervjuene våre ble vi gjort oppmerksom på at meglere fra vårt utvalg har vært borti at enkelte privatpersoner velger å legge ut boligen sin til en lavere pris enn det takstmann har satt som verdi på boligen. Dette mener meglerne vi har vært i kontakt med at de gjør for å tiltrekke seg flere potensielle kjøpere med en såkalt “lokkepris”. I forhold til det som kommer

frem fra svar respondentene ser vi at dette har en omvendt effekt på interessentene. De valgte bort denne boligen med tanke på at prosessen med å få solgt ble gjort på en useriøs måte, og at det kan virke som om noe er galt når det er tydelig at boligen ligger ute til en lavere pris enn egentlig verdi. Privatpersoner som da ikke får solgt boligen sin velger for det meste å kontakte en eiendomsmegler. Med tanke på at de da tidligere har betalt for en gjør-det-selv tjeneste og generelt andre tjenester som takst, kommunale opplysninger og lignende vil de betale en betydelig høyere pris enn de som valgte eiendomsmeglingstjenesten i utgangspunktet.

5.5.1 Meninger rundt forkunnskap og arbeid ved salg av bolig

I dag er det krav om en treårig bachelorutdanning for å kunne arbeide som eiendomsmegler. Grunnen til dette er at omsetning av fast eiendom er for de fleste den største investeringen de gjør i løpet av livet sitt, og det stilles derfor strenge krav til utføringen av salget. I kapittel 1 poengterte vi at vi var interessert i å se hvor stort omfang det faktisk er å selge selv, ettersom noen personer ser på det å selge privat som enkelt og noe alle kan klare.

I vår spørreundersøkelse til privatpersoner som velger å selge selv, og intervju til eiendomsmeglere kommer det frem at kunnskap om salg er en viktig faktor. 42,4% av privatpersonene som har valgt å selge privat mente at det var nødvendig med kunnskap innen salg av bolig. Ingen svarte derimot at det ikke trengtes noen form for kunnskap. Personer uten kunnskap eller utdanning mener derfor det er nødvendig med en viss kunnskap om salg. Dette gjenspeiles i svarene fra intervjuene med eiendomsmeglerne, der de gjentatte ganger poengterer at det må foreligge kunnskap for å kunne oppgi de rette opplysningene til kjøper og selger.

Med tanke på de opparbeidede hjelpemidlene for privatpersoner som velger å selge selv, vil det gi et godt grunnlag for omsetting av fast eiendom. I tillegg til allerede eksisterende hjelpemidler, kan også privatpersoner få et eksternt firma til å gjennomføre eksempelvis oppgjørprosessen. Dette vil skape en større trygghet for kjøper og selger, med tanke på at det da ikke er en av partene som skal overføre pengene privat til en fremmed person.

Tabell 4.11: Bistand til deler av salget.

| Svaralternativ | Frekvens | I prosent |
|-----------------------|-----------------|------------------|
| Ja | 112 | 84,8 |
| Nei | 20 | 15,2 |
| Totalt | 132 | 100,0 |

Av vår spørreundersøkelse kom det fram at 84,8% har benyttet seg av en advokat, eiendomsmegler eller oppgjørsavdeling til deler av salget. Dette innebærer at majoriteten av informantene har fått bistand fra eksterne tjenester ved salgsprosessen. Dette kan innebære blant annet oppgjør, innhenting av diverse informasjon som eksempelvis kommunale opplysninger og rådgivning underveis i salgsprosessen. Tabellen viser dermed at eksterne tjenester som omhandler salg av fast eiendom blir hyppig brukt selv om privatpersoner gjennomfører salgsprosessen selv.

Å benytte seg av en eiendomsmegler skal være en betryggende investering. Likevel kommer det frem av vår spørreundersøkelse at 25,8% ikke var fornøyd med kvaliteten av tjenesten eiendomsmegleren leverte, og utgjør ¼ av informantene. Det vil dermed si at en fagutlært eiendomsmegler ikke alltid klarer å levere under alle situasjoner, selv om de både har utdanning og erfaringer fra bransjen. Av intervjuet med eiendomsmeglerne kommer det fram fra en eiendomsmegler at han/hun har merket en antydning til at konkurransen fra privatpersoner som velger å selge selv har økt. Dette kan komme av at majoriteten av de som har valgt å selge selv opplevde det å selge uten eiendomsmegler som bra. Det viser med dette at salg av bolig uten eiendomsmegler også resulterer i fornøyde selgere.

