



Høgskolen i **Hedmark**
Campus Rena

SUNNIVA BERG OG SANDRA JAKOBSEN

BACHELOROPPGAVE

Hvilke krav og forventninger stilles til meglernes rolle ved prosjektmegling av leilighetskomplekser

What kind of requirements and expectations are imposed on a real estate agents
role in project sale, regarding apartment complexes

Bachelor i eiendomsmegling

2016

Samtykker til utlån hos høgskolebiblioteket JA NEI

Samtykker til tilgjengeliggjøring i digitalt arkiv Brage JA NEI

Forord

Bacheloroppgaven markerer en avsluttende del av vårt treårige studium i eiendomsmegling ved Høyskolen i Hedmark, Campus Rena.

I arbeidet med valg av tema, var vi begge interessert i å skrive om meglers rolle ved prosjektmegling, da dette er noe vi begge ønsker mer kunnskap om. Tidligere forskning som er blitt gjort rundt temaet prosjektmegling er i hovedsak noen få bacheloroppgaver. Vi fant tidligere studieoppgaver som tok for seg gjennomføring av handelen ved prosjektmegling, men ingen hvor fokuset var rettet mot meglerrollen ved prosjektmegling. Dette bidro sterkt til at vi ønsket å undersøke temaet.

Arbeidet med denne oppgaven har vært både utfordrende og stressende, men også lærerikt og interessant. Det er ikke første gang vi har jobbet sammen og er kjent med hvordan begge arbeider, noe som har gjort det enklere for oss å samarbeide. Vi har gjennom denne oppgaven lært hvor viktig det er å sette en plan på hva man skal gjøre og hvordan dette skal gjennomføres.

Vi ønsker å benytte denne anledningen til å takke vår veileder, Mary Ann Stamsø, for god hjelp med oppgaven og konstruktive tilbakemeldinger underveis i skriveprosessen. Samtidig ønsker vi å rette en takk til vår faglærer, Per Anders Løvsletten, for gode innspill og rettleiding for besvarelsen i denne hektiske tiden. Sist, men ikke minst en stor takk til alle våre informanter. Tusen takk for at dere tok dere tid til oss i en hektisk arbeidshverdag. Vi setter stor pris på deres utfyllende og oppriktige svar.

Rena, 2. mai 2016

Sunniva Berg og Sandra Jakobsen

Innholdsfortegnelse

Forord	1
1. Kapittel 1: Innledning	5
1.1 Introduksjon.....	11
1.2 Valg av tema og problemstilling	5
1.3 Tidligere forskning og det teoretiske grunnlaget.....	13
1.4 Oppgavens oppbygging	12
2. Kapittel 2: Teori	8
2.1 Generelt om prosjektmegling	8
2.1.1 <i>En prosjektmeglers plikter</i>	9
2.2 Bustadoppføringslova.....	10
2.2.1 <i>Bustadoppføringslova § 12</i>	11
2.2.2 <i>Bustadoppføringslova § 47</i>	35
2.3 Avgrensning mellom bustadoppføringslova og avhendingslova.....	17
2.4 Å sikre seg oppdraget	18
2.5 Hva er meglers oppgave?	Feil! Bokmerke er ikke definert.
2.5.1 <i>Kvaliteten på eiendomsmeglingstjenesten</i>	20
2.5.2 <i>Oppdragsavtale</i>	20
2.5.3 <i>Innhenting av opplysninger - meglers undersøkelsesplikt</i>	18
2.5.4 <i>Annen tilrettelegging før salg</i>	22
2.5.5 <i>Generalfullmakt og in-blanco skjøte</i>	24
2.5.6 <i>Plan- og bygningsloven og byggetillatelse</i>	25
2.5.7 <i>Seksjonering</i>	26
2.6 God meglerskikk	Feil! Bokmerke er ikke definert.
2.6.1 <i>Hvem retter kravet seg mot?</i>	Feil! Bokmerke er ikke definert.
2.6.2 <i>Selgers og kjøpers forventninger til eiendomsmeglingstjenesten</i>	21
2.7 Salgsoppgaven.....	26
2.7.1 <i>Generelt om salgsfasen</i>	33
2.7.2 <i>Generelt om kjøpers krav på opplysninger</i>	21

2.7.3 Kjøpers særskilte krav på opplysninger knyttet til prosjekter	22
2.7.4 Når og hvordan skal opplysningene gis	Feil! Bokmerke er ikke definert.
2.7.5 Meglers opplysningsplikt ved prosjektmeglingsoppdrag etter eiendomsmeglingsloven § 6-3.....	21
2.7.6 Opplysninger og rådgivning ved handelen og gjennomføringen av denne	22
2.7.7 Opplysninger og råd til oppdragsgiver før salg - salgsstrategi ..	Feil! Bokmerke er ikke definert.
2.8 Kontraktsvilkår og kontrakt etter bustadoppføringslova	21
2.8.1 Særlig om ferdigstillestidspunkt.....	22
2.8.2 Overtakelse og forsinkelser	Feil! Bokmerke er ikke definert.
2.8.3 Kjøpers rett til tilleggsarbeid og endringer	21
2.8.4 Dagbøter og mangler	22
2.8.5 Forskuddsbetaling og renter på klientkonto.....	30
2.8.6 En eiendomsmeglers ansvar etter garantistillelser at blir fulgt	30
2.9 Overtakelse og oppgjør	31
2.9.1 Tinglysning og dokumentavgift.....	32
3. Kapittel 3: Metode	33
3.1 Forskningsdesign og valg av design.....	33
3.2 Kvalitativ design.....	34
4. Kapittel 4: Analyse	35
4.1 Besvarelse fra informantene og generelt om prosjektmegling	35
4.1.1 Analyse av en prosjektmeglers oppgaver	20
4.1.2 Analyse av utfordringer og problemer ved salg av bolig under oppføring	37
4.1.3 Analyse av krav og forventninger til prosjektmegler.....	39
5. Kapittel 5: Avslutning og konklusjon	43
5.1. Konklusjon	43
5.1.1 Hva er prosjektmeglers rolle?	43
5.1.2 Hvilke krav og forventninger stilles til en prosjektmegler?.....	44
5.2 Forslag til videre tiltak	20

Litteraturliste	47
6. Kapittel 6: Sammendrag/abstract	50
6.1 Sammendrag.....	50
6.2 Abstract	51
Vedlegg	52

Kapittel 1: Innledning

1.1 Introduksjon

Denne oppgaven handler om meglers rolle ved prosjektmegling. Med prosjektmegling menes megling av boliger eller fritidsboliger som ikke er ferdigstilte. Boligtypene kan være under bygging eller under planlegging, og prosjektmegling omfatter både selveide boliger og boliger tilknyttet borettslag. Mens med meglers rolle blir beskrevet med hensyn til lover og bestemmelser, samt normer rundt temaet. Noen andre viktige begrepsavklaringer en burde ha i bakhode før en leser oppgaven er at selger benevnes som «entreprenør», jf. buofl. § 1. Mens kjøper benevnes som forbruker. Disse forklaringene blir brukt ofte gjennom oppgavebesvarelsen og ønsker å komme med en avklaring på disse slik at det ikke skaper noen misforståelser før fortsettelsen.

1.2 Valg av tema og problemstilling

Valget av problemstillingen handlet om et ønske om større kunnskap og kjennskap til området slikt at vi kan bruke det i en senere anledning og til vår egen fordel som framtidig eiendomsmeglere. Ønsket mer forståelse for en prosjektmeglere område. På bakgrunn av en felles interesse for meglers rolle og prosjektmegling, ble dette tatt opp tidlig for diskusjon. Etter en lang prosess med tankekart, idemyldring og diskusjoner kom vi frem til vår oppgave.

Vi har vinklet hovedfokuset mot temaet «meglere rolle ved prosjektmegling», da hovedgrunnen er av egeninteresse ut i fra et teoretisk perspektiv. Etter at temaet var klart måtte problemstillingen formuleres og konkretiseres. Vi arbeidet med ulike formuleringer som inneholdt de viktigste elementene vi hadde avklart at skulle være med. Elementer som meglere rolle, prosjektmegling og god meglerskikk. Etter sammenligning og diskusjon rundt de mest aktuelle, kom vi frem til vår endelige problemstilling:

«Hvilke krav og forventninger stilles til meglere rolle ved prosjektmegling av leilighetskomplekser?».

Ut i fra denne problemstillingen vi har kommet frem til, så vi det nødvendig med enkelte avgrensninger. Avgrensningene i denne oppgaven vil i hovedsak være at vi kun tar for oss leilighetskomplekser innenfor det private markedet. Dette innebærer blant annet at vi ønsker å stille overordnede forskningsspørsmål som:

- Hva forventer utbyggeren?
- Hva forventer potensielle kjøpere?

Selv om problemstillingen kan være mulig å undersøke på ulike måter, så har vi på grunnlag av oppgavens tids- og omfangsramme avgrenset oss. Dette ønsker vi å gjøre for at oppgaven ikke skal bli for åpen. Det er mange eiendomsmeglerfirmaer, som gjør at det er relativt god tilgang på informanter. Men det vil begrense oss med deres tidsaspekter til å kunne besvare spørsmål vi har rundt prosjektmegling. Dette vil gi oss muligheter til å sammenligne erfaringer fra ulike arbeidsplasser.

For å kunne besvare problemstillingen vil det være viktig å ikke bare se på teorien, men samtidig gjennomføre intervjuer og høre med fagfolk på området om deres erfaringer. I løpet av vår utdanning, har vi vært innom mange ulike emner som vinkler meglerrollen på mange ulike måter. Spesielt i emnene «praktisk eiendomsmegling del 1,2 og 3» kom vi inn på sentrale teorideler innenfor meglers rolle ved prosjektering som interesserte oss begge. Disse emnene baserte seg til en viss grad på teorier vi trengte til oppgaven rundt problemstillingen. Disse emnet ble dermed en viktig inspirasjonskilde når bacheloroppgaven nærmet seg.

1.3 Tidligere forskning og det teoretiske grunnlaget

I arbeidet med å finne teori til oppgaven var det naturlig å lete etter forskning innenfor temaet prosjektmegling. Det var bemerkelsesverdig få bacheloroppgaver samt annen forskning som omhandlet dette temaet fra nyere tid. Derfor har vi valgt å fokusere teorien for oppgaven rundt meglers rolle ved prosjektmegling, og hvordan andre har erfart og opplevd prosjektmejlere. Vi skal også se på norsk litteratur som omfatter.

1.4 Oppgavens oppbygging

Oppgaven vil følge et normalt oppsett innenfor vitenskapelige tekster. I innledningen har vi begrunnet valg av oppgave, påpekt sentrale avgrensninger som vi har tatt, presentert viktig fakta rundt prosjektmegling og redegjort for enkelte viktige definisjoner som brukes senere i oppgaven. I metodekapittelet begrunner vi nærmere de valgene vi har gjort i forhold til utforming av problemstilling, valg av metode, forskningsdesign og utvalget. I teorikapittelet vil vi presentere de teoriene vi syns er sentrale for å kunne besvare oppgavens problemstilling. Kapittelet som følger vil presentere det datamaterialet som er resultatet fra undersøkelsen som

er gjennomført i løpe av forskningsprosessen. Videre vil vi drøfte disse ulike resultatene opp imot teorien som blir presentert. Avslutningsvis vil det bli tatt opp en konklusjon og hvordan veien videre vil være.

Kapittel 2: Teori

2.1 Generelt om prosjektmegling

Prosjektmegling handler om salg av boliger eller fritidsboliger som ikke er ferdigstilte. Boligtypen kan være under bygging eller under planlegging, og prosjektmegling omfatter både selveide boliger og boliger tilknyttet borettslag (Bråthen & Solli, 2012, s. 91). Vi har i hovedsak tatt for oss leilighetskomplekser, da det ofte dreier seg om salg av titalls leiligheter. Da er det flere kjøpere å forholde seg til, men bare en selger. Ved prosjektmegling er selgeren profesjonell og er oftest eiendomsutviklingselskap, utbygger eller et entreprenørselskap. De handler som et ledd i en næringsvirksomhet, og oppdragsavtalen går utenfor forbrukerforhold, jf. eiendomsmeglingsloven § 1-3. Salg av bolig eller fritidsbolig fra utbygger eller entreprenør til forbruker omfattes av lov om avtaler med forbruker om oppføring av ny bustad m.m. av 13. juni 1997 nr. 43 («bustadoppføringslova» eller «buofl.») I følge Nordby & Wallin, (2011, s. 4). Bustadoppføringslova omfatter boliger og fritidsboliger som er selveide og de som er organisert i borettslag, jf. buofl. § 1 og § 1a. Når megler formidler prosjekterte boliger, megles egentlig «en drøm» til kjøperen (Bråthen & Solli, 2012, s. 91). Salgsmaterialet må gi illustrasjoner og opplysninger av boligen, slik at potensielle kjøpere kan se for seg hvordan boligen blir før den er ferdigstilt. Man må opplyse eventuelle kjøpere om hvordan boligen blir når den er ferdigstilt, og hva som følger med i handelen. Ved prosjektmegling bør eiendomsmegleren sjekke at utbyggeren er seriøs og likvid. Megleren bør og undersøke om utbyggeren er kjent med gjeldende lovverk ved boliger under oppføring (Bråthen & Solli, 2012, s. 95).

