



Rena

Ingrid Bøhmer og Katrine Bakken Larsen

Bacheloroppgave

Hvordan kan et off-market salg gjennomføres i tråd
med god meglerskikk?

How to handle an off-market sale in term of good brokerage?

Eiendomsmegling

2018

Samtykker til tilgjengeliggjøring i digitalt arkiv Brage JA X NEI

Forord

Denne bacheloroppgaven er skrevet som en avsluttende del av vårt bachelorstudie i eiendomsmegling på Høgskolen i Innlandet, Campus Rena. Oppgaven ble skrevet våren 2018. Undersøkelsen som er gjennomført har opphav i vår felles interesse for dagsaktuelle problemstillinger og utfordringer innen eiendomsmegling.

Å skrive en slik oppgave har vært en omfattende og tidkrevende prosess. Vi har til tider revet oss i håret, men totalt sett har det vært svært lærerikt og interessant. Vi har oppdaget funn som både er i tråd med våre antagelser, men også overraskende. Dette har gjort at prosessen har blitt enda mer interessant.

Takk til vår veileder Per Anders Løvsletten som har gitt gode tilbakemeldinger og veiledning underveis i arbeidet. I tillegg vil vi takke våre informanter som velvillig har stilt opp til intervjuer uten å nøle. Vi vil også takke venner og familie som har gitt gode råd underveis og stilt opp med korrektrulesing.

Til slutt vil vi takke hverandre for et konstruktivt og meget godt samarbeid. Vi har gjennom hele oppgaven hatt god dialog og kommet med innspill til hverandre for å utvikle oppgaven på best mulig måte.

Ridabu, 2. mai 2018.

Ingrid Bøhmer

Katrine Bakken Larsen

Innholdsfortegnelse

Sammendrag	5
Engelsk sammendrag (abstract)	6
1.0 Innledning	7
1.1 Tema og formål	7
1.2 Valg av problemstilling	7
1.3 Avgrensning	8
1.4 Oppgavens strukturelle form	9
1.5 Begrepsavklaringer	9
2.0 Teori	11
2.1 Generelt om eiendomsmegling	11
2.1.1 Krav for å bli eiendomsmegler	12
2.2 Off-market salg	12
2.2.1 Utbredelsen av off-market salg	13
2.2.2 Kopping	13
2.2.3 Salgsoppgave	13
2.3 Bransjen	14
2.3.1 Bransjeorganisasjoner	14
2.3.2 Reklamasjonsnemnda for eiendomsmeglingstjenester	15
2.3.3 Bransjens omdømme	15
2.4 Eiendomsmeglingsloven	16
2.4.1 Lovens formål	16
2.4.2 Mellommannen	17
2.4.3 God meglerskikk	17
2.4.4 Egenhandel	18
2.4.5 Taushetsplikt	19
2.5 Provisjonsbasert yrke	19
2.6 Norges Eiendomsmeglerforbunds retningslinjer	19
2.6.1 Hovedpunktene i retningslinjene	20
2.6.2 Hvordan skal retningslinjene følges	20
2.7 Finanstilsynets brev	21
2.8 Prisfastsettelse av eiendom	22
2.9 Oppsummering av teori	23

3.0 Metode	24
3.1 Valg av forskningsmetode.....	24
3.1.1 Valg av forskningsdesign	24
3.2 Utvelgelse av våre informanter	25
3.2.1 Kriterier	25
3.2.2 Utvalgsstørrelse	26
3.2.3 Utvalgsstrategi	26
3.2.4 Rekruttering av informanter	26
3.2.5 Intervjuguide.....	27
3.2.6 Gjennomføring og setting.....	27
3.3 Undersøkelsens validitet og reliabilitet.....	28
3.3.1 Reliabilitet	29
3.3.2 Validitet	29
3.4 Feilkilder	29
4.0 Funn og analyse	30
4.1 Å selge off-market.....	30
4.1.1 Eiendomsmeglerens tanker om å selge off-market.....	30
4.1.2 Utbredelse av off-market salg i Innlandet	31
4.1.3 Hvorfor selge off-market?	31
4.2 God meglerskikk	33
4.3 Dokumentasjon.....	34
4.4 Bransjens omdømme	35
4.5 Prissetting av eiendom	36
4.6 Kopping.....	38
4.7 Provisjonslønn.....	39
4.8 Re-salg.....	39
4.9 Klagesaker	41
5.0 Konklusjon.....	42
5.1 Kritiske til egne funn.....	43
5.2 Forskningens bidrag og videre forskning.....	44
6.0 Litteraturliste.....	45

Vedlegg I Intervjuguide.

Sammendrag

Eiendomsmeglingsbransjen er en bransjen som til enhver tid er i medias søkelys og blir ofte omtalt negativt. Etter Brennpunkt dokumentaren “Boligbobla”, som ble vist på NRK den 24.10.2017, ble bransjen på ny satt i hardt vær. Dette ble bakgrunnen for vår undersøkelse. Vi ville se om en eiendomsmegler kan formidle et off-market salg med hensyn til både kjøper og selger. Vår grunnleggende antagelse er at det er mulig for en eiendomsmegler å gjennomføre et off-market salg i tråd med god meglerskikk dersom man er objektiv, uten å tenke på egen vinning.

Utenfra har mange en tanke om at megleren kun tenker på egen interesse og at hensynet til kjøper ikke ivaretas. Når det gjelder de omtalte off-market salgene i “Boligbobla”, er det nettopp det motsatte som har blitt belyst som problematisk. Megleren tilgodeser kjøperen og sørger for at han/hun får kjøpt eiendommen off-market, altså uten konkurranse, til en gunstig pris. Lovverket i seg selv er ikke tydelig på hvordan en slik prosess konkret skal håndteres utover det å utøve god meglerskikk. I etterkant av de store medieoppslagene har Norges Eiendomsmeglingsforbund og Finanstilsynet kommet med retningslinjer som er konkrete for off-market salg.

Vår problemstilling er: “Hvordan kan et off-market salg gjennomføres i tråd med god meglerskikk?”. Vi har gjennomført en kvalitativ undersøkelse med dybdeintervjuer for å få svar på vår problemstilling.

Resultatene av undersøkelsen er i tråd med våre antagelser. Vi ser at ved å følge de retningslinjene som er gitt, og med å vurdere hver enkelt selgers situasjon og eiendom, vil det være mulig å gjennomføre et slikt salg på en god måte og i tråd med god meglerskikk. Funnene viser også at off-market salg, i enkelte tilfeller vil være det mest gunstige, både for selger og kjøper. For å sikre meglers egen posisjon er det helt nødvendig å dokumentere prosessen, og forsikre seg om at selger er innforstått med risikoen ved å selge off-market.

Engelsk sammendrag (abstract)

The real estate industry is an industry that is always in the media's spotlight and is often mentioned negatively. After the documentary "Boligbobla", which was shown on NRK 24.10.2017, the industry was again highly discussed. This became the background for our survey. We wanted to see if a real estate agent is able to convey an off-market sale with regard to both the buyer and the seller. Our basic assumption is that it is possible to conduct an off-market sale in term of good brokerage if he's objective and not thinking of his own gain.

From an outside point of view, many people think that the real estate agent only thinks about him-/herself own interest, and that the buyer's concern is not taken care of. As far as the off-market sales mentioned in "Boligbobla" are concerned, it is precisely the opposite that has been highlighted as problematic. The real estate agent take care of the buyer's interest and ensures that he/she can buy the property off-market, without competition, for a favorable price. The law itself does not cover this type of sale very well, and is not clear on how a process like this should be handled, in addition to the terms of good brokerage. Following the large media reports, "Finanstilsynet" and "Norges Eiendomsmeglingsforbund" have come up with guidelines that are more specific for off-market sales.

Our research question is "How to handle an off-market sale in term of good brokerage?". We have conducted a qualitative survey with in-depth interviews to answer our research question.

The results of the survey were the same as our assumptions. We found that by following the guidelines that are given, and by considering every seller's situation and property, it is possible to sell real estate off-market in term of good brokerage. Our funds also show that off-market sale in some cases could be the most beneficial, both for the seller and the buyer. To secure the real estate agent's position, it's necessary to document the process and to ensure that the seller is aware of the risk of selling off-market.

1.0 Innledning

Vi vil starte denne oppgaven med å definere selve ordet som temaet vårt omhandler. Med “off-market salg” mener vi et salg av fast eiendom som skjer via eiendomsmegler, hvor eiendomsmegleren krever provisjon, og eiendommen ikke legges ut på det åpne marked. Det er eiendomsmegleren som formidler kontakt mellom selger og kjøper. Det finnes flere omsetninger som er off-market. Vi har valgt å se bort i fra for eksempel familieoverdragelser og kontraktsoppdrag (salæroppdrag).

1.1 Tema og formål

Denne bacheloroppgaven vil omhandle et meget høyaktuelt tema som omhandler kjøp og salg av fast eiendom utenfor det åpne markedet, heretter kalt off-market. Temaet har spesielt vært belyst i 2017. I kjølvannet av Brennpunkt-dokumentaren “Boligbobla” vist på NRK1 den 24.10.17 har det dukket opp flere saker som sår tvil om eiendomsmegler har opptrådt riktig overfor både selger og kjøper av en eiendom som ikke har blitt lagt ut på det åpne markedet.

Vi valgte å skrive om dette temaet da vi ønsker å undersøke hvor grensen går, hva som anses som god meglerskikk og hva som går utenfor. Det er interessant å forske på hvordan et slikt salg faktisk kan gjøres på riktig måte og innenfor de rammene som er gitt. Dette er et ferskt tema hvor lovverket og grensene er diffuse for både forbrukere og eiendomsmeglerne. Det har den siste tiden kommet noen retningslinjer rundt temaet og dette ønsker vi å undersøke nærmere.

1.2 Valg av problemstilling

Arbeidet med å komme frem til en problemstilling har ikke vært enkelt. Vi måtte prøve å begrense den i stor grad, samtidig som den skal beskrive og omfatte det vi ønsker å finne ut av og de spørsmålene vi lurer på. Vi ønsker å finne ut av hva som er akseptabelt og ikke innenfor dette temaet, og om det spriker innad i bransjen, både eiendomsmeglerne i mellom, men også mellom meglernes og bransjeorganisasjonene.

Vi har kommet frem til følgende problemstilling:

Hvordan kan et off-market salg gjennomføres i tråd med god meglerskikk?

Vi har utarbeidet en grunnleggende antagelse angående det vi tror er resultatet av undersøkelsen. Dette har vi gjort for å lettere kunne tilpasse spørsmålene våre, og ha muligheten til å drøfte opp mot de faktiske funnene.

Vår grunnleggende antagelse er at det er mulig for en eiendomsmegler å gjennomføre et off-market salg i tråd med god meglerskikk dersom man er objektiv, uten å tenke på egen vinning.

1.3 Avgrensning

Vi har valgt å undersøke et vidt tema, men i og med at vi har begrenset med tid til denne oppgaven, ser vi det derfor som en nødvendighet å avgrense. Vi har hovedsakelig fokusert på kjøp og salg som har foregått i Innlandet, da eiendomsmeglerne vi har intervjuet har tilholdssted her. Vi har generelt spurt dem om off-market salg de selv har vært igjennom og noen av informantene kan ha fortalt om salg som har foregått andre steder i landet. Vi ser likevel ikke på dette som et problem, da vi mener dette ikke vil påvirke svaret på vår problemstilling.

I utgangspunktet vurderte vi en litt annen problemstilling som omfattet kjøpere og selgeres oppfatning av et off-market salg. Vi fant likevel ut at vi skulle fokusere på eiendomsmeglerens side av saken. Vi ser at det vil være svært vanskelig å komme i dialog med selger og kjøper, da eiendomsmeglerforetakene har taushetsplikt og ikke kan oppgi hvem som har kjøpt og solgt på denne måten. I tillegg jobber vi begge i bransjen, og for å ikke skade vår arbeidsplass eller vårt eget navn, har vi valgt å kun ha fokus på eiendomsmegleren og bransjeorganisasjonene. Vi vil finne ut hva de ulike meglerne mener om denne typen salg, hvordan det bør gjøres på best mulig måte og hvilke problemer som kan oppstå.

Mange boligeiere selger eiendommen sin direkte til kjøpere de selv har funnet. Deretter bruker de ofte en eiendomsmegler for å underskrive kontrakter og gjennomføre oppgjøret. Det er ikke pålagt at en profesjonell part må gjennomføre oppgjøret, men dersom en bank skal ha pant, helt eller delvis, i eiendommen er det vanlig at det kreves at oppgjøret blir gjennomført via eiendomsmegler eller advokat med bevilgning til dette. Dette er også en type off-market salg, da eiendommen aldri blir lagt ut i det åpne markedet. Dette er et området vi

har valgt å se bort ifra, da partene har funnet hverandre i forkant, og eiendomsmegleren i liten grad er involvert i denne prosessen. De typer salg vi omfatter i denne oppgaven er salg som eiendomsmegleren har formidlet.