Arbeidet ved salg av bolig er per dags dato på sitt strengeste innenfor eiendomsmegling. Det har likevel blitt lagt grunnlag for at det skal bli lettere for privatpersoner å gjennomføre salgsprosessen selv. Det vil med andre ord si at det i dag ikke stilles like store krav til kunnskap om salg av bolig som det tidligere gjorde. Grunnen til dette er at det er tilrettelagt flere ulike hjelpemidler for å kunne lykkes med salget. I forhold til våre forventninger i kapittel 1, ser vi med dette at privat salg har endret seg noe med årene. Det stilles ikke like store krav til forkunnskap for å lykkes med salget, men mer kunnskap vil i motsetning gi selger et bedre grunnlag for en lettere salgsprosess.

5.6 Konklusjon

Vårt mål i denne oppgaven var å finne ut noe rundt årsaker som fører til at personer som skal selge sin bolig, selger selv framfor å selge gjennom en eiendomsmegler. For å komme fram til noe tilnærmet en konklusjon rundt dette temaet måtte vi komme i kontakt med de som har solgt bolig selv, og eiendomsmeglere. For å komme fram til en troverdig konklusjon på vår problemstilling har vi tatt for oss delproblemstillingene fra kapittel 1 og vi vil nå avslutte oppgaven med å oppsummere noen hovedfunn fra analysen før vi kommer med forslag til videre forskning.

En ting vi var interessert i å avklare var om det faktisk kan lønne seg å selge bolig selv og om det er utgifter å spare på å gjøre det. Vi ønsket å få et innblikk i hva begge parter av informanter tenkte rundt utgifter ved et salg, samt årsaker til å selge bolig selv. Vi forventet å få til svar av private boligselgere at en av årsakene til at de selger selv var for å spare utgifter. Vi forventet også at eiendomsmeglerne skulle mene at pengebesparelse var en grunn til å selge bolig selv.

Tabell 4.12 i spørreundersøkelsen forteller oss at hele 87,9% sparte utgifter ved å selge bolig selv. Denne prosentandelen utgjør 116 av 132 respondenter, noe som tilsier at majoriteten har spart penger på å ikke ta i bruk megler. Hvis vi ser dette i sammenheng med tallene presentert i tabell 4.6, hvor 57,6% svarte at pris var grunnen til at de valgte å selge selv, kan vi konkludere med at disse personene som mente at prisen på tjenesten eiendomsmeglere tilbyr er for høy, faktisk klarte å spare utgifter ved å selge selv. Dermed kan vi konstatere at det har for disse personene har lønt seg å selge bolig selv, uten bruk av eiendomsmegler og kommet godt ut av salget på egenhånd. Som nevnt i kapittel 5.3 over, kom det fram av intervjuene våre med eiendomsmeglerne at det var entydig pengebesparelse som var grunnen til privat salg. Vi ser at informantene er av samme oppfatning når det kommer til årsaken til hvorfor noen selger bolig selv, og konklusjonen når alt er tatt i betraktning er at man kan spare penger på å selge bolig selv, henviser igjen til tall funnet i Bacheloroppgaven fra 2016, som tilsier at man kan spare 48 072,5 kr.

En annen ting som er viktig med henhold til vår problemstilling er hvorvidt privat salg vil klare å utkonkurrere bransjen. Når vi utformet spørsmål til intervjuene, brukte vi veldig mye tid på å forsøke å lage spørsmål hvor svarene ikke skulle være selvsagte fra en

eiendomsmeglers side. Så langt det lot seg gjøre ønsket vi objektive og ærlige svar, og ikke bare svar for å forsvare bransjen. I og med vi valgte to informantgrupper, som også på en måte blir to motpoler, kan det likevel stilles spørsmålstegn ved objektiviteten til begge gruppene av informanter siden utgangspunktet tilsier at begge vil forsvare sitt eget salg, og sin egen bransje. Alt tatt i betraktning, synes vi likevel at vi har fått gode svar, som er oppriktige. På bakgrunn av dataen vi har samlet inn, kan vi konkludere med at privat salg ikke vil klare å utkonkurrere eiendomsmeglerbransjen. Dog vil konkurransen sannsynligvis øke mer og mer med årene, men det er snakk om flere tiår før privat salg (Propr.no og lignende) vil være en reell konkurrent for dagens meglere. Dette kan sies på bakgrunn av innhentet data i form av intervju, og sees i sammenheng med at majoriteten av de 132 respondentene som svarte på spørreundersøkelsen, sa de var svært fornøyd med opplevelsen rundt det å selge bolig selv (tabell 4.7). Samt at hele 92,4% svarte at de ville solgt bolig privat igjen (tabell 4.8), og at 81,8% svarte at de vil anbefale å selge bolig selv til andre.