Ved salg av boliger under oppføring må man forholde seg til et annet lovverk enn ved salg av bruktbolig. Bustadoppføringslova er gjeldende. Det som spesielt skiller salg av bolig under oppføring og salg av bruktbolig etter avhendingslova, er reglene om garantistillelser etter bustadoppføringslova § 12 og § 47, at utbygger skal stille disse, samt mulighet til å pålegge endringer, overtakelse- og ferdigstillestidspunktet og rett til å kreve dagmulkt dersom prosjektet ikke ferdigstilles til avtalt tid (Grape & Dahlstrøm, 2013). Utbygger skal stille garanti etter bustadoppføringslova § 12, en garanti for oppfyllelse av avtalen. Garantien skal gjelde til fem år etter overtakelsen, og skal dekke en sum som tilsvarer minst ti prosent av vederlaget. Garantien skal gis i en tilsvarende erklæring fra en finansinstitusjon som har rett til å tilby en slik tjeneste, jf. buofl. § 12. Garanti etter bustadoppføringslova § 47 kontrollerer

at selger/utbygger ikke kan kreve at hele eller deler av kjøpesummen innbetales på forskudd, med mindre utbyggeren stiller garantien etter bustadoppføringslova § 47 (Grape & Dahlstrøm, 2013). Denne type informasjon er spesielt viktig at megler tar opp ved prosjektmegling, da dette kan ha konsekvenser for partene i handelen senere. I tillegg er det viktig å opplyse kjøpere at utbygger skal holde sine frister knyttet ferdigstillelse av bolig under oppføring.

Ved prosjektmegling er det veldig viktig at eiendomsmegleren som skal selge leilighetene eller boligene som er under oppføring opplyser kjøpere om opplysninger knyttet til ferdigstillelse- og overtakelsestidspunkt. Det er viktig for kjøperen å vite om at entreprenøren skal overholde frister og ha fullført arbeid til overtakelsestidspunktet. Dersom dette ikke overholdes, skal kjøper være oppmerksom og klar over rett til dagmulkt jf. buofl. § 18, ved mislighold av overleveringstidspunktet fra entreprenørens side kan kjøperen holde tilbake eller kreve endringer jf. buofl. §§ 10 og 11. I slike tilfeller er det viktig å opplyse hvis ferdigstillelsen er avtalt til en spesiell dato, eller hvis det er formuleringer som «innflytningsklare 1. kvartal», «antas ferdigstilt», da har ikke kjøper nok grunnlag til å kreve dagmulkt, da det ikke er en bestemt dato boligen skal være ferdig på (Grape & Dahlstrøm, 2013).

Peter Grape & Benedicte Krogh Dahlstrøm (2013) skriver at:

For å ivareta sin omsorgsplikt overfor kjøper, må megler følge opp at selger oppfyller denne kontraktsforpliktelsen. Dersom dette ikke fører frem, plikter megler skriftlig å orientere kjøper om misligholdet samt hvilke konsekvenser manglende garantistillelse kan få for kjøper, herunder også om retten til å holde tilbake kjøpesummen inntil garantien er stilt.

2.1.1 En prosjektmeglernes plikter.

En prosjektmegler skal være en troverdig mellommann og verne om både selger og kjøper. Den fundamentale forskjellen mellom den næringsdrivende, profesjonelle selgeren og forbrukerkjøperen ved salg av bolig under oppføring etter bustadoppføringsloven, er at den fremkaller en spesiell plikt for megler til å verne om forbrukerbeskyttelsesformålene i eiendomsmeglingsloven og i bustadoppføringsloven (Grape & Dahlstrøm, 2013). Ved salg av boliger under oppføring vil det ofte følge et krav for å skreddersy partenes rettigheter og plikter i langt større grad enn ved salg av bolig etter avhendingsloven. En ukritisk bruk av standardkontrakter der vilkårene ikke tilpasses det aktuelle salget, kan derfor utgjøre en fare både for kjøpers og selgers rettigheter og plikter, samt meglers ansvar som uavhengig

mellommann. En standardkontrakt bør derfor kun være et utgangspunkt og en påminnelse om hvilke regler som kommer til anvendelse på salg etter bustadoppføringsloven (Grape & Dahlstrøm, 2013).

Ved bruk av standardkontrakter vil behovet for tilpasning av det enkelte avtaleforhold være større. Der er ofte ønskelig å fravike lovens fravikelig regler, eller å stille spesielle eller tyngende vilkår. Erfaringsmessig vil selger ofte stille vilkår knyttet til forbehold og ansvarsfraskrivelser for forsinkelser og feil, samt rett til å gjøre endringer i prosjektet etter avtaleinngåelsen. For at megler skal oppfylle sine plikter etter eiendomsmeglingsloven § 6-3 må megler informere kjøper om deres rettigheter og plikter «på en så tydelig måte at vedkommende settes i stand til å ta en informert kjøpsbeslutning» (Finanstilsynet, 2011). Dette innebærer at det vil være for sent å introdusere fravikelser fra loven eller tyngende vilkår i forbindelse med kontraktsforhandlingene, samtidig som det nok ikke vil være tilstrekkelig å kunne vedlegge et utkast til kontrakten i prospektet. Opplysningene må fremheves i salgsoppgaven (Grape & Dahlstrøm, 2013). Det som spesielt skiller prosjektmegling fra eiendomsmegling etter avhendingsloven, er reglene om garantistillelse fra utbygger/selger, adgangen til å pålegge endringer og ferdigstillelse- og overtakelsestidspunktet med tilhørende regler om dagmulkt. Det er også viktig å kjenne begrepsbruken i bustadoppføringsloven hvor selger konsekvent omtales som entreprenør. Dette selv om selger rent faktisk overlater oppføringen av boligen til en utførende entreprenør (Grape & Dahlstrøm, 2013).

2.2 Bustadoppføringslova

Ved salg av bolig under oppføring er selger (utbygger) en profesjonell part som skal selge til en «uvitende» forbruker. Forbrukeren som er kjøperen, har som oftest ikke så god kjennskap til hverken byggingen eller prosjektet. Salget blir regulert av bustadoppføringslova også nevnt her som «buofl», som er det gjeldende lovverket ved boliger under oppføring.

Bustadoppføringslova gjelder avtaler mellom en utbygger eller entreprenør, og en forbruker om oppføring av ny bolig. Loven omfatter avtale om oppføring av bygg til boligformål, avtale om arbeid som blir utført direkte som et ledd i oppføringen og avtale om rett til fast eiendom som nytt bosted når arbeidet til utbyggeren og underentreprenørene ikke er fullført på avtale tiden (Arntsen, 2013). Bustadoppføringslova gjelder oppføring av enebolig, tomannsbolig,

eierseksjoner, samt fritidsbolig. Dersom det er et bygg som skal bygges om til boligformål, for eksempel dersom det er et nedlagt hotell som skal bygges om til leiligheter gjelder bustadoppføringslova.

I bustadoppføringslova er det ikke lov til å avtale noe annet enn det som står i loven, jf. buofl. § 3. Dette er fordi kjøpere skal være beskyttet mot selger som er en profesjonell part.

Hensikten med bustadoppføringslova er at kjøperene skal være beskyttet mot eventuell juks og bedrageri for å sikre kjøper en rettslig og korrekt handel av bolig under oppføring. Ved de garantiene utbyggeren må stille, gir det en fordel for kjøper og en økonomisk trygghet på at kjøper ikke skal tape penger på prosjektet ved at prosjektet ikke kommer i havn eller dersom det oppstår feil eller mangler. Garantiene skal gjelde under oppføringen og fem år etter at prosjektet ble ferdigstilt (Bråthen & Solli, 2012, s. 100).

2.2.1 Bustadoppføringslova § 12

Et viktig punkt i bustadoppføringslova er § 12, *garanti for oppfyllelse av avtalen*. Det hviler en viss risiko dersom forbrukeren ønsker å kjøpe nybygg som på tidspunktet ikke er oppført. Bustadoppføringslova er utviklet slik at den skal sikre forbrukeren. Utbygger har plikt til å skaffe forbrukeren garanti for oppfyllelse av avtalen umiddelbart etter kontraktinngåelse. Dersom utbygger ikke stiller en slik avtale, kan det medføre til personlig styreansvar hos utbygger dersom prosjektet ikke ferdigstilles (Arntsen, 2013). Eiendomsmegleren skal opplyse kjøper at de har rett til å holde igjen vederlag jf. emgl. § 6-3 (2), inntil utbygger stiller garanti i henhold til bustadoppføringslova § 12 (Bråthen & Solli, 2012, s. 100).

Garantien skal dekke alle prosjekter som er over to ganger folketrygdens grunnbeløp, og per 1. mai 2015 er grunnbeløpet (G) på 90 068 kroner (NAV, 2015). Garantien etter bustadoppføringslova § 12, kalles bankgaranti. Den skal gis fra en finansinstitusjon som bank eller forsikringsselskap, og gis skriftlig til forbrukeren. Dette er et garantidokument og et verdipapir som må tas vare på, og kan være nyttig dersom forbrukeren selger det aktuelle nybygget før garantien er utgått, eller hvis byggherren går bort og det stilles ny byggherre (Arntsen, 2013).

Garantibeløpet etter bustadoppføringslova § 12, skal være 10 % av kontraktsummen frem til overtakelse dersom kontrakten gjelder for oppføring av nybygg på forbrukerens tomt. Etter overtakelse skal garantien være på 5 % av kontraktsummen, og garantien skal gjelde i fem år fra forbrukeren overtar boligen. Dersom det blir gjort krav på gjeldende nybygg på et senere

tidspunkt enn ved overtakelsen, kan garantisummen fremdeles være 5 % av vederlaget. Hvis kontraktinngåelsen av oppføring av nybygg gjelder for både tomten og av boligen, skal garantien dekke minst 3 % av vederlaget før overtakelse, og etter overtakelse skal garantien dekke minst 5 %. Garantien skal gjelde i fem år. Ved borettslag skal garantisummen regnes ut i fra summen av innskudd og fellesgjeld, som sikrer forbrukeren garantisummen som gjenspeiler seg i kjøpesummen. Dette er viktig dersom det er lavt innskudd og høy fellesgjeld (Arntsen, 2013). Garantistillelse etter bustadoppføringslova § 12 skal sikre kjøper økonomisk trygghet ved kjøp av prosjektet, dersom det oppstår feil eller mangler, eller at prosjektet ikke kommer i havn.

Som forbruker kan man oppdage feil og mangler etter at etter at boligen er overtatt, og entreprenøren har fått sitt vederlag. Slike mangler kan være kostbare og omfattende. Dersom forbrukeren ønsker å stille krav under garantien, skal han først fremme kravet mot utbyggeren. Dersom utbyggeren kommer i mislighold og ikke sørger for retting av manglene eller betaler erstatning, kan forbrukeren fremme den mot garantisten - finansinstitusjonen eller forsikringsselskapet som dekker denne garantien. Dersom forbrukeren oppdager feil eller mangler før overtakelsen, har han krav på å holde igjen vederlag av kontraktsummen helt til manglene blir rettet opp. Utbygger skal stille garanti for oppfyllelse av avtale om kjøp av bolig eller fritidsbolig under oppføring (entreprenørgaranti), jf. buofl. § 12, men er fortsatt ikke påkrevd garanti der utbyggers samlede vederlag ikke overstiger to ganger folketrygdens grunnbeløp (2G), noe som utgjør 180.136 kroner per 1.mai 2015 (Bråthen & Solli, 2012, s. 99).

2.2.2 Bustadoppføringslova § 47

Ved oppføring av nybygg ønsker ofte utbygger forskuddsbetaling. Det er ikke alltid det avtales forskuddsbetaling, og utbygger bestemmer selv om de ønsker å benytte seg av forskuddsgaranti. Bustadoppføringslova § 47 begrenser muligheten til at «forbrukeren skal betale vederlag eller forskudd på entreprenørens vederlag», jf første ledd. Forskuddsbetaling kan skje dersom utbyggeren stiller forskuddsgaranti fra en finansinstitusjon som har rett til å tilby en slik tjeneste, i tillegg til at vilkårene i buofl. § 47, første og andre ledd blir oppfylt. Garantien skal tilsvare det innbetalte forskuddet, og stilles for å sikre kjøper tap mot manglende ferdigstillelse, konkurs eller lignende. Forskuddsgaranti er et unntak fra «ytelse mot ytelse», og forutsetter da at entreprenøren har stilt garanti for forskudd jf. buofl. § 47 tredje ledd. Garantien skal tilsvare beløpet av forskuddet eller at kjøper får tinglyst hjemmel

av tomten uten heftelser. Hvis kjøper får tinglyst hjemmelen til tomten uten heftelser, kan tomten og bygget under oppføring holdes som sikkerhet for forskuddsbeløpet. Da er ikke forskuddsgaranti nødvendig ettersom tomten sikrer kjøpers forskuddsbetaling. Det er viktig at tomtens verdi ikke overstiger mer enn det forskuddsbetalingen ville vært. Stiller ikke utbygger garantier etter bustadoppføringslova § 12 og § 47 i henhold til kontrakt, plikter megler til å opplyse kjøper om misligholdet, jf. eiendomsmeglingsloven § 6-3 (2). Orienterer ikke eiendomsmegleren kjøperne om manglende garantistillelse, og gjennomfører oppgjør uten disse, risikerer eiendomsmegleren å pådra seg et ansvar for eventuelle tap kjøper kan ha på grunn av dette (Bråthen & Solli, 2012, s. 101).

2. 3 Avgrensning mellom bustadoppføringslova og avhendingsloven

Bustadoppføringslova gjelder ved salg av boliger eller fritidsboliger under oppføring fra profesjonell selger til forbrukerkjøper, jf. buofl. § 1, mens avhendingslova gjelder salg av fast eiendom hvor selger og kjøper er forbruker. Bustadoppføringslova gjelder også ved salg av andeler i borettslag som er under oppføring, jf. buofl. § 1 a. Bustadoppføringslova benevner selger som «entreprenør», jf. buofl. § 1. Profesjonelle utbyggere som leier inn entreprenører til å sette opp huset, er da selv «entreprenør» i bustadoppføringslovens forstand. En som har dette som sin hovedinntektskilde, vil også være «entreprenør» i bustadoppføringslovens forstand (Bråthen & Solli, 2012, s. 98).