Det har det siste halve året vært et stort fokus rundt dette temaet i kjølvann av dokumentaren “Boligbobla” som ble vist på Brennpunkt. I aller størst grad i forbindelse med at profesjonelle utbyggere/utviklere kjøper eiendommer til en gunstig pris og at eiendomsmegleren får re-salg når eiendommene skal selges videre, enten i samme tilstand eller at boligen er renovert/pusset opp. Det er på bakgrunn av denne dokumentaren vi fikk vår inspirasjon, men vi har valgt å gå utover kun det denne dokumentaren handler om. Vi har valgt å ikke skille på hvem kjøperen og selgeren er, om det er profesjonelle eller privatpersoner som kjøper og selger eiendom. Vi har valgt å legge vårt hovedfokus på eiendomsmegleren i prosessen ved gjennomføring av et off-market salg. Likevel er det relevant å belyse de ekstra utfordringene som oppstår ved et re-salg av en eiendom som en utbygger/utvikler har kjøpt off-market.

Vi har ikke intervjuet advokater og jurister som har bevilgning til å formidle eiendommer, så de omfattes ikke av denne oppgaven.

1.4 Oppgavens strukturelle form

Denne oppgaven er bygget opp med ulike hovedkapitler og underkapitler. Først har vi teorien, deretter følger metoden som omhandler hvordan vi har gjennomført forskningen. Hoveddelen vil omhandle våre funn og analyse, hvor vi legger frem det vi har funnet ut og analyserer og knytter dette opp mot teorien vi tidligere har presentert. Vi vil så trekke en konklusjon og besvare problemstillingen vår. Her vil vi også være kritiske til våre egne funn og fremlegge hva vi mener kunne vært gjort annerledes. I tillegg vil vi komme med forslag til videre forskning rundt temaet.

1.5 Begrepsavklaringer

Informanter kalles de personene vi har intervjuet i denne undersøkelsen.

Eiendomsmegler, megler kalles de personene som har tillatelse fra Finanstilsynet til å drive med eiendomsmegling. Vi har valgt å ikke skille mellom eiendomsmeglere, meglere etter

overgangsordningen og eiendomsmeglerfullmektige. Vi benytter begrepene eiendomsmegler og megler om hverandre i denne oppgaven.

Fast eiendom, eiendom omfatter i vår oppgave både tomter og eiendommer med boligbebyggelse. Vi har utelukket næringseiendommer fra vår oppgave.

Re-salg er salg av en eiendom som eiendomsmegleren tidligere har solgt. I vår oppgave tenker vi spesielt på salg som megler har solgt off-marked i første runde, og som i andre runde blir solgt på det åpne marked av samme megler.

2.0 Teori

Dette kapitlet omhandler den teorien vi har benyttet oss av under oppbygning av vår undersøkelse og som er med på å speile temaet vi har undersøkt. Videre vil teorien komme frem igjen i analysen.

2.1 Generelt om eiendomsmegling

Det har i flere hundre år blitt kjøpt og solgt eiendommer i Norge, men det var først i 1931 at den første eiendomsmeulingsloven ble vedtatt. Denne loven var snever og inneholdt ingen krav til utdanning, kun hvilke plikter eiendomsmegleren hadde ved gjennomføringen av et oppdrag (Bråthen & Solli, 2011, s. 11). På grunn av en mangelfull lov, trådte en ny lov i kraft allerede 1. januar 1939. I denne loven kom kravet om at en eiendomsmeulereksamen måtte bestås for å få autorisasjon til å drive med eiendomsmegling. Med et lovverk på plass bidro det til at bransjen ble mer seriøs og det faglige nivået økte.

Eiendomsmeulingsloven av 16. juni 1989 trådte i kraft 1. januar 1990. Denne loven var langt mer omfattende enn de to tidligere lovene. Dette hadde mye å gjøre med at det ble omsatt langt flere eiendommer i etterkrigstiden og frem til loven kom, enn det hadde vært gjort tidligere. Det var derfor viktigere å sikre kvaliteten blant eiendomsmeulernerne og bransjens omdømme enn noen gang tidligere. Det ble med denne loven stilt mye høyere krav til eiendomsmeulernerne og deres opplysnings- og undersøkelsesplikt (Bråthen & Solli, 2011, s. 14).

Dagens gjeldende eiendomsmeulingslov ble vedtatt i 2007 og trådte i kraft 1. januar året etter. Denne loven er i stadig omformulering og utvikling. Det var først i 1989 og 2007 at eiendomsmeulernerne fikk mer omfattende og detaljerte beskrivelser lover og regler å følge. Eiendomsmeulingsloven av 1989 og 2007 kom på bakgrunn av at bransjen ønsket å endre sitt dårlige rykte, i tillegg til at det skulle bli mer ordnede forhold rundt salg av fast eiendom (Bråthen & Solli, 2011, s. 11-16).

“En eiendomsmeuler skal sørge for at transaksjonen skjer på en sikker og trygg måte både for selger og kjøper” (Eiendom Norge, s.a.). Dette er bakgrunnen for dagens lovverk.

Eiendomsmegling er en bransje som stadig er under forandring. Ifølge Eiendom Norge (s.a.) sysselsetter Norske eiendomsmeglingsforetak ca. 5000 personer per dags dato, fordelt på eiendomsmeglere, ledelse og diverse støttefunksjoner. Det er derfor svært viktig at det foreligger en omfattende og tydelig lov som sikrer at eiendomsoverdragelsene blir gjennomført på en trygg og god måte for alle parter.

2.1.1 Krav for å bli eiendomsmegler

En av de vesentlige endringene fra lov om eiendomsmegling av 1989 til 2007 var krav til utdanning for eiendomsmeglere. For å bli eiendomsmegler i dag må man ta en 3-årig utdanning i eiendomsmegling på offentlig høyskole eller på BI (jf. emgll. kapittel 4), og bestå en eiendomsmeglereksamen. Etter endt bachelor kreves det to års praksis hvor man jobber som eiendomsmeglerfullmektig. Deretter kan man søke Finanstilsynet om Eiendomsmeglerbrev og kalle seg eiendomsmegler (Bråten & Solli, 2011, s. 35).

2.2 Off-market salg

Det er nødvendig å definere hva et off-market salg er for å forstå hva denne bacheloroppgaven handler om. Når vi omhandler begrepet off-market salg i denne bacheloroppgaven, vil det si salg av fast eiendom som skjer utenfor det åpne markedet. Selgeren har henvendt seg til en eiendomsmegler med ønske om å selge eiendommen. I en vanlig salgsprosess vil eiendommen bli lagt ut for salg på det åpne markedet, det produseres salgsoppdater og åpner opp for at alle kan legge inn bud ved ønske om kjøp. Det er denne siste prosessen som ikke skjer ved et off-market salg. Da vet gjerne eiendomsmegleren om potensielle kjøpere, som de enten har i sitt register, eller som de vet fra andre kilder at er interessert i en slik type eiendom som de nå har inngått et salgsoppdrag på. Eiendommen blir ikke lagt ut for salg for allmennheten, men megleren kontakter en kjøper han/hun mener vil være den rette for eiendommen. Det er altså eiendomsmegleren som formidler eiendommen til potensielle kjøpere, via sitt kontaktnettverk. Partene kommer til enighet om en pris og eiendommen selges uten at resten av markedet får innsyn i dette. Eiendomsmegleren har gjennomført oppdraget og krever provisjon og betaling for utlegg i forbindelse med dette på vanlig måte (NEF, 2017).

2.2.1 Utbredelsen av off-market salg

På bakgrunn av diverse mediasaker gjennom 2017, satte Finanstilsynet søkelys på problematikken som off-market salg av fast eiendom kan bidra til. De ønsket derfor å undersøke hvor utbredt slike salg var i Oslo og Akershus, samt hvilke rutiner foretakene hadde rundt slike salg. Undersøkelsen ble gjennomført hos 16 eiendomsmeglingsforetak, hvor de måtte sende inn diverse dokumentasjon over off-market salg, formidlingsjournaler for både off-market salg og vanlige salg m.m. gjennomført for perioden fra 1. januar 2015 til 27. oktober 2017. I følge rapporten som ble utarbeidet og publisert av Finanstilsynet 14.03.2018 kommer det frem at om lag 4,7% av det totale antallet formidlinger ble gjennomført off-market. Dette gjaldt alle type eiendommer, fra små leiligheter til næringsbygg. Resultatene viser at samtlige av foretakene ikke hadde tilstrekkelige rutiner for off-market salg før i 2017 (Finanstilsynet, 2018, s. 1-3).

2.2.2 Kopping

Kopping av eiendommer er en type salg som er nærliggende off-market salg og derfor relevant å nevne. Dette er salg av fast eiendom hvor alt er gjennomført på vanlig måte, og hvor det er annonsert visningsdag. I slike tilfeller er det i utgangspunktet lagt opp til at det skal kunne bli en budrunde og eiendommen blir testet i markedet. I stedet er det noen som vil prøve å få kjøpt eiendommen før visning, gjerne i frykt for at prisen skal bli veldig høy ved en budrunde. De legger da inn et bud direkte til selger i håp om at dette skal bli akseptert. Dette kalles for kopping. Budet må gå direkte til selgeren uten av megleren er involvert, da megleren ikke har anledning til å formidle bud med akseptfrist kortere enn første virkedag etter siste annonserte visning jf. forskrift om eiendomsmegling §6-3 3. ledd. Dette er en type salg som er mer utbredt enn off-market salg. Selgeren har ikke på forhånd bestemt seg for at dette skal skje, da de ikke vet interessen rundt eiendommen, men de tør ikke å si nei til budet som er stående. Faren er at en budrunde ikke vil eskalere og at selger derfor ikke vil oppnå samme pris som ved kuppforsøket.

2.2.3 Salgsoppgave

Kjøp og salg av fast eiendom til forbruker skal enten følge avhendingslova (avhl.) av 03.07.1992, eller bustadoppføringslova (buofl.) av 13.06.1997. Begge lovene regulerer rettigheter og plikter ved kjøp/salg av eiendom. Hvilken av lovene som skal brukes avhenger av om eiendommen er ferdigstilt eller ikke. Ved prosjektsalg følges buofl. da eiendommen

ikke er ferdigstilt (enten nybygg eller total ombygging), og kjøper skal derfor være sikret i større grad i forhold til garantier om ferdigstilling osv. Buofl. gjelder mellom entreprenør og forbruker, hovedformålet er å verne forbrukeren. Fast eiendom som er brukt selges etter avhl. og da som regel i den stand den er på salgstidspunktet.

Det som danner grunnlaget for en eiendomshandel er en skriftlig salgsoppgave. En salgsoppgave består av den selgende delen med fine bilder og beskrivelse av boligen, lovpålagte opplysninger, f.eks. kommunale opplysninger, tinglyste heftelser m.v. I tillegg til en beskrivelse av byggtekniske forhold og gjerne takst og egenerklærings skjema (Bråthen et al. 2011, s. 114-126). Jf. emgll. §6-7 skal "eiendomsmegleren sørge for at kjøperen før handel sluttet får opplysninger som denne har grunn til å regne med å få og som kan få betydning for avtalen". Strengt tatt jf. emgll. §6-7 er det ikke nødvendig å ha en salgsoppgave med bilder av eiendommen og den beskrivende teksten om standard og innhold.

I salgsoppgaven har både selger og megler en opplysningsplikt overfor kjøper, og kjøperen har en undersøkelsesplikt overfor eiendommen jf. avhl. §3-10. Ved et off-market salg via eiendomsmegler skal det utarbeides en salgsoppgave slik at kjøper får nødvendige opplysninger før handelen gjennomføres. Eiendomsmegler trenger ikke å skrive innsalgs tekst som standard, innhold og beliggenhet m.m., ettersom dette ikke er lovpålagt (Bråten et al. 2011, s. 114-126), men bransjenorm tilsier at det bør gjøres for å gi kjøperen mest mulig informasjon (Bransjenorm, 2014).

2.3 Bransjen

2.3.1 Bransjeorganisasjoner

NEF er et profesjonsforbund som arbeider for å ivareta eiendomsmeglernes rettigheter og fagkompetanse og for å kvalitetssikre arbeidene som blir gjort, samt styrke bransjens omdømme. Forbundet ble stiftet i 1932 og har i alle år vært et viktig talerør for bransjen. I følge NEF blir 80% av boligformidlingene gjennomført med en eiendomsmegler som er medlem (NEF, 2018, s. 11).