Hvorvidt privat salg av bolig vil øke med årene kom vi fram til på bakgrunn av en kombinasjon av svarene til eiendomsmeglerne og informantene som deltok på spørreundersøkelsen. Majoriteten av meglerne svarte at andelen som selger bolig selv holder seg forholdsvis stabil, den hverken øker eller synker. Likevel ser vi ut fra svarene at bransjen potensielt tror de vil se en truende større andel som velger å selge bolig selv om mellom 10-20 år, noe som forteller oss at en økning mest sannsynlig vil komme, men dette er egentlig ikke noe vi bastant kan si. Til sammenligning ser vi igjen tabell 4.9 (som nevnt i avsnittet over), hvor hele 81,8% av respondentene svarte at de vil anbefale å selge bolig selv til andre, noe som kan ha påvirkningskraft og bidra til å øke andelen som velger å selge privat, samt det stadig kommer tjenester på nett som tilbyr enkel hjelp til salg av bolig og som ikke koster på langt nær så mye som en god megler tar for et oppdrag.

Så hva er det som gjør at en person som skal selge sin bolig, velger å selge selv framfor å selge gjennom en utdannet eiendomsmegler? Grunnene er flere. Vi har i løpet av oppgaven fått et innblikk i privatpersoners ståsted når det kommer til dette og kan konkludere med at årsakene er en kombinasjon av flere faktorer. Blant annet kom vi fram til at det kan lønne seg å selge bolig selv, ergo så er det utgifter å spare, noe som er en viktig årsak for mange av våre respondenter. Videre ble det kjent at under halvparten av svarrespondentene svarte at de hadde hatt en god opplevelse med salg via megler tidligere, dette er en andel respondenter som burde være større. Over ti personer hadde hatt “dårlig” og “forferdelig” opplevelser rundt

salg via megler, noe som da har ført til at de heller solgte bolig selv enn å prøve megler igjen på bakgrunn av tidligere erfaringer. Noen personer kan ha tilegnet seg dårlige erfaringer med megler, og disse kan påvirke andre til å ikke velge megler når de er i en fase hvor de skal bestemme seg for hvordan de skal selge sin bolig, på bakgrunn av opplevelser andre har opplevd.

Samtidig har det i dag blitt “enklere” å selge privat fordi tjenester for å selge selv har utviklet seg. Dette har medført til at det per dags dato ikke trengs den samme kunnskapen som en eiendomsmegler for å selge boligen sin. Man får hjelp via eksterne tjenester som for eksempel propr.no og det er lett å annonsere boligen sin til boligmarkedet på finn.no. Dette gjør at det i dag ikke er nødvendig å ansette en eiendomsmegler for å få solgt boligen sin.

5.7 Videre forskning

Ut fra vår konklusjon ser vi at det å selge privat er en økende salgsmetode, men ikke en reel trussel per dags dato. For eiendomsmeglertjenesten kan dette i fremtiden utgjøre en større trussel, og det kan derfor være viktig for bransjen å forske på muligheter for å møte kunden.

Det å selge selv har som nevnt tidligere blitt enklere siden det per dags dato er tilrettelagt flere ulike hjelpemidler for at privatpersoner skal lykkes med å selge privat. Siden vi er i et samfunn som vokser innen moderne teknologi, er det mulig at det om noen år vil finnes flere tjenester. Dette gjør det enklere for privatpersoner, og de trenger derfor ikke kunnskap på nivå med en eiendomsmeglere. Dette er positivt for privatpersoner, og en annen videre forskning kan være å forske på hvorvidt de eksisterende tjenestene faktisk leverer produkter på nivå med eiendomsmeglingstjenesten, og om tjenestene er lønnsomme for privatpersoner.

Videre kan det være et forslag å forske på hvordan privat salg vil utvikle seg om noen år. Vil det være lettere for privatpersoner? Trengs det strengere krav til privatpersoner som gjennomfører salget privat? Er det mulighet for at eiendomsmeglingstjenesten vil fordufte om de ikke ser trusselen i en økende andel av privat salg? Kravene til privatpersoner som selger boligen privat er ikke på lik linje like strenge som for eiendomsmeglere. For kjøpere er det i hovedsak tryggheten en eiendomsmegler gir som en nøytral mellommann som gjør at de vil

kjøpe via en eiendomsmegler. Dersom det ble stilt strengere krav til privat salg kan dette utgjør at flere vil kjøpe av privatpersoner, og er interessant med tanke på videre forskning.

Litteraturliste

Avhendingslova, LOV-1992-07-03-93. (1992)

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

Bråthen, T. & Solli, M. R. (2012). *Lærebok i praktisk eiendomsmegling del 2*. Oslo: Norges Eiendomsmeglingsforbund.

Dahl, E.G. (Red). (2014). *Håndbok 2014 – Norges Eiendomsmeglerforbund (34.årgang)*. Oslo: Norges Eiendomsmeglerforbund Servicekontor.

Eiendomsmeglingsloven, LOV-2007-06-29-73. (2007)

Fivelsdal, L. K., Silseth, G. & Sætre, H. (2016). *Lønner det seg å selge bruktbolig uten bruk av eiendomsmegler?* (Høgskulen i Sogn og Fjordane, 2016).