Avhendingsloven gjelder salg av fast eiendom. Fast eiendom omfatter tomt samt det som er forbundet med tomten som enebolig, rekkehus, bygninger eller grunnmur og avhendingsloven gjelder og ved salg av eierseksjoner som kan være en borettslagsandel eller ha tomtefesterett (Anderssen, 2015). Forbrukeren har ikke krav på kontrakt etter bustadoppføringslova der er boligen eller fritidsboligen er ferdigstilt, og selger ikke skal utføre flere arbeider på bolig eller tomt. I disse tilfellene gjelder avhendingsloven. Det samme gjelder hvis boligen eller fritidsboligen ikke er ferdigstilt, men selges slik den fremstår ved visning og hvor utbygger har avsluttet sitt arbeid. Kjøper som ikke er forbruker, for eksempel et foretak som kjøper en bolig for representasjon, har heller ikke krav på kontrakt etter bustadoppføringslova. Forbrukerkjøper har ikke krav på kontrakt etter bustadoppføringslova i tilfeller hvor selger også er forbruker (Bråthen & Solli, 2012, s. 98). Det er meglerens ansvar å vite hvilken kontrakt som skal gjelde etter hvilken lov ved salg av bolig.

Megler har et selvstendig ansvar for å se til at kjøper får kontrakt etter bustadoppføringslova hvor dette er påkrevd. Ved bruk av kontrakt etter avhendingsloven hvor det skulle ha vært kontrakt etter bustadoppføringslova, kan megler for eksempel være ansvarlig for tap kjøper lider som følge av manglende garantier etter buofl. § 12 og § 47. Hovedtyngden av salg av boliger og fritidsboliger under oppføring faller inn under bustadoppføringslova. Kontrakter etter avhendingsloven behandles derfor ikke nærmere her (Bråthen & Solli, 2012, s. 98).

2. 4 Å sikre seg oppdraget

I følge Nordby & Wallin (2011, s. 8) er det mange eiendomsめglere i Norge. Det er utallige eiendomsめglere som er veldig gode, og for å sikre seg oppdraget må man skille seg ut, gjøre en god jobb samt bygge ett nettverk. Nettverk er omtrent alfa og omega for eiendomsめglere. Det er viktig at de klientene som benytter seg av en eiendomsめgler ønsker å anbefale eiendomsめgleren videre til andre, slik at det skapes et godt omdømme og større mulighet for eiendomsめgleren å få oppdraget. Det er ikke lett å få oppdraget, og i gjennomsnitt er man nødt til å gå på tre befaringer før man får et oppdrag. Det er heller ikke lett å få en befaring. Som eiendomsめgler er man nødt til å stå på og jobbe hardt for å gjøre seg bemerket. Å få prosjektめglingsoppdrag som prosjektめgler, er vanskeligere enn ved bruktboligsalg ettersom det er større konkurranse, færre oppdrag og utbyggeren krever mer av prosjektめgleren. En utbygger som er på utkikk etter prosjektめgler som skal selge utbyggers planlagte boliger under oppføring, er det viktig at de er svært kyndige meglere. Det er et annet lovverk å forholde seg til, lenger oppdragsvarighet og ofte snakk om salg av flere boliger eller leiligheter. Dermed innkaller utbygger de som han ønsker å ha til intervju, som er aktuelle kandidater til oppdraget – dersom prosjektめglere selv ønsker å komme på intervju. Da er det viktig å komme godt forberedt, vise frem sin beste side og er lønnsomt å kunne vise til gode referanser fra tidligere oppdrag, ifølge Nordby & Wallin, (2011, s 8). På denne måten er det større sjanse for å sikre seg oppdraget, men hvem som vinner oppdraget til syvende og sist er det selger, altså utbygger som bestemmer.

2.5 Hva er meglers oppgave?

Meglernes oppgave er forskjellig ut i fra hvilken type oppdrag det gjelder. Hvis megler kun har et oppgjørsoppdrag, er meglernes oppgave å innhente opplysninger om eiendommen, markedsføre den, håndtere budrunder, opprette skriftlig kjøpekontrakt og gjennomføre oppgjøret, jf. eiendomsmeglingsloven kapittel 6 «oppdraget og utførelsen av dette». (Bråthen & Solli, 2012, s. 92). Ved salg av prosjekterte leiligheter under oppføring er det dermed ingen budrunde, da utbyggeren har fastsatt fastpris på forhånd. En eiendomsmegler skal alltid huske på å utøve god meglerskikk, da eiendomsmegleren skal være en troverdig mellommann som skal gi råd og opplysninger til kjøper og selger som kan ha betydning for handelen og sikre at det gjennomføres en trygg og sikker handel på vegne av både kjøper og selger, jf. eiendomsmeglingsloven § 6-3. Ved prosjektmegling er det viktig å definere hva oppdraget inneholder nøyaktig, jf. eiendomsmeglingsloven § 6-4 (1). I forbindelse med inngåelsen av avtalen skal megler avklare med utbygger, om megleren skal utføre seksjoneringen, stifte borettslag eller lignende, i tillegg til å selge leilighetene under oppføring. Dette vil være til betydning for planlegging og gjennomføring av oppdraget. I en del tilfeller vil oppdrager som nevnt ovenfor og som ved ordinære oppdrag normalt ikke tilfalle megler, kreve at eiendomsmeglingsforetaket utvider sin forsikring til også å omfatte nevnte oppgaver (Bråthen & Solli, 2012, s. 92). I oppdragsavtalen skal det blant annet gjengis de lovpålagte opplysningenes om skal alltid skal være med, og en god del momenter det er hensiktsmessig å ha med. Blant annet hvilket oppdrag det gjelder, meglers krav på vederlag og hvem som er ansvarlig megler for oppdraget, jf. eiendomsmeglingsloven § 6-4 (1) (Bråthen & Solli, 2012, s. 93).

2.5.1 Kvaliteten på eiendomsmeglingstjenesten

Kvaliteten på eiendomsmeglingstjenesten avhenger både av kvaliteten på de rutinene som følges, og på hvorvidt rutinene etterleves i praksis, dvs. om foretakets rutiner alltid blir fulgt (Bråthen & Solli, 2012, s. 13). Eiendomsmegling i Norge er organisert slik at det skal være tilstrekkelig med en megler. Dersom selger har engasjert en megler, skal det ikke være nødvendig for kjøper å engasjere sin egen megler eller advokat. Kjøper skal kunne stole på at megleren som er engasjert av selger, også ivaretar hans interesser, jf. eiendomsmeglingsloven § 6-3 og § 1-1 (Bråthen & Solli, 2012, s. 12). For at dette systemet skal kunne fungere, er det en forutsetning at både kjøper og selger har tillit til megleren. Begge partene må ha tillit til at

megleren har fremskaffet all relevant informasjon om salgsobjektet, og at alle opplysninger som megleren gir, er korrekte (Bråthen & Solli, 2012, s. 13).

2.5.2 Oppdragsavtalen

Ved signering av oppdrag skal en eiendomsmegler opptre i henhold til loven. En oppdragsavtale skal være skriftlig, jf. Emgll. § 6-4, og inngås mellom en profesjonell utbygger og et eiendomsmeglingsforetak. Eiendomsmegleren plikter til å være en nøytral mellommann mellom selger og kjøper, jf. eiendomsmeglingsloven § 6-3, uavhengig av hva slags oppdragstype det gjelder, om det er salg av bruktbolig eller prosjektmegling, salg av bolig under oppføring. Å kjøpe bolig er en av de største investeringene vi gjør i livet, så det er viktig at eiendomsmegleren sørger for kvalitet og at kjøper mottar all nødvendig informasjon om salget. Eiendomsmegleren skal sørge for at handelen blir gjort på en ordentlig måte, i tråd med loven. Den ansvarlige eiendomsmegleren må ha eiendomsmeglingsbrev etter eiendomsmeglingsloven § 4-2, tillatelse til å drive eiendomsmegling, jf. emgll. § 4-3, eller ha advokatbevilling. Ved prosjektmegling er gjerne selgeren en entreprenør eller et eiendomsutviklingsfirma som handler som et ledd i en næringsvirksomhet, og kan fravikes i oppdragsavtalen ettersom prosjektmegling ofte går utenfor forbrukerforhold, jf. emgll. § 1-3. Oppdragsavtalen signeres av begge parter, og journalføres i oppdragsjournalen, jf. § 3-1 (Advokatforeningen, 2014).

Eiendomsmeglingsloven § 6-4 (1) inneholder krav til hvilke opplysninger som skal tas inn i oppdragsavtalen. En oppdragsavtale skal minst inneholde oppdragstakerens navn, adresse, organisasjonsnummer, oppdragsgiverens navn, adresse og fødsels- eller organisasjonsnummer. Hva oppdraget gjelder, om det er salg av brukt bolig, salg av bolig under oppføring, oppgjør, utleie, kjøp eller annet. Ved oppføring av nye leilighetskomplekser, må det fremgå i oppdragsavtalen om det gjelder borettslag eller eierseksjonssameier. Som oftest er ikke eierseksjonene seksjonert på salgstidspunktet, og det skal fremgå i oppdragsavtalen om eiendomsmegleren må seksjonere de ulike eierseksjonene. Den skal inneholde hva slags eiendom det gjelder, hva som er avtalt om oppdragstakerens vederlag, hva oppdragstakeren kan kreve hvis handelen ikke kommer i stand, hva oppdragstakeren har rett til å kreve av dekning av utlegg og et overslag over utleggene. Det skal være med et totalt kostnadsoverslag over utleggene, oppdragets varighet. Ved prosjektmegling kan oppdraget vare lenger enn seks måneder, og dersom ikke annet er avtalt gjelder eiendomsmeglingsloven § 6-5. I tillegg skal det være opplyst om det har vært andre oppdragstakere de siste tre

månedene, og at man har rett til å kreve nemndsbehandling jf. emgll. § 8-8. Det skal opplyses om hvem som er ansvarlig eiendomsmegler for oppdraget, og eventuelle opplysninger hvis det er eiendomsmeglerfullmektiger som skal arbeide med oppdraget (Advokatforeningen, 2014). Før salgsstart bør eiendomsmegleren få undertegnet og tinglyst pantedokument med sikringsobligasjon på salgsobjektet. En sikringsobligasjon bør være verdt det samme som samlet kjøpesum over alle enhetene, i tillegg til meglers vederlag i henhold til oppdragsavtalen (Bråthen & Solli, 2012, s. 94).

2.5.3 Innhenting av opplysninger og meglers undersøkelsesplikt

Megleren har plikt til å innhente og kontrollere opplysninger om eiendommen, jf. eiendomsmeglingsloven § 6-7. Som ved andre oppdrag er selger en viktig kilde å hente informasjon fra. Megler bør derfor søke om å få en solid oversikt over selgers planer for utbyggingen og hva som skal inngå i leveransen til kjøperne. Selgers informasjon til megler bør deretter kontrolleres opp mot informasjon innhentet fra andre, for eksempel kommunens informasjonstorg, grunnboken, osv. Megler må her innhente opplysninger fra de samme instanser som ved andre salg. Den innhentede informasjon bør, så langt det er mulig, sjekkes opp mot utbyggers planer for hva som skal inngå i leveransene (Bråthen & Solli, 2012, s. 93).

Megler bør videre skaffe kopi av byggetillatelse. Eventuelle vilkår knyttet til byggetillatelsen som skal være i overensstemmelse med hva utbygger leverer. Hvis utbygger ikke oppfyller vilkår i byggetillatelsen, kan resultatet for eksempel bli at det ikke gis ferdigattest/brukstillatelse til de solgte enhetene. Det kan tenkes at utbygger ikke er oppmerksom på, eller har mistolket, vilkår som følger i byggetillatelsen. I disse tilfellene kan en meglers gjennomgang av dokumentene avdekke misforståelser, og leveransebeskrivelsen og eventuelt også pris kan korrigeres (Bråthen & Solli, 2012, s. 93).

Megler må undersøke forholdene omkring tomten som skal bygges ut, for eksempel om det foreligger delingsforbud, om utbyggers planer for seksjonering lar seg gjennomføre mv. Ved å avklare disse forholdene tidlig i prosessen, er det mulig å korrigere prosjektet før objektene legges ut for salg. Hvis forholdet omkring deling og seksjonering ikke avklares tidlig, risikerer utbygger at han ikke er i stand til å levere i henhold til kontrakt fordi det oppstår forsinket levering eller ved at avtalt levering ikke kan skje overhodet (Bråthen & Solli, 2012, s 93 og 94).

2.5.4 Annen tilrettelegging før salg

Megler må kartlegge hjemmelsforholdene knyttet til den eller de tomter som skal være gjenstand for utbyggingen. Ved at utbygger ikke innehar hjemmel til eiendommen som skal utbygges, kan han som hovedregel heller ikke påtegne skjøter, pantedokumenter og lignende uten at det foreligger samtykke fra hjemmelshaver i det enkelte dokument. I stedet for at hjemmelshaver samtykker til overdragelse, pantsettelse og lignende i den enkelte dokument, kan han utstede en fullmakt som gjør at utbygger kan pantsette, dele og overskjøte eiendommen. Denne type fullmakt kalles en generalfullmakt. Generalfullmakten bør være ugjenkallelig, slik at hjemmelshaver ikke kan tilbakekalle denne og derigjennom forhindre gjennomføring som avtalt mellom utbygger og kjøperne. Hvis utbygger ikke har hjemmel til eiendommen som skal bygges ut, bør megler oppfordre til at utbygger får en ugjenkallelig generalfullmakt. Dette forenkler den videre prosessen, og det gir trygghet for korrekt utstedelse og tinglysing av nødvendige dokumenter (Bråthen & Solli, 2012, s. 94).