Finanstilsynet er et selvstendig myndighetsorgan som arbeider med å sikre at de lover og regler som er gitt av Stortinget, Regjeringen og Finansdepartementet blir fulgt (Finanstilsynet B, 2018). Eiendomsmeglere og foretakene er underlagt Finanstilsynet som også overvåker

markedet og sørger for at foretakene følger de lover og retningslinjer som foreligger til enhver tid. For å i det hele tatt kunne drive eiendomsmegling må foretaket ha tillatelse fra Finanstilsynet jf. emgll. §2-1 1. ledd og enhver person som skal kalle seg eiendomsmegler må ha eiendomsmeglerbrevet som utstedes av Finanstilsynet jf. emgll. §§4-1 1. ledd og 4-2 1. ledd.

2.3.2 Reklamasjonsnemnda for eiendomsmeglingstjenester

Reklamasjonsnemnda for eiendomsmeglingstjenester drives og eies av Eiendom Norge, Forbrukerrådet og Norges Eiendomsmeglerforbund. Reklamasjonsnemnda skal gi forbrukerne selger og kjøper en rimelig, rettferdig og hurtig løsning på tvister som har oppstått mot foretak eller advokat som driver med eiendomsmegling (Reklamasjonsnemnda for Eiendomsmeglingstjenester, 2018).

2.3.3 Bransjens omdømme

Eiendomsmeglerbransjen er en bransje som er utsatt for negativitet og det rår mange myter og spekulasjoner om meglere opptrer på redelig måte. Bransjen selv jobber hele tiden iherdig med å bedre omdømme, og det er derfor svært viktig at det finnes klare lover og regler for hvordan en megler skal opptre i ulike situasjoner. Eiendomsmeulingsloven er relativt fersk, da den nye loven ble trådt i kraft i 2007. Som nevnt tidligere har det vært lovverk rundt eiendomsmegling fra 1930-tallet, men det var først i 1989 det virkelig ble satt store krav til eiendomsmegleren og gjennomføringen av oppdragene (Bråthen et al. 2011, s. 10-16). Før denne loven kom på plass var det så å si "fritt vilt" i meglerbransjen, og dette tror vi er mye av grunnen til at bransjen har/har hatt et såpass dårlig rykte som den har. Det vil ta tid å endre folks oppfatning, samtidig som det hele tiden vil oppstå nye situasjoner som lovverket ikke dekker. Det er umulig å konstant være beredt for alt, men bransjeorganisasjonene innen eiendom gjør en viktig jobb for å bedre bransjens omdømme.

I følge Geir Gustav Hantveit, tidligere leder i Krogsvveen, handler eiendomsmegling "egentlig bare om tillit og omdømme" (Apeland, 2010, s. 91). Han mener at man er helt avhengig av at folk stoler på dem som eiendomsmevlere for at en selger skal ønske å selge det mest verdifulle man eier via dem. Det dreier seg både om kompetanse, men også det å vise at du er oppriktig opptatt av å hjelpe selgeren, være engasjert og virkelig gi det man kan for å gjennomføre salget på en best mulig måte. Alle disse tingene handler om tillit, mener Hantveit (Apeland, 2010).

Off-market salg er ikke direkte nevnt i eiendomsmeglingsloven, og det blir derfor ofte en vurderingssak hva som vil være tillatt og ikke. Eiendomsmeglere skal til enhver tid følge eiendomsmeglingsloven §6-3 om god meglerskikk, som sier at eiendomsmegleren skal vise omsorg for begge parter. Det viser seg dog i flere off-market salg, at eiendomsmegleren har kjent kjøperen, som ofte er en utbygger/utvikler eller en som lever av kjøp og salg av eiendom, en spekulant. Det som blir problematisk her er at det er tvilsomt om megleren klarer å gjøre det beste for selgeren. Dette kan da igjen tære på tillitten og svekke omdømme, både til megleren, foretaket og bransjen. I etterkant av “Boligbobla” ble mange negative medieoppslag, og bransjen selv må være med på å bygge opp igjen det dårlige ryktet. Meglerne som har opptrådt uredelig her, har ikke fulgt god meglerskikk, og de har gjennomført saker som i utgangspunktet ikke har tålt medias overskrifter i etterkant.

Kjøp og salg av eiendom er noe som engasjerer de fleste. Ca. 80% av alle nordmenn eier sin egen bolig i dag, og hele 98% eier en bolig i løpet av sitt liv (Eiendom Norge, 2018). Dette er stor forskjell sammenlignet med Europa for øvrig hvor det er mye vanligere å leie fremfor å eie, spesielt i de landene som vi anser som rike (Langberg, 2016). Da er det klart at mediasaker som omhandler akkurat dette vil berøre mange. Indirekte gjelder dette alle som eier en eiendom, og man blir derfor skeptisk til om en eiendomsmegler kan gjennomføre et salgoppdrag bedre enn man kan selv. Bransjen må ikke legge opp til at selgere velger selgeselv løsninger fremfor en megler.

2.4 Eiendomsmeglingsloven

2.4.1 Lovens formål

Alle eiendomsmeglere i Norge er underlagt eiendomsmeglingsloven (jf. emgll. kap. 4). Det er denne loven som danner grunnlaget for kjøp og salg av eiendom via eiendomsmegler.

Eiendomsmeglingslovens formål er klart definert i §1-1, og sier følgende: “Lovens formål er å legge til rette for at omsetning av fast eiendom ved bruk av mellommann skjer på en sikker, ordnet og effektiv måte, samt å legge til rette for at partene i handelen mottar uhildet bistand.” I §1-1 kommer det klart frem at eiendomsmegleren skal gi begge parter råd og hjelp i like stor grad før, underveis og etter handelen. Dette kommer også klart frem i §6-3 som omhandler god meglerskikk. Første avsnitt sier følgende: “Oppdragstaker skal i sin virksomhetsutøvelse opptre i samsvar med god meglerskikk med omsorg for begge parter

interesser. Oppdragstaker må ikke opptre på noen måte som er egnet til å svekke tilliten til oppdragstakerens integritet og uavhengighet”.

2.4.2 Mellommannen

Rollen som mellommann er et mye omtalt begrep når man snakker om eiendomsmegling. En eiendomsmegler er en mellommann mellom to parter, kjøper og selger av en fast eiendom. En mellommann skal “legge til rette for at partene i handelen mottar uhildet bistand” (emgll §1-1.). Det stilles flere krav for at en megler skal kunne oppfylle sin rolle som mellommann. Først og fremst skal man opptre som en tredjepart og ikke som en del av selve avtalen. Når handelen er gjennomført er også avtalen og forholdet til oppdragsgiveren avsluttet. I tillegg skal megleren kunne inngå avtaler med begge partene i avtalen på senere tidspunkt (Bråthen et al. 2011, s. 21).

2.4.3 God meglerskikk

Eiendomsmeglingsloven §6-3 danner grunnlaget for alle de ulike stadiene innenfor eiendomsmegling, den blir spesielt viktig ved et off-market salg. For selgers del vil han eller hun gjerne oppnå høyest mulig salgspris, men det er ikke nødvendigvis at det oppnås ved å selge off-market. Eiendomsmegleren må derfor vurdere dette oppdraget helt objektivt og utvise god meglerskikk og rådgi selger på best mulig måte. Selv om megleren ser at et raskt salg kunne vært attraktivt for han/hun personlig, er det selgeren som skal hensyntas i denne saken.

Et annet avsnitt av §6-3 omhandler rådgivning ved kjøp og salg av fast eiendom. Loven sier at man skal gi uhildet hjelp med omsorg for begge parters interesser. Ved off-market salg er man ikke unnlatt å følge denne paragrafen. Det kan være vanskelig å finne balansegangen og klare å rådgi begge parter like godt. Samtidig er det viktig at kjøper og selger føler at de blir ivaretatt og behandlet likt. Begrepet omsorg for begge parter betyr i praksis at megleren skal jobbe for at oppdraget blir gjennomført på best mulig måte, og ikke på forhånd bestemme seg for hvordan resultatet til slutt skal bli, for eksempel hvem som skal ende opp med å få kjøpt eiendommen. Dette er spesielt viktig når det kommer til off-market salg, da megleren skal oppnå best mulig resultat (salgspris) og ikke sikre en bekjent å få tilslag på en eiendom til en gunstig pris.

Loven om god meglerskikk er satt og bestemt, men samtidig vil det når det kommer til lovverk, alltid være åpent for tolkninger. Hvordan loven vurderes og tolkes vil forandre seg med tiden. Det vil hele tiden oppstå nye situasjoner og tjenester som tilbys. Det må derfor hele tiden vurderes hvordan man skal håndtere dette i forhold til å utøve god meglerskikk, og for mange meglere kan det være problematisk.

2.4.4 Egenhandel

Som en del av det å opptre som mellommann, ligger det til grunn at man selv ikke skal ha en egeninteresse i oppdraget man skal formidle, jf. emgll. §5-3 og §5-4. I “Boligbobla” omtaler de nettopp slike saker. Dokumentaren omtaler flere lignende saker hvor eiendomsmegleren i ettertid har måtte forklare seg om disse salgene har foregått på en redelig måte. Megleren som fikk mest omtale var Jens Christian Killengreen som ved flere anledninger solgte eiendommer med stort potensiale til utbyggere/utviklere han hadde kjennskap til, for å få resalget på disse eiendommen. På denne måten tjente han “dobbel” på salget. Spørsmålet som ble stilt i ettertid er om megleren gjorde det beste for sine oppdragsgivere, nemlig selgerne.

En spesiell sak ble senere tatt opp i retten med spørsmål om eiendomsmegleren har opptrådt i tråd med “god meglerskikk” (Oslo tingrett, 2017). Retten mente at Killengreen ikke hadde gjort det og at han hadde en egeninteresse i saken. Saksøker fikk medhold. Killengreen og hans foretak ble dømt til å betale erstatning på 4,5 millioner kroner til de opprinnelige selgerne (Oslo tingrett, 2017). Dommen har midlertidig blitt anket. Dette er et tegn på at oppdragsgiverne og eiendomsmeglerne har en ulik oppfatning om hva “god meglerskikk” omhandler og hvordan en slik sak skal gjennomføres. Selgeren mente i denne saken at hun i større grad burde blitt rådet om å legge eiendommen ut for salg på det åpne markedet.

Om en megler kommer over en eiendom han/hun ser et stort potensiale i, er det viktig å fortsatt opptre i den rollen man er der for, nemlig mellommann. Mange meglere kjenner opptil flere profesjonelle utbyggere/utviklere og eiendomsspekulanter, det kan da være fristende å tipse dem om denne eiendommen og overbevise selger om at det vil bli en god avtale å selge rett til dem. Det kan også oppstå andre tilfeller hvor megleren kommer over en type eiendom han/hun vet en venn eller bekjent ønsker. Det er viktig at megleren ikke blander rollene sine her. Det er slike salg bransjen vil ha begrenset og det er derfor kommet med strenge retningslinjer omkring dette.

2.4.5 Taushetsplikt

Jf. emgll §3-6 har eiendomsmegler taushetsplikt overfor “uvedkommende” om de som en del av sitt arbeid får vite om noens personlige forhold. Et eksempel kan være selgers bakgrunn for å selge. I prinsippet har ikke megler lov til å uttale seg om dette ettersom det angår selgers personlige forhold. Om en selger ønsker å selge off-marked, kan det være fordi man ønsker diskresjon, og da er det spesielt viktig at megler oppfyller dette kravet.

2.5 Provisjonsbasert yrke

De aller fleste eiendomsmeglere lever av provisjonslønn. Flere har en fast grunnlønn, men hovedinntekten er som regel basert på provisjon (personlig kommunikasjon, 15.03.18). Desto flere eiendommer megleren selger og desto høyere pris han/hun får for objektet, desto høyere provisjon sitter megleren igjen med. Meglerne får deretter en gitt prosent av provisjonen etter at mva. er trukket fra. Lønnsmodellen er individuell både fra foretak til foretak og megler til megler. Dette gjør at hver og en må jobbe hardt for å ha til livets opphold. Dette fører til at yrket er mer konkurranseutsatt enn mange andre som har fast lønn. Mange vil kunne bli fristet til å ta en snarvei for å tjene mest mulig.

Ved off-marked salg kan meglers avlønningssystem/provisjon ses på som problematisk. Det som er problematisk er at det fra foretakets side er lagt opp til at megleren selv må jobbe for å skaffe oppdrag som fører til lønn, samtidig som megleren må vurdere sin egen moral i situasjonen. Selgeren har gjerne en god tillitt til megleren, og det gir dermed megleren en mulighet til å kunne presse selger til å selge dersom hjemmelshaveren er i en sårbar og/eller spesiell situasjon. Megleren står i et etisk dilemma, hvor meglers moral vurderes sterkt (Finanstilsynet A, 2018).