Forskrift om eiendomsmegling. FOR-2007-11-23-1318. (2007)

Jacobsen, D.I. (2011). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode (2.utgave)*. Kristiansand: Høyskoleforlaget.

Johannessen, A., Tufte, P.A. & Christoffersen, L. (2011). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode. (4. Utgave)*. Oslo: Abstrakt forlag AS.

Larsen, A.K. (2007). *En enklere metode. Veiledning i samfunnsvitenskapelig forskningsmetode*. Bergen: Fagbokforlaget.

Norges Eiendomsmeglerforbund. (2016). *Bruke eiendomsmegler eller selge selv?* Lokalisert på <http://www.nef.no/slik-selger-du-bolig/med-eller-uten-eiendomsmegler/> (16. februar 2017)

Stamsø, M.A. (2012) *Holdninger til eiendomsmeglere og grunner til å selge bolig selv*. Fagrapport, Statens Institutt for forbruksforskning, rapport nr. 6, 2012.

Vedlegg

Vedlegg 1: spørreundersøkelse

Privat salg av eiendom

Hei!

Vi setter stor pris på at du fyller ut dette spørreskjemaet.

Hvor gammel er du?

- 20-25 år
- 25-30 år
- 30-40 år
- 40-50 år
- 50-60 år
- over 60 år

Hvor i landet kommer du fra?

- Sørlandet
- Vestlandet
- Østlandet
- Nord-Norge
- Trøndelag

Har du solgt via eiendomsmegler før?

- Ja
- Nei

Dersom du har solgt via eiendomsmegler før, hvordan opplevde du salgsprosessen?

- God
- Mindre god
- Dårlig
- Forferdelig
- Har ikke brukt eiendomsmegler

Omtrent hvor mange arbeidsdager brukte du på salget fra salgsprosessen startet til boligen var solgt?

- 1 arbeidsdag (8 timer)
- 2-4 dager (16-32 timer)
- 4-7 dager (32-56 timer)
- Over en arbeidsuke
- Usikker

Hva var det som gjorde at du valgte å selge selv?

- Pris
- Kvalitet
- Holdninger
- Tidligere erfaringer fra salg via eiendomsmegler
- Annet

Hvordan på en skala fra en til ti opplevde du det å selge selv? (1 dårlig, 10 bra)



0/10

Ville du solgt privat igjen?

- Ja
- Nei

Vil du anbefale å selge selv til andre som skal selge sin bolig?

- Ja
- Nei

Mener du det trengs kunnskap om eiendom og salg, eller er privat salg noe alle kan

klare?

- Ja, det trengs kunnskap
- Ja, privatsalg er noe alle kan klare
- Nei, salg av bolig er ikke noe alle klarer
- Nei, det trengs ikke kunnskap
- Både og

Har du brukt advokat/megler/oppgjørsavdeling til å bistå med deler av salget?

- Ja
- Nei

Sparte du utgifter ved å selge boligen selv?

- Ja
- Nei
- Usikker

Har du opplevd at det å selge selv har påvirket salget negativt?

- Ja, kom ikke ut til det markedet jeg ville
- Ja, jeg fikk ikke med all informasjon vedrørende boligen
- Nei, jeg kom godt ut av å selge boligen selv
-

Nei, jeg følte at salget og salgsprosessen gikk bedre enn ved å ta i bruk meglertjenesten

SEND INN SPØRREUNDERSØKELSE

Vedlegg 2: spørsmål til intervju

Intervju i forbindelse med bacheloroppgave våren 2017

Generelt om ditt forhold til yrket eiendomsmegling

1. Hvor lenge har du jobbet som eiendomsmegler?
2. Har du opplevd konkurranse fra de som velger å selge selv?
3. Blir konkurransen større/mindre fra privatpersoner som ønsker å selge selv? (Preger dette deres arbeidshverdag i noen grad? Utdyp gjerne)
4. Hvor mange timer bruker dere i gjennomsnitt på et salgsoppdrag fra besiktigelse til solgt enhet?
5. Hva tilbyr dere kundene deres, som en som selger selv ikke selv vil klare å oppnå?

Spørsmål vedrørende privat salg

1. Hvilke risikoer vil en selger ha, som velger å selge selv?
2. Hvorfor tror du noen velger å selge selv til tross for risikoen som kan oppstå ved et privat salg?
3. Hvilke fordeler tror du en person som velger å selge privat ser for seg?
4. Hvordan tror du privat salg vil påvirke meglerbransjen i fremtiden (i større grad, i mindre grad).
5. Hvilke grunner kan være viktige, mht. at det blir stilt strengere krav til salg via megler enn ved privat salg?
6. Har du som megler opplevd eller vært vitne til at et privat salg har skapt negative konsekvenser for selger eller kjøper? Utdyp.