Megler bør før salgsstart få undertegnet og tinglyst pantedokument med urådighet (sikringsobligasjon) på salgsobjektet. Ved prosjektmegling blir ofte dokumentet tinglyst på et tidlig stadium, kanskje flere år før overtakelse. Megler må sørge for at det tas pant for en tilstrekkelig høy sum til å dekke kjøpesummen for alle enhetene inkludert offentlig avgifter. Megler må sjekke med kommunen om det er gitt igangsettingstillatelse for prosjektet. Hvis en slik tillatelse ikke er gitt før salgsstart, må det tas forbehold om det i salgsoppgaven. Sikringsobligasjon brukes for fordel for megler slik at grunneieren er forhindret fra å tinglyse pantsettelse eller pantsettelse eller salg til noen andre mens prosjektet utvikles og selges (Bråthen & Solli, 2012, s. 94).

2.5.5 Generalfullmakt og in-blanco skjøte

En generalfullmakt brukes for å sikre kjøpers rettslige disposisjonsrett over eiendommen. Men i hovedsak gir generalfullmakt utbygger eller eiendomsmegler rådighet ovenfor eiendommen som å være eier eller hjemmelshaver uten å faktisk være hjemmelshaver til eiendommen. Det blir brukt spesielt i eiendomsutvikling, hvor eiendommen eller tomta skal utbygges og seksjoneres videre i mindre enheter og selges til flere kjøpere. En generalfullmakt utstedes av selger av eiendommen eller tomta, i de tilfeller det er avtalt overskjøting, gjerne kombinert med tinglyst sikringsobligasjon ved videre utvikling av eiendommen. En generalfullmakt brukes også ovenfor advokater eller eiendomsmevlere i

forbindelse med prosjektmeulingsoppdrag eller andre særskilte oppdrag vedrørende fast eiendom, dersom det er avtalt at eiendomsmegleren eller advokaten skal ha rett til å disponere over eiendommen, og foreta tinglysning for alle dokumenter, erklæringer på eiendommen, begjæring om deling og seksjonering, byggemelding, overskjøting, pantsettelse eller annet (Advokat Online, s.a.). Dersom det er avtalt at eiendomsmegleren skal foreta seg seksjoneringen for eiendomsutviklingen av et leilighetskompleks, mottar eiendomsmegleren en generalfullmakt.

Det er ikke uvanlig at kjøper, herunder utbygger ønsker å få utstedt en in-blanco skjøte på eiendommen. En in-blanco skjøte er et skjøtet som dernest er blankt, og utbygger personlig står ikke som eier, men eiendommen er tinglyst på ny, uopplyst eier. Da skal dessuten eiendommen gjerne seksjoneres for å videreselge i nye og ofte flere titalls leiligheter, hvor hver seksjon tinglyses deretter på kjøperne av leilighetene. Hovedregelen er at skjøtet skal tinglyses dersom eiendomshandelen bistås av en eiendomsmegler, jf. emgll. § 6-9 første ledd, men det kan fravikes og utstede en in-blanco skjøte dersom selgeren av tomten eller bygget har akseptert dette. Da må megleren informere partene om risikoen ved en in-blanco skjøte. Det vanligste motivet for å ikke tinglyse overdragelsen, er å unngå dokumentavgift. Og nest vanligst er hvor utbygger skal seksjonere leiligheter og selge videre til nye eiere. Dersom det ønskes utstedt en in-blanco skjøte på eiendommen for å unngå dokumentavgift, kan ikke kjøper pantsette lån på eiendommen, og kan deretter risikere økonomisk tap på eiendommen, dersom tidligere eier er begjært personlig konkurs. Da står eiendommen i teorien tinglyst på tidligere eier, men er opplyst om ny eier, men med in-blanco skjøte er det ikke opplyst om hvem denne eieren er. Ved kjøp av nyoppførte bygg, skal ikke kjøper betale dokumentavgift, så en in-blanco skjøtet gjelder hovedsakelig utbyggere som ønsker å bygge ut og selge videre, samt enkelte kjøpere av bolighus eller annet som ikke ønsker å betale dokumentavgift (Lyngtveit-Petersson, 2013, s. 99).

2.5.6 Plan- og bygningsloven og byggetillatelse

Det er nødvendig med planlegging av byggeprosjekter for å oppnå en helhetlig vurdering av et område, for konsekvensene av et vedtak kan være store. I plan og bygningsloven er det lovregulert og myndighetene prøver å stimulere til debatt om hvordan planene bør se ut. I plandelen handler det om planlegging av arealutnytting og gjennomføring av planene, og i byggesaksdelen omdreier det seg om materielle krav og saksbehandling. Det er viktig at en eiendomsmegler er kjent med plan- og bygningsloven, dersom det benyttes eiendomsmedlere

under planleggingsfasen av eiendomsutvikling, eller hvis eiendomsmeglerne bistår utbyggeren eller entreprenøren som rådgiver og vurderer betydningene av offentlige planer og regulering for eiendomsutviklingen. Ved eiendomsutvikling av et bygg eller en tomt, må eiendomsutviklingsfirmaet eller utbyggeren søke kommunen om byggetillatelse. Man må ha byggetillatelse før byggeprosjektet kan starte (Bråthen & Solli, 2012, s. 93). Prosjektmeglere plikter å innhente opplysninger og informasjon til de offentlige planene, jf.

eiendomsmeglingsloven § 6-7 (2). Reguleringsplanen må leses igjennom grundig av prosjektmeglere, ettersom eiendommen eller tomten kan bli regulert av flere reguleringsplaner. Da må disse innhentes fra kommunens planregister, og vil bestå av reguleringsbestemmelser og reguleringsart. Dersom tomten ligger i et uregulert område, må prosjektmeglere opplyse om dette og legge ved et kartutsnitt av tomten. Ved salg av prosjekterte boliger under oppføring er det viktig at prosjektmeglere innhenter en kopi av byggetillatelsen, slik at meglere kan forvise seg om at utbyggeren oppfyller alle premisser og restriksjoner i byggetillatelsen. Dersom utbygger ikke følger restriksjonene i byggetillatelsen, kan det ikke utformes ferdigattest til leilighetene eller enhetene fra kommunene. Når det utformes ferdigattest må prosjektmeglere sammenligne enhetene med byggetillatelsen og utbyggers planer (Bråthen & Solli, 2012, s. 93).

2.5.7 Seksjonering

Ved seksjonering skal det opplyses om hvem som skal seksjonere. Ofte gjør utbygger dette selv, men eiendomsmeglere seksjonerer også de ulike leilighetsenhetene ved utvikling og oppføring av et leilighetskompleks. I enkelte områder er det rammer for seksjonering, blant annet at det er visse forhåndsbestemte størrelser på leilighetene. Da kan det være krav om det skal være to-roms, treroms, fireroms eller andre størrelser. Det skal også være med dersom garasjeplass eller bod skal selges med seksjonene. Ved seksjonering blir hver bruksenhet – leilighetene tegnet opp og gitt eget seksjonsnummer. Da må den som er ansvarlig for å seksjonere eiendommen fylle ut seksjoneringsbegjæring ifølge Nordby & Wallin, (2011, s 15). Seksjoneringsbegjæringen er tilgjengelig hos den aktuelle kommunen, hvor kommunen behandler seksjoneringen og fører det inn i matrikkelen. Kommunen sender seksjoneringen til tinglysning, og der får hver seksjon sitt eget grunnboksblad. Den som opprinnelig hadde grunnbokshjemmelen til hele eiendommen, vil også få grunnbokshjemmel til de nyopprettede seksjonene. Deretter kan seksjonene selges og fordeles mellom sameiere slik at de får eie en seksjon hver (Kartverket, 2016).

2.6 God meglerskikk

Det følger av eiendomsmeglingsloven § 6-3 (1) at oppdragstakeren *“skal utføre oppdraget i samsvar med god meglerskikk med omsorg for begge parters interesser”* (Bråthen & Solli, 2011, s. 39). Dette er et grunnleggende krav for megler. Ordet «omsorg» regnes som at megler ikke påtar seg å oppnå et bestemt resultat, men å utføre oppdraget på best mulig vis. I følge bestemmelsen følger det at meglers ytelse er i tråd med kravet til «god meglerskikk». Kravet er generelt, og benyttes der oppdragsavtalen eller loven ikke inneholder en mer presis regulering av meglers plikter overfor oppdragsgiver og hans medkontrahent (Rosén & Torsteinsen, 2013, s. 221).

I forholdet mellom megler og oppdragsgiver, handler det om en kontraktsrettslig forankret plikt til å aktivt dra omsorg for oppdragsgivers interesser. Dette beroliger på den alminnelige lojalitetsplikten i kontraktsretten. I medhold til loven har megler en plikt til å opptre nøytralt ovenfor interessenter og oppdragsgivers medkontrahent. Med nøytral menes å ha en nøytral opptreden ovenfor medkontrahentens interesser. Og dersom lojalitets- og nøytralitetsplikten ikke skulle la seg forene, må man foreta en konkret avveining av dem (Rosén & Torsteinsen, 2013, s. 221). En avveining som er i samsvar med god meglerskikk.

Hvorvidt kravet til å opptre i samsvar med god meglerskikk er overtrådt, må underlegges en konkret, skjønnsmessig helhetsvurdering. På et generelt plan må man nøye seg med å presisere utgangspunktet for vurderingen og de generelle retningslinjene som kan virke styrende for den (Rosén & Torsteinsen, 2013, s. 222).

2.6.1 Hvem retter kravet seg mot?

I følge eiendomsmeglingsloven § 6-1 annet ledd skrives det at «plikter som påhviler oppdragstakeren etter dette kapitlet, påhviler også den enkelte person med eiendomsmeglerbrev, jf. § 4-5 tredje ledd, og advokat som har rett til å drive eiendomsmegling, i deres virksomhetsutøvelse». Foretakene er ikke den eneste som har tilknytning til kravet om god meglerskikk. Også ansatte og selvstendige oppdragstakere som er ansvarlige meglere eller eiendomsmeglerfullmektiger, samt advokater som har som har rett til å praktisere eiendomsmegling, må forholde seg til dette kravet. Medhjelpere er ikke angitt. Disse kan således ikke holdes personlig ansvarlig etter normen for god meglerskikk. I og med at kravet retter seg mot foretakets samlede virksomhet, vil imidlertid ikke foretaket kunne fri

seg fra ansvar etter bestemmelsen ved å henvise til at det er benyttet en medhjelper som har utført en aktuell feil. Det avgjørende ved vurderingen vil uansett være hva man normalt kan forvente av personer i rollen som ansvarlig megler. Det forhold at partene har vært betjent av en eller flere medhjelpere, får ingen betydning for innholdet i kravet (Rosén & Torsteinsen, 2013, s. 228).

2.6.2 Selgers og kjøpers forventninger til eiendomsmeglingstjenesten

For at selger og kjøper skal være fornøyd med eiendomsmeglingstjenesten, må den være i samsvar med de forventningene de har til megleren. Innledningsvis benevnes selger som «entreprenør», mens kjøper er en forbruker. For selger av fast eiendom er det viktig å vite hvor lang tid det tar å selge eiendommen, herunder hvor raskt eiendommen kan annonseres i aviser og på Internett. Selger har ofte forventning om at eiendommen skal kunne legges ut for salg nærmest umiddelbart etter at oppdragsavtalen er signert. Det er derfor viktig at megleren ikke lar seg presse til å legge ut oppdrag før alle opplysninger som skal videre formidles, er innhentet og kontrollert samt at salgsoppgave er laget (Bråthen & Solli, 2012, s. 11). For enkelte kjøpere av fast eiendom er det viktig at eiendommen er tilnærmet feilfri hvis den selges gjennom megler. Derfor er det viktig at megler er nøye med å beskrive alle forhold ved eiendommen i prospektet. At megleren gir en nyansert beskrivelse av eiendommen slik at salgsoppgaven ikke bare inneholder en beskrivelse av eiendommens fortreffelighet. Både store feil og svakheter og mindre alvorlige svakheter (Bråthen & Solli, 2012, s. 12).

2.7 Salgsoppgaven

En salgsoppgave utarbeides ved salg av fast eiendom eller ved salg av bolig under oppføring. I samvær med salgsoppgaven, må eiendomsmegler innhente grunnboksutskriften. Her opplyses det blant annet om tinglyste erklæringer og heftelser på eiendommen. Disse må kontrolleres slik at de er korrekte. Det må innhentes opplysninger fra kommunens planregister hvor leilighetskompleksene bygges i og i matrikkelen. I matrikkelen opplyses det om eiendomsgrenser eiendomsforhold, utbygging, planlegging, bruk og skal vise grensene for utearealer ved leilighetskomplekser (Kartverket, 2016). Matrikkelen gjelder ved oppretting og registrering av fast eiendom og skal inneholde nødvendige opplysninger. Eiendomsmegleren besikter deretter eiendommen, og ofte brukes takstmann for å sørge for at eventuelle kjøpere

får all informasjon om hva boligen består av. Ved prosjektmegling er ikke dette nødvendig ettersom det ikke er oppført enda, men eiendomsmegleren må innhente all informasjon av byggematerialer og hvordan nybygget skal se ut fra utbygger og entreprenør. Informasjonen bør sjekkes opp mot utbyggers planer om hva som er med i leveransen. Det kan være hva slags gulv som blir lagt, fliser som blir brukt eller hva slags kjøkkeninnredning som blir satt inn. Viktig at potensielle kjøpere får informasjon at de har mulighet til å endre arbeidet eller pålegge entreprenøren å utføre tilleggsarbeid, ved å for eksempel endre fliser på badet (Bråthen & Solli, 2012, s. 93 og 99). Kjøperne kan ikke kreve endringer eller tilleggsarbeid som fører til ulemper for entreprenøren, eller at vederlaget blir endret til 15 % eller mer, jf. buofl. § 9. Før handelen avsluttes, må megleren gi kjøperen en skriftlig salgsoppgave som inneholder minst disse opplysningene, jf. emgll. § 6-7 annet ledd. Salgsoppgaven skal inneholde eiendommens adresse, registerbetegnelse, eierforhold, heftelser, rettigheter, grunnareal, bebyggelsens arealer, alder, byggemåte, eventuelt ferdigattest, ligningsverdi, offentlige avgifter samt spesifisering over faste og løpende kostnader. Dersom kjøpesummen er fastsatt, noe det er ved prosjektmegling av leilighetskomplekser, må det opplyses om totalkostnaden som omfatter alle avgifter og gebyrer, samt øvrige kostnader som fellesgjeld (Advokatforeningen, 2014).