2.6 Norges Eiendomsmeglerforbunds retningslinjer

Etter stort fokus på off-marked salg sommer/høst 2017 ble det 11. november 2017 utarbeidet retningslinjer av Norges Eiendomsmeglerforbund. Alle eiendomsmeglere som er medlem i NEF er forpliktet til å følge disse retningslinjene. Etter mye negativ omtale i media forsto NEF at noe måtte gjøres. Etter flere uttalelser kom de frem til retningslinjene som sier klart ifra hvordan en eiendomsmegler skal opptre i et off-marked salg av fast eiendom.

2.6.1 Hovedpunktene i retningslinjene

Åpen markedsføring som hovedregel - I punkt 1 kommer det frem at man bør anbefale kunden å legge ut eiendommen på det åpne markedet. Off-marked salg kan brukes kun i spesielle tilfeller. Dersom en selger er i en sårbar situasjon skjerpes eiendomsmeglerens omsorgs- og rådgivningsplikt enten eiendommen selges i det åpne markedet eller off-market.

Der selger ønsker å selge off-market - Dersom en selger ønsker å selge en eiendom off-market må eiendomsmegler gi informasjon om ulemper og konsekvenser ved å selge en eiendom off-market. Eiendomsmegleren må også redegjøre for selger om at man ikke oppnår markedspris for eiendommen.

Oppdragsavtale og salgsoppgave - Ved et salg off-market skal det foreligge en skriftlig oppdragsavtale jf. emgll §6-4. For kjøpers del skal eiendomsmegler innhente opplysninger og lage salgsoppgave jf. emgll §6-7 på samme måte som ved en eiendom som selges på det åpne markedet.

Prisfastsettelse - Prissettingen av eiendommen skal være basert på en faglig vurdering og befaring av eiendommen. Prisfastsettelsen skal kunne dokumenteres.

Hvitvasking - Eiendomsmegler må gjøre en ekstra risikovurdering etter hvitvaskingsreglementet som eiendomsmegler er underlagt, både når det gjelder kjøper og selger.

Dokumentasjon - Eiendomsmegler må kunne dokumentere at det er gjennomført/gjennomgått rådgivning til kunden, salgsstrategi og prisfastsettelsen.

2.6.2 Hvordan skal retningslinjene følges

I retningslinjene kommer det svært klart frem hvordan en eiendomsmegler skal gå frem, dokumentere ol. alt fra oppdragsinngåelse, prissetting, hvitvasking m.m. dersom en selger ønsker å avhende sin eiendom off-market. Det er vanskelig å kontrollere om retningslinjene følges ved alle eiendommene som omsettes off-market. Ved en eventuell kontroll fra Finanstilsynet ol. vil en eiendomsmegler som har omsatt eiendom off-market stille svakt dersom retningslinjene ikke er fulgt. I tillegg har de ulike foretakene interne sakskontroller, både av fagansvarlig på kontoret og fagavdelingen i kjeden, hvor sakene gjennomgås fra A til

Å. Her vil mangler ved off-market salg kunne bli oppdaget. Man kan raskt trekke en konklusjon om at det lønner seg å følge retningslinjene for enhver megler.

Administrerende direktør i NEF, Carl O. Geving sier følgende om de nye retningslinjene:

Retningslinjene klargjør grensene for salg «off-market», og tydeliggjør eiendomsmeglers rolle og ansvar som rådgiver og selgers risiko ved salg «off-market». Dette vil bidra til en tryggere handel, og tillit til at eiendomsmegleren gir uavhengige råd som sikrer forbrukerens interesser.

2.7 Finanstilsynets brev

I tillegg til NEFs retningslinjer, kom Finanstilsynet den 14.03.18 med et brev til eiendomsmeglingsbransjen, som inneholder nye retningslinjer ved gjennomføring av off-market salg av eiendomsmegler. “Salg av eiendom gjennom megler, uten ordinær annonsering og budrunde, kan utfordre tilliten til eiendomsmeglerens integritet og uavhengighet, særlig i de tilfellene hvor samme eiendom blir videresolgt til en vesentlig høyere pris kort tid etter” (Finanstilsynet A, 2018). Dette brevet kom på bakgrunn av undersøkelsen referert i punkt 2.2.1. Finanstilsynet fant at det var store mangler rundt mange av formidlingene. Spesielt var rådgivningen svært mangelfull, og det var kun i noen få tilfeller hvor man så at eiendomsmegleren hadde gitt skriftlig og tilstrekkelig informasjon om risikoen ved å selge eiendommen uten å legge den ut på det åpne markedet.

Retningslinjene i brevet bygger i stor grad oppunder det lovverket som eiendomsmeglere i dag har å forholde seg til. Det blir blant annet presisert at megler skal opptre med “omsorg for begge parters interesser” (Finanstilsynet A, 2018). Dette følger allerede av emgll. § 6-3 første ledd, men mye tyder på at Finanstilsynet her mener at denne ikke har blitt godt nok fulgt opp og trenger derfor å presisere viktigheten av bestemmelsen.

Dersom et salg skal gjennomføres off-market, må selgers særlige behov, for eksempel ønske om diskresjon, vurderes løst på andre måter enn å selge off-market. I brevet påpekes også viktigheten av at selger har blitt godt nok informert med risikoen ved å selge off-market og at eiendomsmegleren derfor må være ekstra oppmerksom på emgll. § 1-1 om sikker eiendomsmegling. De påpeker også at megleren ikke må nøye seg med å kun kontakte en

interessent til eiendommen, men tilby den til flere, i håp om at det da vil bli en budrunde. Selger må være ekstra oppmerksom på at han eller hun kunne ha oppnådd en høyere pris på eiendommen om den hadde blitt lagt ut for salg på det åpne markedet. Alt i forbindelse med salget skal dokumenteres, samt rådene og advarselen om å selge eiendommen off-marked.

Re-salg av eiendommen via samme eiendomsmegler er noe Finanstilsynet ser store betenkeligheter rundt. Den vissheten megleren har om at han mest sannsynlig får re-salget på eiendommen om en spesiell kjøper, gjerne en god kunde av meglerne, får tilslaget på eiendommen, vil kunne være med å påvirke meglerens rolle som mellommann. Dernest vil det kunne svekke tilliten til megleren om publikum forøvrig får mistanke om at dette har skjedd.

Brevet inneholder mange av momentene som NEFs retningslinjer også har, herunder rådgivning om salgsmåte, dokumentasjon og gjennomføring av off-marked oppdraget. Brevet avsluttes med: “Finanstilsynet forutsetter at nødvendige endringer i tråd med ovennevnte retningslinjer implementeres i foretakets risikostyring- og internkontrollsystemer”.

2.8 Prisfastsettelse av eiendom

Å sette riktig prisantydning på en eiendom er noe av det viktigste og vanskeligste en eiendomsmegler foretar seg overfor selgeren. En prisantydning skal gjenspeile den tekniske verdien og markedsverdien av bygninger og lignende på eiendommen. Prisantydningen skal settes til en sum som selger aksepterer, ellers blir det såkalt “lokkeprising”. Prisantydning blir satt ut fra eiendomsmeglers formening, etter en gjennomført befaring av eiendommen, selgers forventning/aksept og en eventuell takstmann som har uttalt seg om pris. En prisantydning skal settes ved at det er to faglige personer, gjerne en eiendomsmeglere og/eller takstmann, som har diskutert prisen og blitt enige. Deretter må selger akseptere denne som prisantydning av eiendommen (Eiendom Norge, 2016).

Som et ledd i prisfastsettelsen benytter eiendomsmeglere seg aktivt av tjenesten Eiendomsverdi med omsetningshistorikk og diverse fakta om eiendommen, samt oversikt over sammenlignbare salg i området. Ellers må megleren bedømme hvert enkelt objekt ut i fra standard, størrelse på tomt og bygningsmasse, beliggenhet og eventuelle særskilte forhold

som kan påvirke prisen enten positivt eller negativt, som for eksempel privat vann/avløp, servitutter og lignende (Eiendom Norge, 2016).

For at en eiendomsmegler skal kunne være helt sikker på at eiendommen blir solgt for rett pris, må eiendommen legges ut på det åpne markedet, da det til syvende og sist er markedet som bestemmer hva eiendommen er verdt. Der har alle tilgang og prisen vil dermed gjenspeile seg i hva markedet er villig til å betale for eiendommen.

Om en eiendom skal bli solgt off-market, har man ikke denne muligheten og det er vanskelig å si om eiendommen har oppnådd markedspris. Eiendomsmegleren må derfor i off-market salg være ekstra sikker på at rutinene rundt prisfastsettelse er korrekte og at megler kan gå “god” for salgssummen. Finanstilsynet mener at en eiendom som blir solgt off-market må antas å få en lavere pris enn om den hadde blitt solgt på det åpne markedet (Finanstilsynet 2018).

2.9 Oppsummering av teori

I denne delen har vi belyst ulike perspektiv innenfor vårt tema som vil være med på å gi et tydeligere svar på konklusjonen. Eiendomsmegling har ikke veldig mye teori å forholde seg til utover lovverket og de retningslinjene som er kommet fra bransjeorganisasjonene selv den siste tiden.

Hovedelementene fra teorien belyser hvor sterkt emgll. §6-3 god meglerskikk står, og hvor viktig det er at meglerne følger denne for å kunne gjennomføre et salg på en god måte. Dette er det eneste som i loven forteller noe om hvordan en eiendomsmegler skal opptre ved et eiendomssalg. Dette vil også gjelde salg off-market. Det er her det svikter i de sakene som har blitt omtalt mest i media, megleren har ikke tatt hensyn til begge parter.

I tillegg er prissetting og dokumentasjon viktige elementer som det foreligger retningslinjer rundt. Megleren skal ifølge retningslinjene sørge for å dokumentere alt av kommunikasjon i et off-market salg, og da spesielt advarselen som er gitt til selgeren om å gjennomføre salget på denne måten.

3.0 Metode

I denne delen presenterer vi metoden vi har benyttet oss av ved vår undersøkelse, for å kunne få svar på vår problemstilling. Kort fortalt blir metoden fremgangsmåten for å gjennomføre undersøkelsen. Spørsmålet vi skal besvare er vår problemstilling:

Hvordan kan et off-market salg gjennomføres i tråd med god meglerskikk?

Vår problemstilling er et samfunnsvitenskapelig spørsmål, og vi har derfor benyttet oss av en samfunnsvitenskapelig metode. “Samfunnsvitenskapelig metode er hvordan vi går frem for å hente inn informasjon om virkeligheten, og hvordan vi analyserer for å finne ut hva denne forteller oss” (Johannessen, Tufte & Christoffersen, 2010, s. 401).

3.1 Valg av forskningsmetode

Når man skal gjennomføre en forskning står man mellom to tilnæringsmetoder, kvantitativ og kvalitativ metode. Kvantitativ metode vil si å gå bredere ut og ikke like mye i dybden. Her vil man ha mange flere informanter som gjerne samles inn via et spørreskjema.

Kvalitativ metode går i større grad enn kvantitativ i dybden på temaet. Målet med en kvalitativ forskningsmetode er å komme inn på personene som er i den målgruppen som er aktuell for tema og problemstilling (Johannessen et. al. 2010. s. 103).

Vi har i denne oppgaven valgt en kvalitativ tilnærming på bakgrunn av at vi ønsker å gå grundigere til verks ved å innsamle mye data fra få informanter, og i større grad få de gode og dype svarene, fremfor hva en kvantitativ undersøkelse med for eksempel et spørreskjema ville gitt oss. Med en slik type undersøkelse ville vi fått en mer generell oppfatning. Vi mener at vi med dette temaet trenger å være i direkte dialog for å få svar på det vi lurer på. Ved en direkte samtale har man muligheten til å stille oppfølgingsspørsmål eller be om utdypelse om noe skulle være uklart. Ved en kvantitativ undersøkelse ville vi ikke hatt muligheten til å oppsøke intervjuobjektene på nytt, og derfor også kunne gå glipp av nødvendig informasjon.

3.1.1 Valg av forskningsdesign

Etter at vi kom frem til vår problemstilling og tilnæringsmetode, måtte vi velge et forskningsdesign, for å komme frem til hvordan det er mulig å gjennomføre undersøkelsen fra start til slutt. Valget vårt falt på fenomenologisk design, som for vår del vil si å utforske

eiendomsmeglernes erfaringer og forståelse av fenomenet off-market. Målet med dette designet er å få økt forståelse og innsikt i våre informaners syn og tanker om temaet (Johannessen et al. 2010. s. 82-83).

Ved intervju av våre informanter har vi valgt å gjøre dette ansikt til ansikt. Dette for i størst mulig grad å kunne få en god flyt i samtalen og dermed de gode svarene. Vi vet at om man først snakker løst og ledig om temaet, vil de dypere svarene lettere komme etter hvert. Det vil også her være lettere å stille de oppfølgende spørsmålene vi trenger, og tilpasse spørsmålene underveis i samtalen.