Ved salg av leilighetskomplekser skal det opplyses om lånevilkårene for nedbetaling av fellesgjeld, beregning av månedlige kostnader, opplysninger av at kjøper kan holdes ansvarlig dersom andre beboere misligholder fellesutgifter, eller det er usolgte enheter tilhørende prosjektet. Det skal være opplyst om forpliktelser og rettigheter innehaveren har av adkomstdokumentet, sameieandelen eller eierseksjonen. Vesentlige opplysninger om leilighetskomplekset skal vedlegge, slik som borettslagets eller sameiets budsjett, regnskap og opplyse at disse dokumentet har oppdragstaker tilgang på. Det skal være nevnt når eiendommen kan overtas, eiendommens beliggenhet, om det er sentralvarme, vaskeri, heis, boder, peis etc. som medfølger leiligheten, gjeldende forsikringer, om det foreligger kjøpsrett og hvor lenge selger har eiet og bodd på eiendommen, noe som ikke er like aktuelt ved salg av oppføring av nye leilighetskomplekser. Det skal også opplyses om meglers vederlag i salgsoppgaven (Advokatforeningen, 2014).

2.7.1 Generelt om salgsfasen

Eiendomsmeglingslovens forbrukerbeskyttelsesformål gjør seg særlig gjeldende i prosjektmegling hvor det er grunnleggende forskjell i profesjonalitetsnivå mellom

næringsdrivende selger og forbrukerkjøper. Megleren må i tråd med kravet til god meglerskikk ta hensyn til partenes profesjonalitetsnivå og aktsomt ivareta de løsninger som er gitt i lovgivningen for å utjevne styrkeforholdet mellom partene. Dette innebærer følgende (Finanstilsynet, 2011):

- Megler må påse at kjøpsavtalen er balansert og i samsvar med kontraktlovgivningens normalordninger. Dersom kontraktlovenes fravelige bestemmelser fravikes, skal megleren gjøre partene uttrykkelig oppmerksom på dette før handelen slutes.
- Megler må på forsvarlig måte forsikre seg om at kjøper før handel slutes har fått informasjon om sine plikter og rettigheter på en så utvetydig måte at vedkommende settes i stand til å ta en informert kjøpsbeslutning. Det er for eksempel ikke tilstrekkelig bare å legge frem et utkast til kjøpekontrakt i forbindelse med salgsforhandlingene dersom denne inneholder (for kjøper) spesielle og/eller tyngende vilkår. Eksempler på slike vilkår kan være ulike typer forbehold og ansvarsfraskrivelser fra selger for forsinkelser og feil, rett for selger til å gjøre endringer i prosjektet etter avtaleinngåelsen, forbud mot videresalg før overtakelse mv. Slike vilkår må fremheves tydelig.
- Megler har ikke anledning til å formidle kontraktsvilkår som er i strid med ufravelig kontraktslovgivning eller som er urimelig etter markedsføringsloven § 22.
- Megler må besørge skriftlighet rundt sin rådgivning, fortrinnsvis ved å la opplysningene inngå i salgsoppgaven, jf. punkt 2.2.
- Megler må påse at kjøpekontrakten, jf. eiendomsmeglingsloven § 6-8, ikke fraviker det som er avtalt i bud og akseptfasen.

2.7.2 Generelt om kjøpers krav på opplysninger

Kjøpere har krav på å få opplysninger som fremgår av eiendomsmeglingsloven § 6-7. En del av disse opplysningene kan ikke fremskaffes for boliger og fritidsboliger som ikke er ferdigstilte. Dette gjelder for eksempel registerbenevnelse for tomter som skal skilles ut og ikke har fått eget bruksnummer på tidspunktet for markedsføring. Fastsettelse av ligningsverdi og offentlige avgifter foretas ofte ikke før ved tidspunkt før overtakelse. Når en megler derfor ikke kan videreformidle til kjøper opplysninger sistnevnte har krav på i henhold til eiendomsmeglingsloven § 6-7 (2), skal megler orienterer kjøper om dette, og om årsaken til at

opplysningene ikke kan gis, jf. eiendomsmeglingsloven § 6-7 (1) (Bråthen & Solli, 2012, s. 96).

I tillegg til de opplysninger som kjøper har krav på i henhold til eiendomsmeglingsloven § 6-7 (2), har megler generelt plikt til å sørge for at kjøperen før handel sluttet får opplysninger de har grunn til å regne med å få og som kan få betydning for avtalen, jf.

eiendomsmeglingsloven § 6-7 (1). Dessuten skal megler gi kjøper (og selger) eventuelle andre opplysninger som er av betydning for handelen og gjennomføringen av denne, jf.

eiendomsmeglingsloven § 6-3 (2). Meglers opplysningsplikt preges til en viss grad av at det er snakk om megling av boliger og fritidsboliger som ikke er fullført (Bråthen & Solli, 2012, s. 96).

2.7.3 Kjøpers særskilte krav på opplysninger knyttet til prosjekter

Prosjektmegling er som nevnt megling av boliger og fritidsboliger som ikke er fullført, og ofte ikke engang påbegynt – på salgstidspunktet. For kjøperne i prosjektet blir derfor opplysninger som kan gis om boligene eller fritidsboligene helt avgjørende for kjøp og tilfredshet. Det er videre viktig at opplysningene ved prosjektsalg er presise, da kjøper ikke har mulighet for å kontrollere forelagte opplysninger opp mot hva de ser på visning (Bråthen & Solli, 2012, s. 96).

Opplysninger som megler bør gi ved prosjektsalg, er for eksempel hvilke tomtarbeider utbygger skal foreta. Arkitekttegninger følger gjerne som vedlegg til salgsoppgaven. I disse er det som regel inntegnet trær, gjerder, opparbeidende gangveier, lekeapparater mv. Hvis utbygger kun skal foreta grovplanering av tomten før overlevering, må megler tydelig gjøre interessenter oppmerksomme på at tomten ikke leveres som fremstilt i arkitektens tegninger. Denne type opplysninger, og andre opplysninger som er knyttet til utbyggers leveranse, kan megler innhente fra utbygger direkte eller gjennom byggeprosjektets dokumenter (Bråthen & Solli, 2012, s. 97).

Utbyggers illustrasjoner av boliger og fellesarealer blir ofte vist med tilbehør utover det som medfølger som standard fra utbygger. Det er derfor viktig og spesifiserer i salgsoppgaven hva som medfølger i handelen og hvordan fellesarealene blir levert. Meglers opplysningsplikt omfatter ikke bare opplysninger om den faktiske leveransen. Megler plikter også å gjøre kjøperne kjent med de rettigheter og forpliktelser slike kjøp medfører. Disse opplysninger

følger av bustadoppføringslova, eller avhendingsloven hvis kjøper ikke er forbruker eller boligen er ferdigstilt (Bråthen & Solli, 2012, s. 97).

2.7.4 Når og hvordan skal opplysningene gis?

Alle opplysninger kjøper har krav på å få, må gis skriftlig før bindende avtale inngås, jf. eiendomsmeglingsloven § 6-7 (2). Det vil i praksis si at opplysningene må gis under markedsføringen, og før bud inngis. Det er hensiktsmessig å gi disse opplysningene i en salgsoppgave. Da har kjøper tid og ro til å gjennomgå opplysningene nøye, og eventuelt stille spørsmål. For megler vil en skriftlig fremleggelse av opplysningene bety at han eller hun i en mulig tvist kan dokumentere hvilke opplysninger som er gitt (Bråthen & Solli, 2012, s. 97).

2.7.5 Meglers opplysningsplikt ved prosjektmeglingsoppdrag etter eiendomsmeglingsloven § 6-3

I tillegg til kravet til god meglerskikk og omsorgsplikt for begge parter i bestemmelsens første ledd har megler en generell opplysningsplikt etter eiendomsmeglingsloven § 6-3 annet ledd, hvor det fremgår at megler skal gi kjøper og selger råd og opplysninger av betydning for handelen og gjennomføringen av denne. Den nærmere fastleggelsen av meglers plikter etter denne bestemmelsen vil bero på en konkret vurdering hvor oppdragets begrensede omfang vil ha betydning. Videre har både Reklamasjonsnemnda for eiendomsmeglingstjenester og Finanstilsynet tidligere lagt til grunn at etter salgsfasen har megler en tilnærmet nøytral rolle mellom partene med lik omsorg for kjøper og selger (Bråthen & Solli, 2012, s. 112).

2.7.6 Opplysninger og rådgivning ved handelen og gjennomføringen av denne

Det følger av eiendomsmeglingsloven § 6-3 annet ledd at «megleren skal gi kjøper og selger råd og opplysninger av betydning for handelen og gjennomføringen av denne». Plikten til å gi opplysninger og råd må sammenholdes med kravet til å opptre i samsvar med god meglerskikk i § 6-3 første ledd. Annet ledd angir en ramme for hva megleren plikter å gi opplysninger og råd om, mens god meglerskikk-standard angir hva man kvalitativt og kvantitativt kan forvente av råd og opplysninger (plikdens intensitet), og yter bidrag ved vurderingen av yttergrensen for hva megleren plikter å gi opplysninger og råd om etter annet ledd. Rammen for meglers opplysnings- og rådgivningsplikt er «handelen og

gjennomføringen av denne». Ordlyden anviser at megleren bare plikter å gi råd og opplysninger om forhold som står i sammenheng med den aktuelle handelen (Rosén & Torsteinsen, 2013, s. 305).

2.7.7 Opplysninger og råd til oppdragsgiver før salg – salgsstrategi

Meglerens kjernekompetanse er innsikten i markedet, og oppdragsgiveren må kunne forvente profesjonell veiledning og bistand vedrørende alle sider av salgsstrategien ved et boligsalg. Dette omfatter bl.a. tidspunktet for salg, betydningen av eventuell oppussing i forhold til pris, annonsering, utforming av prospekt, bruk av medhjelpere, valg av takstmann og hvor grundig takst som bør utarbeides. Andre sentrale elementer er behovet for eierskifteforsikring, fastsettelse av prisantydning og prisstrategi. Oppdragsgiver vil videre kunne ha behov for råd og veiledning om forhold ved budgivning, for eksempel den såkalte 24-timersreglen (forskrift om eiendomsmegling § 6-3 tredje ledd) eller hvorvidt man skal akseptere bud med forbehold (Rosén & Torsteinsen, 2013, s. 307). Ved prosjektmegling er det fastpris og dermed ingen bud, og bygget er under oppføring og har dermed ikke behov for hverken takstmann eller renovasjon. Men prosjektmegleren må i like høy grad gi veiledning til utbygger ved å blant annet ha god innsikt i markedet og vite hva slags prisnivå leilighetene bør ligge på og vite hva kjøperne er interessert i.

2.8 Kontraktsvilkår og kontrakt etter bustadoppføringslova

Oftest benyttes standardkontrakter som utgangspunkt ved salg av bolig eller fritidsbolig under oppføring. En del eiendomsmeglingsforetak og noen utbyggere har utarbeidet egne standardkontrakter. Kontrakten skal opprettes skriftlig, jf. eiendomsmeglingsloven § 6-8. Eiendomsmegleren skal ikke formidle kontraktsvilkår som er i strid eller urimelig etter markedsføringsloven § 22. Det benyttes ofte standardkontrakter, men det er viktig at kontraktene tilpasses i hvert enkelt tilfelle, avhengig av hva som er avtalt mellom selger og kjøper (Bråthen & Solli, 2012, s. 99).

Kontrakten skal inneholde overtagelsestidspunkt, oppgjørstidspunkt, fullmakt til eiendomsmegleren om å gjennomføre oppgjøret, lån som kjøper overtar, avtale av eierbrøken dersom det er flere kjøpere, for eksempel ved samboer/ektefelle, ektefellesamtykke dersom en av ektefellene står som hjemmelshaver alene og det dreier seg om felles bolig eller skjøte som

skal utfylles og tinglyses. Det skal og fylles inn hjemmelsdokumenter for eierseksjoner, egenerklæring vedrørende konsesjonsfrihet, eventuelt konsesjonssøknad, opplysninger om løsøre som følger med dersom det skal overtas ved handel og oppgjørsinstruks, og hvilket kontonummer kjøpesummen skal innbetales til. Det er imidlertid ikke anledning til å avtale vilkår for handelen som er dårligere for forbrukeren enn det som følger av bustadoppføringslova, jf. buofl. §3. Dersom utbygger foreslår at kontakten skal inneholde vilkår som gir forbrukeren en dårligere rettsstilling enn etter bustadoppføringslova, skal megler ikke medvirke til dette. Bruk av ulovlige vilkår kan villede kjøper, og megler kan ikke medvirke til dette uten av vil være i strid med kravet til god meglerskikk. Dessuten vil et slikt vilkår ikke være gyldig. Dersom en avtale med ugyldige vilkår gjennomfører, vil de ugyldige avtalevilkår være ugyldige for den avtalen det gjelder (Bråthen & Solli, 2012, s. 99).