En potensiell utfordring ved å gjennomføre en kvalitativ undersøkelse med fenomenologisk design, er å skape tillit. Mange vil kunne være redde for å gi helt ærlige svar, i frykt for at det skulle slå tilbake på dem. Informantene er selvfølgelig 100% anonyme, men tilliten må likevel bygges for at vi skal få de ærlige og ufiltrerte svarene. Samtidig vil ikke en samtale med to ulike informanter bli helt like, og det kan bli utfordrende å sammenligne svarene vi får. Hadde vi gjennomført en kvantitativ undersøkelse ville sammenligningsgrunnlaget vært større.

Vi har tatt en test laget av Personvernombudet for forskning, NSD – Norsk senter for forskningsdata AS. Vi kom frem til at det ikke var nødvendig å melde inn denne oppgaven, da all informasjon vi innhenter ikke er personopplysninger i noen form eller som kan spores tilbake.

Alle personopplysninger som kommer frem i intervjufasen vil bli behandlet konfidensielt, og vil kun bli benyttet til denne bacheloroppgaven. Som deltaker i denne undersøkelsen er man 100% anonym. Det vil kun være bacheloroppgavens to forfattere som får tilgang til innsamlet data.

3.2 Utvalgelse av våre informanter

3.2.1 Kriterier

For vår forskningsdel er det vesentlig at våre informanter har erfaring med å omsette fast eiendom. Enten via mange år i bransjen eller få år men med høyt aktivitetsnivå. Vi tenkte dette ville føre til at samtlige av våre informanter hadde gjennomført et salg off-market eller

at de hadde synspunkter vedrørende temaet. Vi har derfor lagt eiendomsmeglers erfaring som et kriterie for vår utvelgelse av informanter.

3.2.2 Utvalgsstørrelse

Å komme frem til antall informanter som skal intervjues velges ut i fra hvor omfattende problemstillingen er og hvordan man skal samle inn dataene. Ved intervju mener Kvale og Brinkmann (Johannessen et. al. 2010, s. 104) at man skal gjennomføre intervjuer helt til forskeren ikke får innhentet ny informasjon fra informantene. I vårt tilfelle blir dette i det meste laget. Vi har derfor avgrenset dette, til å gjelde 6 informanter. Vi ønsker ikke at antall informanter skal gå på bekostning av kvaliteten på vår forskning. For vår del hadde det ikke vært praktisk mulig å gjennomføre flere intervjuer, både hva har seg mengde data vi får fra informantene, men også tidsbruken x-antall intervjuer tar. Vi føler også at det er begrenset hvor mye ny informasjon vi ville fått om vi skulle intervjuet enda flere (Johannessen et. al. 2010. s. 104).

3.2.3 Utvalgsstrategi

Vi har gjennomført en strategisk utvelgelse av informanter og har valgt eiendomsmeglere fra vårt distrikt som vi vet har omsatt fast eiendom off-market, i tillegg til eiendomsmeglere som vi vet har erfaring i bransjen. Vi har benyttet oss av en strategisk utvelgelse. Da vi gjennomførte det utvalget, tenkte vi gjennom hvilke eiendomsmeglere som vi vet har god erfaring og antagelig derfor har solgt eiendom off-market (Johannessen et. al. 2010. s. 111).

3.2.4 Rekruttering av informanter

Vi har identifisert våre informanter via strategisk utvalg (nevnt under utvalgsstrategi), via personlig rekruttering. Den personlige rekrutteringen besto av å ringe og sende mail til de ulike eiendomsmeglerne som innfridde vårt kriterium om erfaring. Vi hadde en løpende dialog på når og hvordan intervjuet skulle gjennomføres. Bakgrunnen for at vi rekrutterte på denne måten var å få flest mulig til å delta i vår forskning på riktig grunnlag (Johannessen et. al. 2010. s. 113).

Vi har valgt å ta kontakt med meglere i ulike foretak for å se om det kan være ulik praksis fra foretak til foretak.

3.2.5 Intervjuguide

For at vi skulle ha et utgangspunkt for våre intervjuer, var det nødvendig å gjøre disse semistrukturerte med en overordnet plan. Dette for at vi i størst mulig grad skulle få data til å besvare problemstillingen vår. Vi utarbeidet derfor en intervjuguide. En intervjuguide er en liste over tema og generelle spørsmål som vi ønsker svar på i løpet av intervjuet (Johannessen et. al. 2010, s. 139).

Intervjuguiden begynner med en innledende del med fakta- og introduksjonsspørsmål hvor vi har som formål å bli kjent med informanten, og for å få en myk start på intervjuet. Vi har presentert vår problemstilling og formål med intervjuet. Hoveddelen vår består av nøkkelspørsmål om eiendomsmeglerens erfaring, meninger og synspunkter om off-market salg, i tillegg til rutiner og drøfting rundt retningslinjene. Avslutningsvis fikk informanten mulighet til å tilføye og komme med en avsluttende kommentar. Intervjuguiden vår er vedlagt som vedlegg nr. 1.

3.2.6 Gjennomføring og setting

Ved gjennomføringen av intervjuene måtte vi først og fremst ta stilling hva slags innsamlingsmetode vi skulle benytte oss av. Alternativene stod mellom telefonintervju, ansikt-ansikt eller om vi skulle sende spørsmålene pr. mail. Det er ulike fordeler og ulemper ved de ulike metodene. Ansikt-ansikt ville helt klart være den metoden som ville ta lengst tid, men samtidig åpner den opp for å ha en bedre dialog, da man kan dra nytte av kroppsspråk. Vi følte at vi i større grad fikk forklart hva vårt tema omhandler, om vi kunne ha en dialog ansikt til ansikt, spesielt fremfor å sende spørsmålene våre på mail. Vi mener at det da ville kunne oppstått flere misforståelser enn ved direkte dialog. Telefonintervju var også et alternativ, men vi mente vi ville få bedre flyt i samtalen ved å holde det ansikt til ansikt.

I tillegg følte vi at informantene ville få større tillit til oss, da de møter oss personlig og vet hvem vi er. På samme måte ville intervjuene gjennomføres på en mer naturlig og avslappende måte. Å sende intervjuene på mail ville spart oss for tid, da vi hadde sluppet å møte opp og gjennomføre selve intervjuet, samtidig som at vi ville fått skriftlig svar tilbake. Likevel fryktet vi at vi med denne metoden ikke ville fått like utfyllende svar, da det krever mer av informanten å formulere seg skriftlig fremfor en muntlig samtale. I tillegg var vi redd for at vi ikke kom til å få svar på akkurat det vi lurte på. Vi erfarte at ved å gjennomføre intervjuene

ansikt til ansikt, delte informantene historier og erfaringer som vi mest sannsynlig heller ikke ville ha fått ved annen gjennomføring. Dette på grunn av at den åpne samtalen førte til digresjoner, men som vi i stor grad har hatt nytte av i analysearbeidet.

Vi avtalte så tid og sted for intervjuene og la opp til at informantene selv fikk velge når og hvor dette skulle skje. Dette for at de skulle føle at de var i trygge omgivelser, samtidig som at vi ikke ville velge et sted som kunne være vanskelig og tidkrevende for dem å oppsøke (Johannessen et. al. 2010, s. 142).

Vi vurderte i forkant av gjennomføringen av intervjuene om vi skulle sende ut intervjuguiden på forhånd via mail. Fordelen med dette ville vært at informantene kunne vært forberedt på hva de skulle bli spurt om og ha noen tydelige svar klare. Vi så likevel på dette som en større ulempe en fordel, da informantene også vil ha muligheten til å tenke seg om før intervjuet og mer eller mindre planlegge et svar. Med dette var vi redd vi ville få retusjerte svar og ikke utsagn som kom naturlig. Informantene ville hatt muligheten til å si det som er mest "korrekt" og kanskje ikke like mye impulsivt og ærlig som vi ønsker oss.

Under intervjuet gjennomførte vi lydopptak. Dette for at vi skulle ha muligheten til å holde en god dialog og ikke måtte være opptatt av å notere underveis. Vi mener at vi på denne måten var i bedre stand til å følge med og stille relevante oppfølgingsspørsmål kontinuerlig ved behov. I tillegg vil også informanten i større grad føle at han/hun blir lyttet til. I ettertid behandlet vi lydopptakene, transkriberte de og sensurerte sensitiv informasjon som navn osv. I ettertid slettet vi opptakene. Dette er for at all informasjon og alle informanter skal være anonyme og ikke mulig å spore tilbake til.

Deretter gikk vi nøye gjennom transkriberingene og markerte det som var av relevant informasjon og som ville bidra til å svare på vår problemstilling. Vi sammenlignet svar fra de ulike informantene og fant både likheter og ulikheter.

3.3 Undersøkelsens validitet og reliabilitet

Ved gjennomføring av en undersøkelse er det ønskelig at undersøkelsen skal være pålitelig og troverdig for å kunne representere sannheten for andre (Johannessen et. al. 2010, s. 229).

3.3.1 Reliabilitet

Reliabilitet er pålitelighet, og knytter seg til undersøkelsens data. Vi mener at vår undersøkelse innehar reliabilitet ved at vi viser hvordan undersøkelsen vår er gjennomført i kapittel 3 om metode.

3.3.2 Validitet

For å vurdere kvaliteten på undersøkelsen er det viktig å vurdere undersøkelsen vi har gjort, og finne ut av om man kan stole på de funnene som foreligger (Johannessen et. al. 2010, s. 230). Det er to forskjellige måter å måle validiteten på, herunder begrepsvaliditet (troverdighet) og ekstern validitet (overførbarhet).

Vi må vurdere om man ville fått de samme svarene på ny om noen andre hadde gjennomført en lignende undersøkelse. Det er ikke pålitelige. Dette fordi vi har intervjuet et knippe av Norges eiendomsmeglere. Andre meglere kan ha andre meninger, og det er til en viss grad noe tilfeldig hvilke meninger de man intervjuer har. Likevel føler vi at vi har fått en del ulike svar, som vi tror representerer bransjen relativt godt. Informantene kan ha holdninger og meninger som kan endre seg i takt med endringene i erfaring og situasjoner som oppstår i bransjen. På et senere tidspunkt vil informanten kunne svare annerledes. Kravet til etterprøvnbarhet er dermed ikke positivt.

Vi føler at funnene våre er troverdige og vil gi et visst innblikk i bransjens meninger og holdninger rundt temaet. Dette på bakgrunn av at vi har blitt fortalt reelle historier om diverse off-market salg. Vi hadde gjennom alle intervjuene en god dialog som vi mener bygger oppunder troverdigheten.

3.4 Feilkilder

Temaet vi skriver om er følsomt for mange meglere, da vi skriver om deres rolle som mellommann. De kan fort føle at vi er ute etter å ta dem, da vi nevner saken som har vært vårt utgangspunkt til oppgaven. Dette kan føre til at meglerne ikke har vært så ærlige som de egentlig burde ha vært. I kjølvannet av dokumentaren kan det være at flere meglere har tenkt over sin egen praksis, og kanskje funnet ut at ting ikke alltid er gjort helt etter boka. Vi har vært nøye med å forklare at informantene er 100 % anonyme i undersøkelsen og håper at de vil være ærlige med oss.

4.0 Funn og analyse

I denne delen skal vi ta for oss våre funn og gjennomføre en analyse av våre innsamlede data. Vi har drøftet funnene våre fortløpende i de ulike underkapitlene. Funnene skal bidra til å besvare vår problemstilling:

Hvordan kan et off-market salg gjennomføres i tråd med god meglerskikk?

Alle aspektene ved eiendomsmegling har utspring i emgll. §6-3 god meglerskikk. Dette danner grunnlaget for hele denne oppgaven, også for våre funn og analyse.

4.1 Å selge off-market

4.1.1 Eiendomsmeglernes tanker om å selge off-market

Ryktet for bransjen kan bli frynsete ved off-market salg, det har vi spesielt sett etter “Boligbobla” på Brennpunkt. Flere av informantene nevner at deres største betenkeligheter rundt det å selge off-market handler om bransjens omdømme. 2 av informantene mener at meglere ikke må ta sjansen med å selge off-market, da bransjen allerede har et negativt omdømme. Informant 3 nevner hvitvasking av penger som en bakdel av det å selge off-market da man gjerne ikke blir kjent med kjøper/selger på samme måte som ved et ordinært salg.

Vi ser i våre funn at det er stor variasjon i forhold til hvordan de ulike eiendomsmeglerne stiller seg til det å selge eiendom off-market. Flere av de sier så og si blankt nei til å selge off-market, men noen mener at dette kan være en god løsning i enkelte tilfeller. Disse mener at det handler om å være et medmenneske og se an hver enkelt situasjon. Man skal selvfølgelig følge lover og retningslinjer som er gitt, men det må være lov til å bruke eget hode oppi det hele.

Informant 2 er den som tydeligst sier at det ikke vil være aktuelt å ta på seg oppdrag som skal selges off-market. Vedkommende mener at det er så stor risiko ved å gjøre dette og ønsker ikke å sette seg i en posisjon hvor det kan komme klager i etterkant. han/hun er redd for at selger etter salget skal kunne komme å klage på prosessen, spesielt om eiendommen blir solgt på nytt kort tid etterpå til en langt høyere pris. Grunnregelen er å ikke ta på seg slike oppdrag, for da vil man unngå eventuelle problemer i ettertid.

Dokumentaren “Boligbobla” har samtlige av informantene fått med seg. De mener det er svært synd at noen få ødelegger for bransjen og alle de som gjør en god jobb, i så stor grad. Samtidig mener flere at det i alle bransjer vil være et “råttent eple”. Det som er veldig synd er at “det det som gjør at noen får en bekreftelse på det man tror om eiendomsmeglere, at de er idioter som bare er ute etter penger og å sko seg på ting”, sier en av informantene. Dette fører også til at NEF og Finanstilsynet ikke har noe valg, og må komme med enda strengere retningslinjer, “akkurat som om vi ikke har nok fra før av”.

4.1.2 Utbredelse av off-market salg i Innlandet

Samtlige informanter mener at det ikke er spesielt utbredt med off-market salg i området, men at de ikke er helt sikre. Dette med bakgrunn av at salg som skjer off-market er vanskelig for andre å se at en eiendomsmegler har vært innblandet i prosessen ved salg av eiendommen. Alle mener at det foreligger salg på denne måten, men at det er langt mellom hver gang for alle vi har snakket med. Dog sier 4 av 6 informanter at de har solgt eiendom off-market de senere årene, noen flere enn andre. Informant 6 sier at han/hun solgte mer off-market før. I de senere årene har både interne og eksterne retningslinjer ført til at dette ikke forekommer i like stor grad nå som før. Det var enklere å gjennomføre et raskt salg off-market før da det ikke var samme krav om salgsoppgave/dokumentasjon osv.

4.1.3 Hvorfor selge off-market?

Dersom en selger ønsker å omsette sin eiendom off-market er det selgeren som må ytre dette ønsket til eiendomsmegleren. Ved spørsmål om hvorfor enkelte ønsker å selge off-market, svarte samtlige meglere at det var selgers diskresjon og livssituasjon som “avgjorde”. Informant 4 forteller at det er mange som synes det er en veldig omstendelig prosess å skulle legge det ut på markedet. Man må da rydde, vaske, klargjøre for foto og ha åpne visninger, dette er det ikke alle som ønsker. Det kan bli mye publisitet rundt salget og eiendommen og er man i en vanskelig livssituasjon kan dette bli for mye. Vi får også vite at mange selgere synes det er en skremmende tanke å vise frem eiendommen i så stor skala som det er å legge den ut offentlig. De føler at hjemmet deres blir en slags utstilling og at den blir eksponert for mange som kun er nysgjerrige. Hjemmet er for mange veldig privat, og dermed er det flere som ytrer et ønske om at salget også skal gjennomføres mest mulig privat.

Det er mye følelser inne i bildet, ettersom de fleste kjøper og selger eiendom kun noen få ganger i løpet av et helt liv. Det kan være vanskelig for en eiendomsmegler å sette seg inn i

selgers ståsted, ettersom eiendomsmegleren jobber med kjøp og salg av eiendom hver eneste dag. Det er dog viktig at megleren prøver å sette seg inn i hvorfor selgeren ønsker å gjøre det på denne måten og ikke utnytter situasjonen som en selger og en eventuell kjøper er i. Her er det spesielt viktig at eiendomsmegleren beholder taushetsplikten de er lovpålagt til å gjøre, jf. emgll. §3-6.

Eiendomsmeglerne er enige om at selgers situasjon og ønske må legges til grunn for at det er greit å selge off-market dersom selger er innforstått med risikoen som oppstår ved å ikke legge den ut på det åpne markedet.

Mange som selger eiendom kan være i en økonomisk situasjon som gjør at de er helt avhengige av å få solgt, og ganske raskt. Informant 4 forteller oss at det da på mange måter kan være en trygghet i å selge off-market, da man vet at man har en kjøper som er villig til å gi en konkret sum for eiendommen. Frykten for mange er at det ikke kommer noen på visningen, og de ser da større risiko ved å legge eiendommen ut på det åpne markedet som mye større enn å akseptere et stående bud med en gang. Det vil alltid være en sannsynlighet for at de hadde fått en høyere pris ved å legge eiendommen ut, men tryggheten ved å få solgt er viktigere. Det er ikke alltid prisen som er den viktigste. Vi får også høre historier om at selgere har akseptert et lavere bud, fordi de f.eks. ønsker akkurat disse som kjøpere osv. Dette er et tegn på at megleren må ta hensyn til hver enkelt selgers behov.

Fellesnevner for meglers rolle i dette er omsorg og omtanke for selger. Som megler skal man være forståelsesfull, gi råd og anbefalinger, samtidig som man gjør det beste for selger. Informant 2 sier at han/hun ønsker markedsføring ved at eiendommen er offentlig lagt ut, det å få registrert markedsandel for salget, samt å få tilgang til interessentene en eiendom genererer til kontoret og dets databaser. Informanten ønsker at oppdragsgiver skal få igjen mest mulig for eiendommen, og mener da at “da skal du være veldig sikker i din sak, om du mener at det er et godt råd å ikke legge den ut”. Han/hun mener med andre ord at det i svært få tilfeller vil lønne seg, økonomisk.

Dersom selgers situasjon og ønsker tilsier at det beste er å selge eiendommen off-market er 5 av 6 meglere interessert i å hjelpe til med det. Våre informanter mener at det må være lov å tenke litt selv og tilpasse salgsprosessen etter hver enkelt selgers ønsker. Selv om det i

utgangspunktet kanskje hadde vært best å legge eiendommen ut for salg på det åpne marked, må man ta individuelle behov i betraktning.

4.2 God meglerskikk

Eiendomsmeglingsloven §6-3 God meglerskikk er selve spydspissen innenfor eiendomsmegling, og den danner grunnlaget for alt man foretar seg i en hverdag som megler.

Informantene hadde svært ulik refleksjon, ordlegging og fremtoning under intervjuene. Spesielt informant 3 fremsto som veldig bevisst på problematikken vedrørende god meglerskikk. Informanten reflekterte nøye før han/hun svarte. Vi vet ikke om det var på bakgrunn av at informanten ønsket å fremstå som mest mulig politisk korrekt eller om han/hun er slik som person. De øvrige informantene kom ikke inn på god meglerskikk av seg selv, det var vi som måtte nevne dette temaet for å få en kommentar. Ut ifra hvor viktig god meglerskikk er, uavhengig om det er salg off-market eller på det åpne marked, er vi overrasket over resultatene. Vi hadde trodd at flere ville nevne dette, og stiller spørsmål over hvor ofte de reflekterer over lovverket de er pålagt å følge.

En eiendomsmegler har ifølge eiendomsmeglingsloven §6-3 ansvar for å ta hensyn begge parter i en eiendomsoverdragelse. Eiendomsmegleren skal være en mellommann og gi råd uavhengig. I tillegg skal eiendomsmegleren sørge for at selgeren får best mulig pris for sin eiendom.

Informant 3 nevner rollen som mellommann og at man som megler må være klar over den etiske rollen man har. Han/hun forteller videre at man i første omgang skal sørge for at selgeren som tross alt er kunden, skal få solgt eiendommen sin, og det til en best mulig pris. Samtidig må man påse at begge parter får tilstrekkelig informasjon. Det er akkurat dette som kommer frem av både NEF sine retningslinjer og Finanstilsynets brev. Avtalen skal bygges på det grunnlaget av at begge partene har fått riktig informasjon. På bakgrunn av dette skal man igjen sørge for at selger får best mulig pris, noe som alle meglerne er enige i.

Flere av informantene mener at som mellommann ved ett off-market salg skal man oppnå best mulig pris for eiendommen for selgers side, og gi kjøper nødvendige opplysninger ref. emgll. §6-7 (1-2). En informant mener at man først er mellommann når handelen er kommet i

stand, etter budaksept. Dette er noe som strider imot hva loven sier. De fleste av informantene nevner det etiske rundt off-market salg i noen grad. De tenker da spesielt i forhold til egenhandel jf. emgll §5-3. Det er her det har oppstått saker som skader bransjen. Samtlige er enige i at meglers egen interesse, må holdes langt utenfor. Har man selv en interesse i salget, bør en annen megler ta på seg oppdraget. Dette er også noe som fagansvarlig i de fleste foretakene slår hardt ned på.

4.3 Dokumentasjon

Jf. NEFs retningslinjer skal alle faser ved et off-market salg strengt dokumenteres, være seg kommunikasjonen oppdragsgiver- og taker i mellom, spesielt advarselen om risiko. I tillegg at det skal utarbeides salgsoppgave jf. emgll §6-7. Alle våre informanter nevner at dokumentasjon rundt de ulike fasene av et off-market salg er det viktigste. Spesielt vedrørende risikoen ved å selge uten å legge det ut på det åpne marked, fordi man ikke helt sikkert kan dokumentere hva markedsprisen på eiendommen er.

Flere av informantene jobber i foretak hvor de forteller at det er strenge interne retningslinjer dersom det oppstår en situasjon hvor selger ønsker å selge off-market. Foretaket(ene) har en egen erklæring som selger må signere ved inngåelse av salgsoppdraget. Erklæringen sier mye om selgers risiko vedrørende oppnåelse av markedspris og at megler har frarådet selger å selge off-market. I tillegg må eiendomsmeaglerne i flere av foretakene, i hvert enkelt tilfelle, henvende seg til sin leder som må godkjenne at det er greit å selge eiendommen off-market. Her må det fremlegges god dokumentasjon på hvorfor dette er den beste løsningen. Dette gjøres for å være sikker på at man kan forklare seg om det skulle oppstå en tvist, eller man skulle bli kontrollert i etterkant.

Informant 5 viste oss en erklæring som nylig ble benyttet ved et off-market salg hos dem. I erklæringen kom det frem at meglerforetaket skulle selge eiendommen til en som foretaket har en god relasjon til, og at det antagelig kom til å bli et re-salg ved samme foretak i etterkant av oppussing av objektet, og da mest sannsynlig med en høyere salgssum pga. standardheving. Oppdragsgiver måtte da signere på at han/hun er innforstått med dette og dermed ikke har anledning til å klage i etterkant.

Selv om flere av foretakene som våre informanter arbeider i har gode interne retningslinjer, kom det frem at en av informantene ikke visste noe om hvordan foretaket arbeidet med off-market salg, og var ikke bevisst på de interne retningslinjene. Megleren forteller at det ikke vil være aktuelt under noen omstendighet å selge off-market, og så det derfor ikke som noe poeng å sette seg nøye inn i rutineene rundt det. Det vil alltid være en fordel å ha kjennskap til alt som foreligger av retningslinjer. Skulle man møte en selger med ønske om salg off-market, vil man i større grad være rustet til å fraråde dette om man vet rutineene omkring et slikt salg. Om ikke kan man risikere at selgeren benytter en annen megler.

Flere av våre informanter er ikke medlemmer i NEF, men vi vil tro det er naturlig for alle meglere i Norge å følge retningslinjene, herunder punktet dokumentasjon, for å ikke komme i skvisen med god meglerskikk. Enhver megler er opptatt av best mulig rykte og omdømme, og det vil da være naturlig å tilrettelegge for et salg som følger bransjens normer. Som nevnt i teorien har flere av foretakene strengere interne retningslinjer enn det bransjen har gitt. Retningslinjene overholdes dermed på den måten.

Med dårlige rutiner for dokumentasjon av prosessen rundt et off-market salg blir det vanskelig å følge emgll. §6-3 god meglerskikk.

4.4 Bransjens omdømme

Det er ikke bare Hantveit som mener at eiendomsmegling egentlig bare handler om tillit og omdømme (Apeland, 2010). Vi ser at flere av våre informanter nevner dette med å skape et godt omdømme, og gjerne være med på å bidra til å bygge opp igjen et relativt dårlig omdømme som bransjen har fått de senere årene. Ufortjent mener mange, men at det nok i stor grad handler om bevisstgjøringen av hva jobben som eiendomsmegler faktisk går ut på. Tydeliggjøring av hva som kreves av en eiendomsmegler før en eiendom kan legges ut for salg, samt hva meglere faktisk tjener på dette, mener flere er viktig for å bedre omdømmet. Det er ingen hemmelighet at mange tror en megler gjør lite og tjener mye. Det folk ikke er klar over er alt det bakenforliggende arbeidet.

Alle våre informanter mener at off-market salg som gjøres uten å følge gitte retningslinjer er skadelig for bransjen. Flere nevner også det at man må tåle at alt man gjør kan komme på forsiden av avisene dagen etter. ”Man må stå for de avgjørelsene man tar”, mener en av dem.