2.8.1 Særlig om ferdigstillestidspunkt

Opplysninger knyttet til ferdigstillelse- og overtakelsestidspunktet, herunder kjøpers rettigheter ved forsinkelse, er normalt av sentral betydning for en forbrukerkjøper. Megler plikter å informere kjøper om dette på en slik måte at vedkommende kan ta kjøpsbeslutning ut fra sitt boligbehov. Dette innebærer at megler må avklare om utbygger i sitt tilbud – rettslig sett – har forpliktet seg til et fast overtakelsestidspunkt eller ikke, jf. bustadoppføringslova § 10, første og tredje ledd. Dersom utbygger ikke forplikter seg til et fast overtakelsestidspunkt ved avtaleinngåelsen, må megler særskilt opplyse kjøper om at oversittelse av antatt overtakelsestidspunkt ikke nødvendigvis vil gi rett til dagmulkt. Denne type informasjon må gis skriftlig (Finanstilsynet, 2011).

2.8.2 Overtakelse og forsinkelser

For de fleste kjøpere er opplysninger knyttet til ferdigstillelse- og overtakelsestidspunktet av stor betydning. Overtakelsesdatoen er viktig for kjøpere for å avklare sitt boligbehov i tiden fremover, samtidig som avklaringen er viktig i forhold til kjøpers rettigheter ved forsinkelse. Bustadoppføringsloven § 10 første ledd fastsetter at entreprenøren skal overholde de frister som er avtalt for overtakelse, fullføring av arbeid og hjemmelsoverføring. Dersom det ikke er avtalt en frist skal arbeidet utføres med rimelig fremdrift og uten unødvendig opphold, jf. buofl. § 10 tredje ledd. Dette innebærer at megler må avklare om det er gitt en bindende overtakelsesdato etter § 10 første ledd eller om avtaleforholdet reguleres av § 10 tredje ledd. Retten til dagmulkt etter buofl. § 18 slår nemlig først inn dersom overtakelse ikke kan

avholdes til den tid forbrukeren kan kreve etter §§ 10 og 11. For at overtakelsesdatoen skal anses som «avtalt» og gi rett på misligholdsbeføyelse ved forsinkelse må både selger og kjøper anse seg rettslig bundet til å avholde overtakelse på den aktuelle datoen. Formulering som «antas ferdigstilt», «planlagt innflytningsklare» eller at man «tar sikte på ferdigstilles» innen en gitt dato er av Høyesterett blitt ansett så vage at de ikke gir grunnlag for dagbøter etter buofl. § 18 (Grape & Dahlstrøm, 2013). Megler plikter å særskilt opplyse kjøper om at oversittelse av antatt overtakelsestidspunkt ikke nødvendigvis vil gi rett til dagmulkt (Finanstilsynet, 2011). Denne type informasjon må gis skriftlig (Grape & Dahlstrøm, 2013).

2.8.3 Kjøpers rett til tilleggsarbeid og endringer

Kjøper har rett til å kreve at utbygger og entreprenøren utfører tilleggsarbeider eller endringer ved den prosjekterte boligen. Gjelder kun hvis dette i omfang eller karakter ikke skiller seg vesentlig fra hovedytelsen og dette heller ikke medfører uforholdsmessige store ulemper for entreprenøren, jf. bustadoppføringslova § 9 (1) og (2). Kjøpers rett til å kreve tilleggsarbeider og endringer kan i avtale begrenses slik at dette ikke endrer kjøpesummen med mer enn 15 prosent, jf. bustadoppføringslova § 9 (3). Hvis kjøper krever endringer eller tilleggsarbeider som vil forsinke ferdigstillelse og overtakelse, kan entreprenøren kreve de avtalte frister forlenget, jf. bustadoppføringslova § 11 (1). Det er et vilkår for forlengede frister, at entreprenøren «uten ugrunnet opphold» påberoper seg dette overfor kjøper, jf. bustadoppføringslova § 11 (4) (Bråthen & Solli, 2012, s. 99).

2.8.4 Dagbøter og mangler

Hvis entreprenør ikke overholder frister, kan forbruker kreve blant annet dagbøter. For entreprenøren skal overholde frister som er avtalt for overtakelsene av arbeidet, men kan kreve forlengning av frister dersom forbrukeren krever tilleggsarbeid og arbeidet blir forsinket på grunn av forbrukeren ikke medvirker i samsvar med avtalen eller arbeidet blir forsinket utenfor entreprenørens kontroll, jf. buofl. §§ 10 og 11. Dersom arbeidet eller deler av arbeidet på det nyoppførte leilighetskomplekset er forsinket til avtalt tid, jf. buofl. § 17, kan forbrukeren kreve dagbøter etter buofl. § 18, heve avtalen etter buofl. § 20, kreve skadebot etter buofl. § 19 eller § 22, eller holde igjen vederlag etter § 24. Dersom det ikke er avtalt høyere bot, skal dagbøtene være en promille av det samlet vederlaget entreprenøren skal ha av avtalen. Dersom avtalen omfatter forsinkelse hvor forbrukeren har hjemmel i eiendommen og

tomta, skal laveste satsen til dagbøtene være 0,75 promille. En dagbot skal ikke være mindre enn en halv prosent av grunnsommen i folketrygda på det tidspunktet forsinkelsen oppstod. Forbrukeren kan ikke kreve dagbøter for mer enn 100 dager. Som forbruker må man være oppmerksom på at man ikke kan kreve dagbøter så lenge oppføringen av nybygget er estimert, og ikke fastsatt til en fast dato (Grape & Dahlstrøm, 2013).

Dersom forbrukeren oppdager mangel eller feil fra entreprenørens side, kan forbrukeren gjøre krav etter bustadoppføringslova § 29. Forbrukeren kan holde igjen vederlag som er nødvendig for å sikre at kravet blir dekket, jf. buofl. § 31. Forbrukeren kan kreve at entreprenøren retter mangelen, så lenge det ikke fører til ulemper eller høyere kostnader som er urimelige høye. Retting skal skje innen rimelig tid etter at forbrukeren har oppdaget mangelen eller feilen, slik at det er mulig for entreprenøren å rette. Rettelsen skjer på entreprenørens regning, men entreprenøren kan kreve pristillegg som er nødvendig for materialer og arbeid som ikke dekkes av avtalt pris. Dersom entreprenøren ikke retter feilen eller mangelen, kan forbrukeren kreve prisavslag av avtalt pris. Hvis mangelen eller feilen er et vesentlig avtalebrudd for entreprenørens side, kan forbrukeren kreve heving av avtalen. Forbrukeren kan og kreve heving av avtalen før overtakelsestidspunktet dersom det er klart fra entreprenøren at han ikke vil rette opp i mangelen (Bråthen & Solli, 2012, s. 102).

2.8.5 Forskuddsbetaling og renter på klientkonto

Ved salg etter bustadoppføringslova kan det avtales at kjøper betaler hele eller deler av kjøpesummen som forskudd (før hjemmelsoverføring) dersom selger stiller bankgaranti. Dersom slik bankgaranti ikke stilles, anses kjøpers innbetaling å være under kjøpers instruksjonsrett. Renter opptjent på meglers klientkonto tilfaller den som pengene til enhver tid tilhører. Opptjente renter på kjøpers innbetaling som ikke anses som forskuddsbetaling til selger etter bustadoppføringslova § 47, tilfaller således kjøper inntil selger har oppfylt sin del av avtalen. Megler kan ikke formidle vilkår om at renter som tilfaller kjøper likevel skal utbetales til selger (Finanstilsynet, 2011).

2.8.6 En eiendomsmeglernes ansvar etter at garantistillelser blir fulgt

Det er megler som er ansvarlig for å se til at kjøper får kontrakt etter bustadoppføringsloven hvor dette er påkrevd med de spesielle garantistillelser iht. bustadoppføringsloven § 12 og § 47. Megler kan stilles til ansvar for kjøpers tap som følge av at det ikke ble inngått kontrakt og stilt garantier etter bustadoppføringsloven. Disse garantiene er særegne forskjeller fra

vanlig salg av bruktbolig og ferdigstilte boliger som begge reguleres av avhendingsloven. Kravet til god meglerskikk innebærer blant annet at megler skal sørge for at utbygger/selger oppfyller denne kontraktsforpliktelsen. Dersom utbygger/selger ikke stiller slik garanti, skal megler informere kjøper om utbygger/selgers mislighold av kontrakten og om kjøpers rettigheter i forhold til dette, jf. emgll. § 6-3 annet ledd. Kjøper har rett til å holde tilbake hele sitt vederlag inntil det er dokumentert at det foreligger garanti i samsvar med bestemmelsen, jf. buofl. § 12 sjette ledd. Eiendomsmegler skal sørge for at det i avtaleforholdet mellom selger og garantistilleren ikke er gjort avgrensninger av garantiansvaret i strid med bustadoppføringslovens krav. Det anbefales at det i garantien gis en generell henvisning til den aktuelle bestemmelsen i bustadoppføringsloven ifølge Thorsdalen, (2010, s 21).

2.9 Overtakelse og oppgjør

Der det er avtalt at selger skal levere en ferdigstilt bolig, plikter megler å forsikre seg om at ferdigattest foreligger før overlevering og oppgjør finner sted. Plikten påligger megler, og det er ikke tilstrekkelig å oppfordre kjøper til å undersøke om ferdigattest er gitt før eiendommen overtas. Også oppdragstaker (megler) er ansvarlig for slik kontroll, selv om oppgjøret er utkontraktert til eksternt oppgjørsforetak. I tillegg har oppgjørsforetaket en selvstendig plikt til å kontrollere om ferdigattest foreligger før oppgjør gjennomføres.

Plikten til å kontrollere at det foreligger ferdigattest før overtakelse og oppgjør gjelder også ved rene oppgjørsoppdrag. Megler skal i tilknytning til overtakelsen gi partene råd i forbindelse med eventuelle gjenstående arbeid, herunder om kjøpers rett til å holde tilbake tilstrekkelig vederlag som sikkerhet for selgers oppfyllelse. Megler kan ikke legge til rette for eller medvirke til at boliger tas i bruk i strid med plan- og bygningsloven. Dersom megler instrueres av partene til å gjennomføre handelen før boligen lovlig kan tas i bruk, må megler skriftlig informere partene om eventuelle konsekvenser av dette, herunder risiko for at ferdigattest senere ikke gis og bortfall av rett til dagmulkt. Megler kan ikke overlate varsling og gjennomføring av overtakelse til partene, men må ha en aktiv rolle i denne fasen av oppdraget (Finanstilsynet, 2011).

Før kjøpesummen betales til selger, må megler sikre følgende (Finanstilsynet, 2011):

- at lovbestemte forutsetninger er oppfylt

- at kjøpers og/eller långivers betalingsforutsetninger er/blir oppfylt
- at kjøper ellers ikke utsettes for risiko for økonomisk tap forbundet med oppgjøret

Garanti etter bustadoppføringslova § 47 skal sikre kjøpers forskuddsbetaling inntil kjøperen har fått rettsvern. Garantien kan derfor ikke avtales avviklet før dette tidspunkt (Finanstilsynet, 2011).

Eiendomsmeglere plikter å forsikre seg om at ferdigattest foreligger før overlevering og oppgjør finner sted (Finanstilsynet, 2011). Den ansvarlige eiendomsmeglere som gjennomfører oppgjøret må innhente opplysninger om lånesaldo til selger, og bekrefte at pantet på eiendommen vil bli slettet mot oppgjør, og innhenter skriftlig erklæring fra selgers pantekreditorer. Ved eventuelt overflytting av selgers lån til ny eiendom, må det kontrolleres at denne sikkerheten er etablert slik at sletting av pantet på den nåværende eiendommen kan finne sted. For å unngå situasjoner som kan skape problemer med oppgjøret til kjøper, bør megler før kontraktinngåelse undersøke kjøpers finansiering og presisere ovenfor banken at det er avtalt betaling over flere terminer hvor selger får rådighet til pengene mot garanti etter buofl. § 47 (Rosén & Torsteinsen, 2013, s. 443 - 445). Eiendomsmeglere må deretter avgi inneståelseserklæring for at kjøpers kredittinstitusjon oppnår forutsatt sikkerhet for utbetalingen. Dersom konsesjon, styregodkjennelse, forkjøpsrett eller annet er nødvendig, skal dette være avklart og foreligge i oppgjøret. Når alt er på plass, avsluttes handelen og selger mottar sin sum og kjøper overtar leiligheten, har fått rettsvern og er tinglyst som eier (Rosén & Torsteinsen, 2013, s. 443 - 445).

2.9.1 Tinglysning og dokumentavgift

Tinglysning betales etterskuddsvis, ved tinglysning av skjøtet skal det inneholde gårdsnummer, bruksnummer og seksjonsnummer. Dokumentavgiftsgrunnlaget angis i dokumentet, og dokumentavgiften er på 2,5 % av kjøpesummen (Kartverket, 2016). Ved overføring av nyoppført bygning skal det ikke betales dokumentavgift av hele kjøpesummen, men kun tomteverdien. Dette gjelder ikke bygninger som blir ombygd eller påbygd til nye eierseksjoner. Står bygningen på en festa tomt, er det helt fritak for dokumentavgift (Kartverket, 2016). Underskriftene bekreftes, jf. tinglysingsloven § 8, og det skal foreligge eventuelt samtykke fra ektefelle eller registrert partner. Det skal vedlegges kopi av original fullmakt på at eiendomsmeglere kan tinglyse skjøtet i kjøpers navn .