Velger man å påta seg et oppdrag som skal gjennomføres off-market, må man også påse å ha alt omkring dette på det rene, slik at man kan svare for seg den dagen det eventuelt kommer noen spørsmål fra en av partene eller media. Bransjen er utsatt overfor media, og det må man bare ta hensyn til, mener flere av dem.

Samtlige informanter mener at dokumentaren “Boligbobla” var skadelig for bransjen, og at det er synd at noen få der ute er med på å ødelegge for så mange. Alle er enige om at de aller fleste eiendomsmeglerne gjør en ryddig og ærlig jobb. Samtidig sier de at det er bra at NEF gjør tiltak og lager klare retningslinjer for at det ikke skal bli verre enn det er. Dette viser også seriøsitet og at man tar kontroversielle saker på alvor.

4.5 Prissetting av eiendom

Innholdet i Brennpunkt dokumentaren om “Boligbobla” er et godt eksempel på at prissetting av eiendom ikke alltid er like lett. I denne saken mente både selger og Oslo tingrett i etterkant at megleren bevisst hadde solgt eiendommen for en lavere pris, mens megleren motstrider seg dette (Oslo tingrett, 2017).

Prissetting er en svært sentral del av et eiendomsmeglingsoppdrag. Alle våre informanter er enige i at det er vanskeligere å være sikre på prisen på en eiendom når den ikke har blitt testet i det åpne marked. I enkelte områder hvor det er mange eiendomsoverdragelser og mange tilsvarende eiendommer som nylig har blitt omsatt, herunder størrelse, beliggenhet og standard, vil det være enklere å sette riktig pris og være sikker på at den er tilnærmet lik det man ville ha fått på det åpne markedet. I områder med færre eiendomsoverdragelser vil dette være vanskeligere, da man har mindre sammenligningsgrunnlag. Eiendommer som har stort potensiale vil også være vanskelig å sette pris på, da det ikke er like lett å vite hva slags verdi en potensiell utbygger eller utvikler ser i eiendommen. Det var også dette som ble et problem i sakene som ble omtalt i “Boligbobla”.

Samtlige informanter sier at de har gode rutiner for prissetting internt på sine kontorer. Det er flere enn megleren som uttaler seg om prisen. Prisen settes i samråd med en eller flere kollegaer, i tillegg til at man vurderer prisen opp mot det takstmannen, som har gjennomført en rapport med teknisk verdi på eiendommen, har satt. Dette dokumenteres skriftlig på saken dersom det i etterkant skulle komme uoverensstemmelser med selger av eiendommen.

I tillegg er Eiendomsverdi et verktøy som brukes av samtlige meglere. Her får man en oversikt som viser hva lignende eiendommer i området er solgt for den siste tiden. Her vil man kunne sammenligne eiendommen i forhold til størrelse, standard og beliggenhet. Samtidig vil man få en indikasjon på hva slags prisstigning det har vært i området siden forrige salg. Dette gir en god indikasjon på hva eiendommen i dag er verdt.

Tidspunkt for salg av enkelte eiendommer har stor innvirkning på prisen som oppnås. Flere av informantene kommer inn på dette i forhold til re-salg av eiendommer som har blitt solgt off-market. Enten med tanke på eventuelle kjøpers situasjon ,skilsmisser, familieførøkelse m.m., samtidig som at ved enkelte eiendommer kan lønne seg å selge til gitte årstider. Markedssituasjonen i et område kan være helt annerledes enn det den var på det tidspunktet eiendommen ble solgt off-market, prisen kan både ha gått opp eller ned. Man vil aldri vite om man kunne fått med seg en eller ti budgivere til, ved å legge ut en eiendom på markedet enten en måned før eller etter.

Alle disse faktorene lagt sammen er med på å sette en prisantydning på eiendommen. Alle meglere er enig i at denne prisen ikke nødvendigvis alltid stemmer, men det er det man som lokalkjent megler kan forvente å få ut av boligen. Flere av meglere nevner også det at de gjerne setter prisen ved off-market salg litt høyere enn vanlig, da de mener at en kjøper må gi litt mer for boligen om han/hun skal få muligheten til å kjøpe den off-market. Dette strider imot Finanstilsynets mening om at en eiendom solgt off-market generelt antas å få en lavere pris (Finanstilsynet 2018). Her viser meglere at de tar hensyn til at markedet ikke får sette prisen, og ulempen blir dermed mindre for selgeren enn det Finanstilsynet synes å mene.

En av meglere nevner at om ikke kjøperen er villig til å betale denne prisen, så kan eiendommen bli lagt ut på markedet. Dette vil vi også si er et tegn på at megleren ikke tar kjøpers parti med å sikre dem en eiendom til gunstig pris. De utviser god meglerskikk og sørger for at selgeren får best mulig pris for sin eiendom. Samtidig mener Finanstilsynet at megleren ikke bare kan fremlegge eiendommen for en potensiell kjøper, men at flere interessenter må bli tilbudt eiendommen. Det får vi vite fra våre informanter at ikke nødvendigvis har blitt gjort i alle tilfeller ved off-market salg som informantene har gjennomført.

Det ble gjort et overraskende funn i et av intervjuene, en informant sa at den prisen som kjøperen har betalt er markedspris, uavhengig om eiendommen har blitt testet i det åpne marked. Dette er overraskende fordi en markedspris kan kun oppnås når eiendommen nettopp har blitt testet i det åpne markedet. Ved å selge off-market og kun tilby eiendommen til en interessent kan man ikke vite om det er flere som er interessert i å kjøpe eiendommen, og derav drive prisen høyere. Markedspris er ikke oppnådd ved å kun tilby eiendommen til en interessent, som også kommer frem av Finanstilsynets brev (2018).

4.6 Kopping

I flere av intervjuene kommer informantene inn på temaet kopping og mener at dette er en form for off-market salg. Det er noe ulikt hvordan de ulike informantene stiller seg til å løse en slik problemstilling.

De fleste informantene mener at kufforsøket i de aller fleste tilfeller bør være høyere enn prisantydningen for at man skal vurdere å godta dette. Dette sett ut i fra interessen rundt eiendommen. Informant 2, som også frastår totalt fra off-market salg, vil råde selgeren til å godta kufforsøket om det tilsvarer prisantydningen. Vedkommende er redd for å ikke oppnå samme pris i etterkant. Informant 1 har helt motsatt mening, og er veldig klar på at kjøperen som prøver å kuppe vil ønske å kjøpe eiendommen til samme pris også ved en budrunde.

Informant 5 mener at man få se an interessen rundt eiendommen for å være i stand til å vurdere kufforsøket. Han/hun nevner spesielt et tilfelle hvor en eiendom ble forsøkt kuppet. Denne eiendommen lå i et attraktivt område, og interessen hadde vært stor i forkant av visningen. En interessent forsøkte å kuppe eiendommen til en sum over prisantydning. Megler gå råd om å ikke akseptere dette budet. Det viste seg at eiendommen ble solgt til en enda høyere pris etter fellesvisning. Informant 5 får støtte av informant 2 i å ikke godta slike kufforsøk. Han/hun mener at en kjøper alltid vil være der også etter en visning med samme kapital. Informanten sier at det kanskje i 1 av 10 tilfeller har skjedd at man ikke har oppnådd prisantydning etter å ha takket nei til et kufforsøk. Han/hun mener likevel at prisantydningen som blir satt gjerne blir påvirket av kufforsøk.

Informant 4 sier at han/hun aldri har opplevd at kufforsøkene har vært høyere enn det man har fått ved ordinær budrunde. Informanten nevner også at det kun er de eiendommene med

mye interesse som har blitt forsøkt kuppet, nettopp i frykt av at en budrunde skal gå høyt. Meglers rådgivningen er i en slik situasjon avgjørende for selger.

4.7 Provisjonslønn

Som nevnt i teorien har de aller fleste meglere helt eller delvis lønn basert på provisjon. Vi hadde antagelser om at dette kan være med på å drive kreativiteten til meglerne og at enkelte vil være villige til å ta risiko for å sikre seg oppdrag og dermed god lønning.

Det er variasjon i hva informantene mener når vi spør om de tror provisjonsbasert lønn vil trigge mange til å ta snarveier. Flere mener at det er viktig at foretakene betaler godt nok i grunnlønn, slik at man har til det mest grunnleggende man trenger. Da vil fristelsen til å gjennomføre raske salg være mindre og eiendomsmegleren vil i utgangspunktet ønske å gjøre en grundigere og bedre jobb med de oppdragene man har. Har man dårlig lønn vil man i større grad føle seg presset. Flere av informantene tror likevel at de aller fleste eiendomsmeglerne ønsker å legge eiendommen ut for salg fremfor å gjennomføre off-market salg uavhengig av neste måneds lønnsutsikter. Dette både for å markedsføre seg selv i markedet, men også for å være sikker på at markedet bestemmer og da at man selger for den rette prisen.

Samtidig påpekes det at provisjonslønn må til for å trigge selger-genet. Hadde alle eiendomsmeglerne fått kun en fast lønn ville det vært lite som trigget til å hige etter salg. Dermed ville motivasjonen til å gjøre en dyktig jobb i noen grad bli borte, som igjen vil kunne gå utover kundene. Viktig informasjon kan fort bli utelatt og faren for at det oppstår flere konflikter i ettertid er større. Vi ser dermed at det er viktig at meglerne lønnes etter innsats, men at det er en fordel at meglerne har en anstendig grunnlønn.

4.8 Re-salg

Jf. Finanstilsynets brev er det ikke greit at en eiendomsmegler som selger en eiendom off-market, får re-salg på samme eiendom kort tid i etterkant. Flere av informantene mener at dersom man har solgt en eiendom off-market, skal man frastå i å bistå som eiendomsmegler på samme eiendom neste gang det skal omsettes. Enkelte av informantene sier klart at slik praksis ikke forekommer på deres kontor i det hele tatt. Om eiendommen skulle bli solgt på

nytt til en langt høyere pris kort tid etter, vil man fort kunne få problemer med selger i den første omsetningen.

En annen informant sier at man må se på hver enkelt situasjon i et off-market salg. Dersom det for eksempel er en tomt som blir solgt, mener informanten at det ikke gjør noe at megleren får re-salg på leilighetene/husene som blir bygd på tomten. Informanten sier at det forutsetter at selgeren ved off-market salget fikk en god pris, det megler anså som markedspris, for tomten i utgangspunktet. Med en gang en megler får vond magefølelse ved et salg, skal man frastå, sier samme informant.

Informant 6 sier at dersom han/hun som megler har gjort en god jobb ved off-market salget, skal han/hun kunne selge igjen uten problemer. Eiendomsmeglers rolle i handelen ser han/hun ikke på som et problem. Det handler om å være åpen med oppdragsgiver om saken og vedkommende skal også skrive under på et dokument som sier at eiendommen kan bli solgt videre av samme megler i neste omgang, f.eks. etter oppussing eller utbygging. Oppdragsgiver fraskriver seg dermed retten til å klage på prisen og gjennomføringen i etterkant.

Det er vanskelig å avgjøre i etterkant av et off-market salg om alt har foregått på riktige premisser, i forhold til om megleren kan påta seg et re-salg eller ikke. Megleren må selv føle på sin rolle og uavhengighet oppi det hele. Dog sier informant 5 at foretaket han/hun jobber i ikke aksepterer re-salg uten nærmere erklæring fra selger fra det opprinnelige off-market salget. Ut ifra hva våre informanter sier er det svært forskjellig synspunkt på avgjørelsen på om re-salg er greit eller ikke. To av seks sier det er greit, to av seks sier at det ikke bør forekomme, mens de resterende to av seks sier at de frastår tvert. Finanstilsynet på sin side mener at det i veldig få sammenhenger vil være greit at samme megler gjennomfører re-salget på eiendommen. Dette fordi de mener det er stor risiko for svekket tillit. Dette strider imot det flere av våre informanter sier og det er et tegn på at de ikke har satt seg godt nok inn i retningslinjene og har forståelse for konsekvensen ved et re-salg.

Finanstilsynet mener samtidig at en avgjørelse for om megleren skal ta på seg salget på nytt må vurderes i samråd med fagansvarlig hos foretaket. Det kan være enkelte situasjoner hvor det ikke nødvendigvis risikeres svekket tillit til megleren. Dette avhengig av hvor lang tid det

ha gått mellom salgene, om det ble budrunde osv. Likevel mener de at det ikke bør forekomme under noen omstendigheter.

En konklusjon her er at vi føler at dette på mange måter gjenspeiler hvordan meglerne vi har intervjuet opptrer. Flere tar totalt avstand, som Finanstilsynet mener man bør gjøre. Samtidig er det noen som mener man bør se an situasjonen, noe også Finanstilsynet åpner for at man kan gjøre og at megleren kan foreta et videresalg under gitte forutsetninger. Samtidig er det noen som mener at dette alltid vil være uproblematisk om man har gjennomført salget på rett måte, noe som strider mot det Finanstilsynet mener.

4.9 Klagesaker

Flere av våre informanter nevnte at man som eiendomsmegler “må tåle å ha saken på fremsiden av lokalavisa”. Det er ikke all PR som er god PR. Å få negative medieoppslag er skadelig for megleren, foretaket og bransjen. De dårlige opplevelsene spres fort på små steder i Innlandet. Informant 2 sier at man som megler ikke må sette seg selv i situasjoner hvor du ikke har “alt på det rene”. Det nevnes også at man som megler på et større sted kanskje kan slippe unna med enkelte ting, fordi man blir mer borte i mengden. Men om en megler i Innlandet får et dårlig rykte, vil det kunne få mye større konsekvens da disse er mer “kjent” for allmennheten, og ryktene spres fortere.

En eiendomsmegler som har handlet utenfor loven kan komme i erstatningsansvar overfor både kjøper og selger dersom det blir en sak ut av det. Informant 5 sier at et salg off-market hvor enten selger eller kjøper er misfornøyd kan i verste fall klages inn i Reklamasjonsnemnda for Eiendomsmeglere, der er det svært lite ønskelig å havne. Herfra kan det fort gå videre til rettssak og det vil være svært skadelig både for megleren, foretaket og igjen bransjen.

Ingen av meglerne ønsker å sette seg i en slik posisjon og flere nevner også at de synes det er merkelig at enkelte meglere kan holde på, på en slik måte at det ender opp i retten. Noen nevner at det må være svikt også hos foretaket de jobber for. Det kommer igjen opp at hos meglerne vi har snakket med foreligger det strenge krav til hvordan off-market skal foregå, nettopp for å unngå slike skandaler.

5.0 Konklusjon

I den siste delen av vår forskning skal vi prøve så godt som mulig å komme frem til en konklusjon og besvare vår problemstilling. Vi skal belyse våre funn og danne en konklusjon basert på vår tolkning. Vi vil stille oss kritiske til funnene og analysen vi har gjennomført, samtidig som vi vil komme med forslag til videre forskning. For å forstå konklusjonen best mulig velger vi å legge frem problemstillingen på nytt:

Hvordan kan et off-market salg gjennomføres i tråd med god meglerskikk?

Vårt formål med undersøkelsen var å finne ut hvordan et salg off-market kan gjøres på riktig måte innenfor de rammene som er gitt.

Vår grunnleggende antagelse var at det er mulig for en eiendomsmegler å gjennomføre et off-market salg i tråd med god meglerskikk, dersom man er objektiv, uten å tenke på egen vinning. Vi har kommet frem til at det stemmer. Noe av det aller viktigste ved gjennomføringen av et slikt salg er å være kapabel til å vurdere enhver situasjon. Man må som megler være et medmenneske og ta hensyn til de ulike livssituasjoner selgerne er i. Samtidig må man være bevisst på at selger skal få mest mulig igjen for eiendommen sin, og at kjøperen skal få den informasjonen som er nødvendig og man har krav på. Dette er også i samsvar med de retningslinjene som er gitt for bransjen.

Megler må være ekstra oppmerksom på at all informasjon som er gitt er dokumentert og underskrevet av oppdragsgiver. Man skal være helt sikker på at oppdragsgiver har forstått risikoen vedrørende salgspris ved å ikke legge ut eiendommen på det åpne marked. For å være sikker på at tilliten ikke svekkes, bør ikke re-salg forekomme.

Vi ser at ved å følge retningslinjene som er gitt av Finanstilsynet og Norges Eiendomsmeglingsforbund er det mulig å gjennomføre salg av fast eiendom off-market på en god måte, som kan være til fordel for både kjøper og selger. Vi ser også at de fleste foretakene har egne interne retningslinjer som tar utgangspunkt i retningslinjene gitt fra bransjen. Disse er i tillegg ofte strengere, da foretakene vil være sikre på at de opererer innenfor loven og ikke risikerer å skade sitt eget navn. Dette også for å unngå klagesaker i etterkant av et off-market salg.

Det at eiendomsmeglerens har provisjonslønn kan være med på å påvirke meglers dømmekraft og fristelsen etter å ta på seg oppdrag for egen vinning. Likevel er lønnsordningen med på å påvirke prestasjoner, og legger grunnlaget for at megleren skal gjøre en trygg og kvalitetssikret jobb. En kombinasjon av en fast grunnlønn og provisjon for megleren kan bidra til at han/hun ikke tar snarveier for egen vinning.

Vi ser at ved eiendommer det er vanskelig å sette en pris på, hvor megleren er usikker på hva markedet er villig til å betale, vil det i større grad lønne seg å legge den ut på det åpne markedet, for å teste markedet. Megler bør derfor råde selger til det, selv om selgeren i utgangspunktet ønsker å selge off-market. Off-market salg er ikke å anbefale hvis man ikke har sammenlignbare eiendommer, for å være sikker på at rett pris er oppnådd.

Vi kan oppsummere med å konkludere at et off-market salg kan gjennomføres i tråd med god meglerskikk ved at eiendomsmegleren følger gitte retningslinjer og tar hensyn til selgers situasjon. I enkelte tilfeller vil et off-market salg være mest gunstig for selger og kjøper.

5.1 Kritiske til egne funn

Gjennom hele prosessen med å skrive denne bacheloroppgaven har vi tilegnet oss mye kunnskap og vi har formet oppgaven og dens innhold underveis. I ettertid ser vi at det er en del ting som kunne vært gjort annerledes for å få et grundigere og bedre resultat. Samtidig føler vi at vi har gjort det beste ut av de mulighetene vi har hatt med tanke på tiden og omfanget av oppgaven. Det foreligger svært lite teori om vårt tema og det har derfor vært vanskelig å sammenligne våre funn med eldre forskning. Vi har likevel prøvd å knytte de lover og retningslinjer som foreligger opp mot den faktiske praksisen i bransjen.

I denne forskningen har vi spurt et lite knippe eiendomsmeglere. Vi har også forholdt oss til et mindre geografisk område, og det vil derfor være vanskelig å generalisere funnene. Hadde vi spurt andre meglere, og meglere som har tilholdssted i andre områder, kunne vi ha fått helt andre svar, og resultatene av vår forskning kunne vært annerledes.

Om vi hadde spurt om andre ting, vinklet og formulert spørsmålene på en annen måte, kunne også resultatene ha vært annerledes. Vi kunne på enkelte områder vært mer tydelige på hva vi mener med de ulike begrepene og på den måten fått mer konkrete svar. Samtidig er det også

en mulighet at ikke alle informantene har turt å være helt ærlige, da de kan være redde for at det skal slå tilbake på dem. På spørsmål hvor vi mener vi får overraskende svar, kunne vi ha stilt flere oppfølgingsspørsmål for å være sikker på at vi har oppfattet informanten korrekt.

Vi kunne i større grad spurt informantene våre hva de legger i det å være en mellommann mellom kjøper og selger. I tillegg kunne vi spurt mer spesifikk om god meglerskikk, selv om alt vi snakket om i intervjuet i bunn og grunn omhandler det.

5.2 Forskningens bidrag og videre forskning

Underveis har vi fått innblikk i andre type problemstillinger, og har derfor kommet frem til at det er gode muligheter for enda grundigere forskning på samme tema og nært beslektede temaer.

På bakgrunn av vår forskning har vi kommet frem til at det ville vært interessant å se på kjøpers og selgers synspunkter ved off-market salg. Da vil man kunne få innblikk i hva de eventuelt synes var vanskelig og problematisk med slikt type eiendomssalg. Dette var også noe vi vurderte, men så at det ville bli vanskelig for oss å komme i kontakt med partene. Vi mener det hadde vært spesielt interessant å forske på et helt off-market salg, det vil si selgers, kjøpers og meglers synspunkter i samme formidling. Dette kan dog være noe problematisk på bakgrunn av de strenge taushetspliktene en eiendomsmegler er underlagt.

En annen problemstilling som kan være aktuell å forske videre på er de ulike foretakenes standpunkt og rutiner til/ved et off-market salg. Vi har i vår forskning funnet ut at det er stor forskjell fra foretak til foretak hvor seriøst off-market blir tatt, og hvilke tiltak som blir gjort for å bekjempe eller tilrettelegge for off-market salg.

6.0 Litteraturliste

Apeland, Nils M. (2010) *Det gode selskap - omdømmebygging i praksis*. Drammen: Hippocampus.

Bransjenorm for markedsføring av bolig. August 2014. Oslo: Norges Eiendomsmeglingsforbund

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

Eiendom Norge. (s.a.). *Om bransjen*. Hentet 15.02.18, fra <http://eiendommorge.no/om-bransjen/>

Eiendom Norge. (2016). *Om meglers råd om prising av eiendommer*. Hentet 15.04.18, fra <http://eiendommorge.no/om-meglere-rad-om-prising-av-eiendommer/>

Eiendom Norge. (2018) *Den norske boligmodellen*. Hentet 03.03.18, fra <http://eiendommorge.no/hovedsaker/den-norske-boligmodellen/>

Finanstilsynet A. (2018). *Nye retningslinjer til eiendomsmeglerne om såkalte off market-salg*. [Sak 17/10650]. Oslo: Finanstilsynet.

Finanstilsynet B. (2018). *Om Finanstilsynet*. Hentet 15.02.18, fra <https://www.finanstilsynet.no/om-finanstilsynet/>

Forskrift om eiendomsmegling. FOR-2007-11-23-1318. Forskriftssamling for eiendomsmeglerstudiet.

Johannessen, A. Tufte, P.A., & Christoffersen, L. (2010). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode* (4. utg.). Oslo: Abstrakt Forlag.

Langberg, Øystein Kløvstad. (2016, 27.desember). Mens nordmenn er besatt av å kjøpe egen bolig, er et helt vanlig å leie i resten av rike Europa. *Aftenposten*. Hentet fra https://www.aftenposten.no/verden/i/a9QAE/Mens-nordmenn-er-besatt-av-a-kjope-egen-bolig_-er-det-helt-vanlig-a-leie-i-resten-av-det-rike-Europa.

Lov om avtaler med forbrukar om oppføring av ny bustad m.m. (bustadoppføringslova). LOV-1997-06-13-43. (2017). Norges Lover.

Lov om avhending av fast eigedom (avhendingslova). LOV-1992-07-03-93. (2012). Norges Lover.

Lov om eiendomsmegling (eiendomsmeglingsloven). LOV-2007-06-29-73. (2017). Norges Lover.

Norges Eiendomsmeglerforbund. (2017). *Presiseringer om "off-market salg"*. Hentet 16.02.18, fra <http://www.nef.no/fagstoff/presiseringer-off-market-salg/>

Norges Eiendomsmeglerforbund. (2018). *NEFs håndbok 2018*. Oslo: Norges Eiendomsmeglerforbund.

Oslo tingrett. 2017. Dom. TOSLO-2017-38471. Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/TRSIV/avgjorelse/toslo-2017-38471?q=ellen%20dahl>

Reklamasjonsnemda for Eiendomsmeglingstjenester. (2018). *Forside*. Hentet 16.02.18, fra <http://eiendomsmeglingsnemnda.no/>

Vedlegg I

Intervjuguide

Innledende spørsmål:

1. Hvor lenge har du jobbet i bransjen?
2. Ca. hvor mange eiendommer tror du at du har solgt?
 - a. Har noen av disse vært off-market?
3. Har du inntrykk av at off-market salg er utbredt her i vårt område?

Eiendomsmeglereens meninger om off-market.

4. Hva er dine tanker rundt salg off-market? Har du noen betenkeligheter rundt off-market salg? Evt. hvilke?
5. Hvorfor tror du noen ønsker å selge off-market?
6. I hvilke situasjoner vil du foreslå å selge off-market?
7. Hvordan mener du at en eiendomsmegler/du kan klare å gi uhildet hjelp/rådgivning til både kjøper og selger? Ref. emgll. §6-3 - God meglerskikk.
 - a. Hva må gjøres annerledes i forhold til et ordinært salg?
8. Dersom du har solgt off-market, hvordan kom du i kontakt med selger/kjøper?
9. Følte du at du klarte å ivareta begge parters interesser like godt?
10. Hvordan kan man være sikker på at man oppnår markedspris på eiendommen?

NEF og Finanstilsynet har stått tydelig frem den siste tiden og påpekt at slike salg helst skal unngås.

11. Bør NEF/Finanstilsynet slå enda hardere ned på off-market salg?
12. Føler du at det er gitt gode nok retningslinjer fra bransjen?
13. Eiendomsmeglere har jo i stor grad provisjonsbasert lønn, hvordan tror du det påvirker fristelsen til å selge off-market?
14. Alt i alt, mener du at slike typer salg er skadelig for bransjen?
15. Er det noe mer du ønsker å tilføye, noe som er uklart eller noe du lurere på?