Kapittel 3: Metode

Johannessen, Tufte & Christoffersen (2011) skriver:

Samfunnsvitenskapene har til hensikt å bidra med kunnskap om hvordan virkeligheten både i den lille og i den store verden ser ut, og vi må da gå metodisk til verks. Å bruke metode, av det greske *Methodos*, betyr å følge en bestemt vei mot et mål. Samfunnsvitenskapelig metode dreier seg om hvordan vi skal gå fram for å få informasjon om den sosiale virkeligheten, og ikke minst hvordan denne informasjonen skal analyseres, og hva den forteller oss om samfunnsmessige forhold og prosesser. Det dreier seg om å samle inn, analysere og tolke data, og dette er en sentral del av empirisk forskning.

Metoden som brukes i forskningsarbeid kalles forskningsdesign eller forskningsmetode. Det skilles hovedsakelig mellom kvantitative og kvalitative metoder. Ved bruk av kvantitative metoder gjør forskeren undersøkelser som kan gi resultater i tall, slik som spørreundersøkelser og tester. Kvalitative undersøkelser gir beskrivelser og fortellinger som kan samles inn verbalt og skriftlig, og brukes i intervju eller gruppeintervju. Forskning har tre viktige sider, det er empirisk, hvor forskeren gjennomføre konkrete undersøkelser for å få ny kunnskap eller teste eksisterende kunnskap, teoretisk hvor forskeren knytter empiriske funn sammen til en større helhet med forklaring og forståelse og praktisk, hvor forskeren bruker forskningsbasert kunnskap og teori i blant annet forebygging eller behandling (Svartdal, 2013).

3.1 Forskningsdesign og valg av design

Et forskningsdesign gir føringene om hvilken fremgangsmåte som skal benyttes for å besvare problemstillingen. Det avhenger av hvor mye informasjon som allerede er knyttet til temaet og om problemstillingen er blitt besvart tidligere. For å vite hvilket design man bør bruke er problemstillingen avgjørende. I denne oppgave er problemstillingen; Hvilke krav og forventninger stilles til meglers rolle ved prosjektmegling av leilighetskomplekser? Her søker problemstillingen et beskrivende svar. Før å få svar på problemstillingen må forskningsdesignet man har valgt å benytte seg av, inneholde nok datamateriell slik at man kan analysere dataene som er blitt samlet inn for å få svar på problemstillingen.

3.2 Kvalitativ design

Vi har valgt å bruke kvalitativ design da dette er mest hensiktsmessig med hensyn til vår problemstilling. Fra før eksisterer det lite teori om temaet vi har tatt for oss, men vi har begrenset problemstillingen kun til hvilke krav og forventninger som stilles til megler ved salg av leiligheter til det private markedet. Det blir et større behov for utbyggelse av boliger da Norge er stadig i befolkningsvekst, samt det stilles større krav til en megler ved salg av prosjekterte leiligheter da dette er flere titallsenheter megler skal ha oversikt og kontroll på. Ved bruk av kvalitativ metode har vi benyttet oss av intervju. Vi har organisert et strukturert intervju hvor vi har bestemt spørsmål og rekkefølge av spørsmålene på forhånd. Deretter har vi tatt kontakt med ulike prosjektmeglere fra ulike selskaper som bedriver salg av bolig under oppføring. Årsaken til at vi ønsket å ha et strukturert intervju, var for at vi kan få noenlunde likt svar, som enten avkrefter eller bekrefter teorien, da vi tror det stilles like krav og forventninger til prosjektmeglere hvor enn i landet de arbeider. Vi har noen spørsmål som er litt mer åpne, hvor prosjektmeglerne kan dele ulike erfaringer, selv om spørsmålet er det samme. Ved å få standardiserte svar kan vi fokusere og konsentrere oss om de kravene og forventninger det stilles til en prosjektmegler, selv om vi er opplyst om at det begrenser fleksibilitet og vi kan ikke skreddersy intervjuene til hver enkelt.

Kapittel 4. Analyse

I dette kapitlet vil våre funn fra intervjuene bli presentert. Hovedfunnene i datamaterialet gir grunnlaget for å besvare vår problemstilling, *hvilke krav og forventninger stilles til meglers rolle ved prosjektmegling av leilighetskomplekser?* I analysen vil vi benytte teori fra kapittel 2 for å støtte opp våre funn i datautvalget. Vi har valgt å dele opp analysen i de tre hovedspørsmålene i intervjuguiden; *En prosjektmeglernes oppgaver, utfordringer og problemer ved salg av bolig under oppføring og krav og forventninger til en prosjektmegler.*

4.1 Besvarelse fra informantene og generelt om prosjektmegling

Vi satt igjen med mye informasjon etter intervjuene våre med prosjektmeglerne. Spesielt med hensyn til hva både utbygger og potensielle kjøpere hadde som krav og forventninger til prosjektmegleren. Vi fikk i tillegg mye informasjon om hva slags arbeidsoppgaver en prosjektmegler har, og hva slags utfordringer og problemer som kan oppstå. Som nevnt i kapittel tre om metode, utførte vi intervjuer med to forskjellige prosjektmeglere fra ulike eiendomsmeglingsforetak. Målet ved analysen var å få opplyst hva som kreves og forventes av en prosjektmegler.

En prosjektmegler er en eiendomsmegler som driver med salg av bolig under oppføring (Bråthen & Solli, 2012, s. 91). Kravene til en eiendomsmegler har blitt strengere ved årene, og de må følge eiendomsmeglingsloven som skal sikre at eiendomsmegleren opptrer som en mellommann med hensyn av begge parter. Eiendomsmegler har blitt en beskyttet arbeidstittel, men det har ikke utbygger. Ved prosjektmegling er selger (utbygger) en profesjonell part, og bustadoppføringslova regulerer salg av bolig under oppføring. På den måten skal salget være sikkert for potensielle kjøpere. Bustadoppføringslova krever og at utbygger skal stille nødvendig garanti, slik at kjøpere ikke skal bli «lurt» og sikre en trygg og sikker handel (Bråthen & Solli, 2012, s. 100).

4.1.1 Analyse av en prosjektmeplers oppgaver

Prosjektmepler Atle Seim fra Fana Sparebank (2016) forteller:

Arbeidsoppgaver er på mange måter likt som ved salg av private boliger, utenom budrunder. Når en utbygger lager en prisliste med faste priser, gir de et tilbud ut til interessenter. Om interessant fyller ut et tegningsskjema, er salget gjennomført med mindre utbygger har tatt forbehold om å godkjenne eventuelle kjøpere. Visninger blir sjeldent fellesvisninger, men mer tomtebefaring/visning med hver enkelt interessent. Da en selger en bolig på «papir», øker antall spørsmål fra kunden, og kunden er mer usikker på å ta valget om å kjøpe.

Innhenting av alle lovpålagte opplysninger i startfasen av et prosjekt, er likt med megling av privatboliger og følger etter eiendomsmeglerloven. Riktig nok kan en velge bort noen av paragrafene/opplysningene ved utarbeidelse av salgsoppgave, da selger er profesjonell.

Her opplyser informanten om at arbeidsoppgavene til en prosjektmepler ikke er ulikt de arbeidsoppgavene en eiendomsmegler som selger bruktbolig etter avhendingsloven har. Utbygger har på forhånd, gjerne i samarbeid med mepler avsatt et fastpris på forhånd. Bustadoppføringslova omfatter boliger og fritidsboliger som er selveide og de som er organisert i borettslag, jf. buofl. § 1 og § 1a. Når mepler formidler prosjekterte boliger, megles egentlig «en drøm» til kjøperen (Bråthen & Solli, 2012, s. 91). Det er viktig at alle opplysningene er tilrettelagt i salgsdokumentet, eller kan svare på spørsmålene kundene har, da de er usikre på å ta valget om å kjøpe. Ettersom prosjektet er under planlegging eller oppføring, gjennomfører sjeldent prosjektmepleren fellesvisninger, men heller tomtebefaring med de hver enkelt interessentene. Dette er for at de skal få ett viss overblikk om hvordan eiendommen blir – i tillegg til at illustrasjonene skal være så korrekte og nøyaktig, og gjengi eiendommen ved ferdigstilling. Eiendomsmegleren skal utøve god meplerskikk og være en troverdig mellommann som skal gi råd og opplysninger til kjøper og selger som kan ha betydning for handelen, og sikre at det gjennomføres en trygg og sikker handel, jf. eiendomsmeglingsloven § 6-3 (Bråthen & Solli, 2011, s. 39). Atle Seim forteller at ved prosjektsalg skal prosjektmepleren utøve dette ikke kun til etter at kontraktinngåelsen ble undertegnet, men også til kjøper mottok ferdigstilling og nøklene til leiligheten, samt være tilgjengelig ved å bistå kjøper eventuelt utbygger dersom det skulle oppstå feil eller mangler i etter tid, etter at salget og overtagelsen ble gjennomført. En prosjektmepler skal innhente alle lovpålagte opplysninger, samt vite hva som er med i leveransen fra utbygger. I tillegg bør prosjektmepleren skaffe en kopi av byggetillatelsen som inneholder vilkår knytte til den, og at

den stemmer med hva utbyggeren leverer. Det gis ikke ferdigattest eller brukstillatelse dersom utbyggeren ikke oppfyller vilkårene i byggetillatelsen (Bråthen & Solli, 2012, s. 93).

4.1.2 Analyse av utfordringer og problemer ved salg av bolig under oppføring

«Spesielt viktig er det å fortelle en utbygger at loven må følges også på de punkter utbygger egentlig ikke har lyst å følge loven». Sier prosjektmegler Atle Seim, Fana Sparebank (2016).

Her kommer det frem at det kan oppstå flere utfordringer underveis ved et prosjektsalg, og det aller viktigste er at dersom utbygger selv ikke ønsker å stille garanti etter bustadoppføringslova, må prosjektmegleren sørge for at utbyggeren følger loven og garantiene, da det er ufravikelig. Bustadoppføringslova gjelder i hovedsak oppføring av enebolig, tomannsbolig, eierseksjoner og fritidsboliger. Det er ikke lov til å avtale noe annet enn det som står i bustadoppføringslova, jf. buofl. § 3. Dette er for å sikre kjøpere mot eventuell juks og bedrageri, og kjøpere skal være beskyttet mot en profesjonell selger (Bråthen & Solli, 2012, s. 100). Det benyttes ofte standardkontrakter, men allikevel kan kontraktene justeres etter hvert enkelt tilfelle, avhengig av hva som er avtalt mellom selger og kjøper (Bråthen & Solli, 2012, s. 99). Ved de garantiene utbygger skal stille, gir det en økonomisk trygghet for kjøper at de ikke skal tape penger på prosjektet ved at det enten ikke kommer i havn til avtalt tid, eller hvis det oppstår feil eller mangler (Bråthen & Solli, 2012, s. 100).

Etter kontraktinngåelse har utbygger plikt til å stille bankgaranti etter bustadoppføringslova § 12, *garanti for oppfyllelse av avtalen*. Dersom utbyggeren ikke stiller denne garantien skal prosjektmegleren opplyse kjøper at de har rett til å holde igjen vederlag, jf. eiendomsmeglingsloven § 6-3 (2), inntil utbygger stiller garantien i henhold til bustadoppføringslova § 12. Bankgarantien skal gis fra en finansinstitusjon som har rett til å utstede garantien (Arntsen, 2013). Det er vanlig at utbygger ønsker forskuddsbetaling. Dette er ofte en sikkerhet for utbygger at kjøper skal ha leiligheten. Forskuddsbetaling kan kun skje dersom utbyggeren stiller forskuddsgaranti fra en finansinstitusjon som har rett til å tilby en slik tjeneste, og oppfyller alle vilkårene i bustadoppføringslova § 47. Garantien skal tilsvare hele beløpet av forskuddet kjøper betaler inn, eller at kjøper får tinglyst hjemmel av tomten uten heftelser. Tomten og bygget under oppføring kan holdes som sikkerhet for forskuddsbeløpet dersom kjøper får tinglyst hjemmelen til tomten uten heftelser.

Prosjektmegleren må som nevnt opplyse kjøper om misligholdet, jf. emgll. § 6-3 (2), dersom utbygger ikke stiller garanti etter bustadoppføringslova §§ 12 og 47. Gjennomfører prosjektmegleren oppgjør uten å ha orientert kjøper om manglende garantistillelse, risikerer prosjektmegleren å pådra seg et ansvar for eventuelle tap kjøper kan ha på grunn av dette (Bråthen & Solli, 2012, s. 101).

Prosjektmegler Mari Østgaard Buaas ved nybygg Nylander (2016) sier:

Utfordringer ved prosjektsalg er å holde fokuset over lang tid, da ting tar ofte lengre tid enn hva man tror. Klargjøring og lansering av prosjekter kan ofte drøye ut, fordi man mangler informasjon eller tillatelser. Salget kan ta lengre tid slik at bygging ikke starter når man hadde forventet, da blir prosjektet senere ferdig og kunder kan bli misfornøyde. Oppdragsgivere er profesjonelle og krever mer over lengre tid enn for eksempel ved bruksalg der man har mange forskjellige oppdragsgivere.

Ved prosjektsalg er oppdragstiden lengre enn ved salg av brukt bolig etter avhendingsloven. Ettersom selger er profesjonell, plikter prosjektmegleren å innhente og kontrollere alle opplysningene om eiendommen, jf. emgll. § 6-7. Det er svært viktig at prosjektmegleren får all informasjon fra utbygger, slik at prosjektmegleren kan besvare alle spørsmål kjøper har. Informasjonen mottatt fra utbygger må kontrolleres opp mot opplysningene gitt i grunnboken, kommunen osv. (Bråthen & Solli, 2012, s. 93). Det er både lønnsomt og smart at prosjektmegleren innhenter kopi av byggetillatelsen. På denne måten har prosjektmegleren mulighet til å kontrollere at utbygger oppfyller alle vilkårene i byggetillatelsen. Dersom utbygger har mistolket, ikke er oppmerksom eller ikke har gjennomført vilkårene som er nevnt i byggetillatelsen, risikerer det at det ikke gis ferdigattest til de solgte leilighetene (Bråthen & Solli, 2012, s. 93).

«Det kan være utfordringer med utbygger som ikke vet hva de holder på med», prosjektmegler Mari Østgaard Buaas, nybygg Nylander (2016).

Prosjektmegler Atle Seim fra Fana sparebank (2016) forteller:

Det største problemet er at en som oftest må ha et forhåndssalg på et visst antall boliger før prosjektet kan igangsettes. Som oftest må 70 % selges før igangsettelse, og dette skal gjøres på 1/3 del av tiden. Dvs. at det sjeldent er noe problem med prosjektet da en har fort ett år til halvannet for å selge de resterende 30 %. Utfordringen er alltid å få i gang bygging av prosjektet. Dårlig økonomisk styring fra utbygger sin side, kan i enkelt tilfelle gjøre at utbygger går konkurs under byggeperioden.

Her får vi opplyst om ulike problemer som kan oppstå underveis i prosessen ved salg av boliger under oppføring. Det største problemet kan nok være å selge 70 % av leilighetene før byggingen av prosjektet kan starte. Da plikter megler å opplyse kjøpere, jf. emgll. § 6-7 (1) at byggeprosessen ikke kan starte rett etter kontraktinngåelse, men etter at en viss andel av prosjektet er solgt, dette for å unngå misfornøyde kjøpere. Dersom utbygger skulle gå konkurs på grunn av dårlig økonomisk styring, er det da viktig at utbygger har stilt *garanti for ferdigstillelse*, jf. buofl. § 12 (Arntsen, 2013). Da lider ikke kjøpere noe økonomisk tap, da utbygger har stilt de garantiene utbygger må stille (Bråthen & Solli, 2012, s. 100).

«*Utbygger kan gå konkurs (sjelden, men skjer ofte med uerfarne utbyggere)*» prosjektmegler Mari Østgaard Buaas, nybygg Nylander (2016).

4.1.3 Analyse av krav og forventninger til prosjektmegler

I dette avsnittet vil vi ta for oss svar fra informantene om hvilke krav og forventninger utbygger og kjøpere stiller til en prosjektmegler vedrørende salg av leilighetskomplekser, som i hovedsak besvarer vår problemstilling.

«*Utbygger har høye forventninger, ofte høyere forventninger enn hva man egentlig kan innfri da de ofte forventer megler gjør det meste*», forteller prosjektmegler Mari Østgaard Buaas ved nybygg Nylander (2016).

Ved salg av prosjekterte leiligheter under oppføring er det ingen budrunde, da utbyggeren har fastsatt fastpris på forhånd. Ved prosjektmegling er det viktig å definere hva oppdraget gjelder nøyaktig, jf. eiendomsmeglingsloven § 6-4 (1) (Bråthen & Solli, 2012, s. 92). Ofte benyttes prosjektmeglerne under planleggingsfasen av eiendomsutviklingen, og prosjektmegler bistår og gir råd til utbygger. Da er det viktig at prosjektmegleren er kjent med plan- og bygningsloven, offentlige planer og reguleringsplaner. Prosjektmegleren plikter å innhente opplysninger og informasjon til de offentlige planene, jf. eiendomsmeglingsloven § 6-7 (2), og må leses igjennom grundig da tomte kan bli regulert av reguleringsplaner fra kommunen. Dersom tomte ligger i et uregulert område, må prosjektmegleren opplyse om dette og legge ved kartutsnitt av tomte (Bråthen & Solli, 2012, s. 93). I forbindelse med inngåelse av oppdragsavtalen, vil det være betydning for planleggingen og gjennomføringen av oppdraget, om prosjektmegleren skal utføre seksjonering, stifte borettslag eller lignende, i tillegg til å selge leilighetene (Bråthen & Solli, 2012, s. 92). Dersom utbygger ønsker at prosjektmegleren skal gjennomføre seksjoneringen, må prosjektmegleren fylle ut seksjoneringsbegjæring, ifølge

Nordby & Wallin, (2011, s 15). Seksjoneringsbegjæringen er tilgjengelig hos den aktuelle kommunen, hvor kommunen sender inn seksjoneringen til tinglysning, hvor hver seksjon får eget grunnboksblad. Deretter kan seksjonene selges og fordeles mellom sameierne (Kartverket, 2016).

Prosjektmegler Atle Seim fra Fana sparebank (2016) forteller at:

Som prosjektmegler forventer utbygger at du har oversikt over prisnivået boligene skal selges for. Det er en balansegang å finne optimale priser slik at utbygger kan maksimere sitt overskudd, samt at prisene ikke blir for høye så prosjektet flopper. De forventer at vi vet hva de bør bygge av type bolig, og leilighetsmix på størrelser av leiligheter. Hva blir etterspurt i dette området, og hva skal det koste. De forventer også at en stiller opp mest mulig for å kunne få gjennomført salgene til enhver tid, samt geleide dem gjennom lovjungelen. Vi sjekker også planløsninger og gir tilbakemelding på hva kundene til enhver tid etterlyser/ønsker, både av planløsning og størrelse på leiligheter.

I enkelte områder kan det være krav om forhåndsbestemte størrelser på leilighetene. Det kan være krav om to-roms, treroms, fireroms eller andre størrelser, ifølge Nordby & Wallin, (2011, s 15). Det er godt kjent at en eiendomsmegler bør kjenne området megleren jobber i godt, og på den måten vet megleren hva slags prisnivå resten av området ligger på, og hva potensielle kjøpere er villig til å betale for leilighetene. Dette bidrar til at prosjektmegleren kan bistå og eventuelt veilede utbygger med prissetting, som prosjektmegler Atle Seim fra Fana sparebank nevner.

«Kjøpere har og ofte høyere forventninger enn hva man egentlig kan innfri.... og de forventer mye informasjon underveis i prosessen mellom kjøp og overtagelse» sier prosjektmegler Mari Østgaard Buaas fra nybygg Nylander (2016).

En eiendomsmegler skal alltid utøve god meglerskikk, da eiendomsmegleren skal være en troverdig mellommann som skal gi råd og opplysninger til kjøper og selger som kan ha en betydning for handelen, og sikre en trygg og sikker handel på vegne av både kjøper og selger, jf. eiendomsmeglingsloven § 6-3.

Prosjektmegler Atle Seim fra Fana sparebank (2016) forteller videre at:

De forventer også at vi skal rådgi dem i mye større grad enn ved salg av brukte boliger, og at vi har oversikt over alle detaljer. I startfasen av et nytt prosjektsalg, har ikke alltid utbygger alle detaljer på plass. Dette forventer kunden at vi som megler likevel kjenner til, og må

eventuelt hente inn og gi dem svar før de kjøper. De forventer at vi skal kunne ha et møte med dem for å gjennomgå alt fra a til å.

Kjøpere har krav på å få opplysninger som fremgår i eiendomsmeglingsloven § 6-7. En del av disse opplysningene kan ikke fremskaffes for boliger og fritidsboliger som ikke er ferdigstilt. Dersom en megler ikke kan videre formidle opplysninger kjøper har krav på i henhold til eiendomsmeglingsloven § 6-7 (2), må megler orientere kjøper om dette, og om årsaken til at opplysningene ikke kan gis, jf. eiendomsmeglingsloven § 6-7 (1) (Bråthen & Solli, 2012, s. 96). Når en prosjektmegler formidler prosjekterte boliger under oppføring, selges egentlig «en drøm» til kjøperen (Bråthen & Solli, 2012, s. 91). Salgsmaterialet skal gi illustrasjoner og opplysninger av boligen, slik at potensielle kjøpere kan se for seg hvordan boligen blir før den er ferdigstilt. I tillegg må megler opplyse om hvordan boligen blir når den er ferdigstilt, og hva som følger med i handelen (Bråthen & Solli, 2012, s. 95). Dersom utbygger kun skal foreta grovplanering må megler gjøre kjøpere oppmerksom på at tomten ikke nødvendigvis leveres som fremstilt i arkitektens tegninger, hvor det som regel er inntegnet trær, gjerder, gangveier, lekeapparater mv. (Bråthen & Solli, 2012, s. 97). Det er viktig at prosjektmegler spesifiserer i salgsoppgaven hva som medfølger i handelen. Prosjektmegleren plikter å gjøre kjøpere kjent med rettigheter og forpliktelser vedrørende kjøp av leilighetsseksjonene (Bråthen & Solli, 2012, s. 91).

Prosjektmegleren skal opplyse kjøper om rettigheter til å kreve at utbygger utfører tilleggsarbeid eller endringer ved den prosjekterte boligen, så lenge det ikke medfører store ulemper for utbygger eller entreprenør, jf. bustadoppføringslova § 9 (1) og (2). Tilleggsarbeid og endringer kan begrenses slik at det ikke endrer kjøpesummen med mer enn 15 prosent, jf. bustadoppføringslova § 9 (3). Dersom endringer eller tilleggsarbeid vil forsinke ferdigstilling, har utbygger rett til å kreve de avtalte frister forlenget, jf. bustadoppføringslova § 11 (1) (Bråthen & Solli, 2012, s. 99). Prosjektmegleren skal opplyse kjøpere om rett til å kreve dagbøter eller holde igjen vederlag, jf. buofl. § 17, dersom utbygger ikke overholder frister som er avtalt, jf. buofl. § 10. Megler plikter å særskilt opplyse kjøper om at oversittelse av antatt overtakelsestidspunkt, hvis det er formuleringer som «innflytningsklare 1. kvartal», «antas ferdigstilt» ikke nødvendigvis vil gi rett til dagmulkt (Finanstilsynet, 2011). Denne type informasjon må gis skriftlig (Grape & Dahlstrøm, 2013).

I tillegg stiller informantene våre krav til utbyggerne:

«At utbygger har ordentlige leveransebeskrivelser slik at potensielle kjøpere får mest mulig informasjon før kjøp. De må følge loven med alle garantistillelser. Vi krever at de følger opp kjøpere vedr endringsmøter og behandler kjøperne ordentlig» forteller prosjektmeidler Atle Seim fra Fana sparebank (2016)

«At de kan det de holder på med, at de vet hva som må til ifht lover, regler, markedsføringsbudsjett etc og at de skjønner at prosjektmeidler er en felles innsats fra meidler og utbygger», nevner prosjektmeidler Mari Østgaard Buaas, fra nybygg Nylander (2016).

Kapittel 5: Avslutning og konklusjon

I det siste og avsluttende kapittelet ønsker vi å oppsummere sentrale funn fra undersøkelsen for å komme fram til en konklusjon på problemstillingen vår. Vi vurderer resultatene våre fra dataene opp mot analysen for å belyse problemstillingen, uten at vi med sikkerhet skal påstå at funnene er representative for hele meglerbransjen. Dette kapitlet vil også drøfte muligheter for videre forskning.

5.1 Konklusjon

Målet med denne oppgaven var å få et endelig svar på problemstillingen som vi i innledningen presenterte, som er:

«Hvilke krav og forventninger stilles til meglers rolle ved prosjektmegling av leilighetskomplekser?».

Vi syns at vi har fått belyst denne problemstillingen med empirien vår, og fått drøftet det opp mot teori som omhandlet meglers rolle ved prosjektmegling. Med valgt problemstilling kunne vi gått for helt andre vinkler og måter å prøve å finne svaret på. Så vi avgrenset problemstillingen til hva vi egentlig er ute etter med leilighetskomplekser innenfor det private markedet.

5.1.1 Hva er prosjektmeglernes rolle?

I følge den teoretiske bakgrunnen, samt de innsamlede dataene og analysen i etterkant kan det konkluderes med at arbeidsoppgavene en prosjektmegler har er ikke ulikt oppgavene for en eiendomsmegler som selger bruktboliger etter avhendingsloven. Det anbefales at prosjektmeglere blir inkludert tidlig i prosessen, for å bistå med veiledning og rådgivelse kontinuerlig gjennom oppdrag til både utbygger og kjøpere. Da er det viktig at prosjektmeglere er kjent med plan- og bygningsloven, offentlige planer og reguleringsplaner. Prosjektmegler plikter å innhente opplysninger og informasjon til de offentlige planene, jf. emgll. § 6-7 (2), og må leses grundig gjennom da tomte kan bli regulert av reguleringsplaner fra kommunen. I forbindelse med inngåelse av oppdragsavtalen, vil det være av betydning for planleggingen og gjennomføring av oppdraget, om prosjektmeglere skal utføre seksjonering, stifte borettslag eller lignende, i tillegg til å selge leiligheten (Bråthen & Solli, 2012, s. 92). Dersom utbygger ønsker at prosjektmegler skal gjennomføre seksjonering, må prosjektmeglere fylle ut seksjoneringsbegjæring, ifølge Nordby og Wallin (2011, s. 15).

Ved prosjektsalg er oppdragstiden lengre enn ved salg av bruktbolig etter avhendingsloven. Siden selger er profesjonell, plikter prosjektmegler å innhente og kontrollere alle opplysningene om eiendommen, jf. emgll. § 6-7. Det er svært viktig at prosjektmegleren får all informasjon fra utbygger, slik at prosjektmegleren kan besvare alle spørsmål kjøper har. Informasjon mottatt fra utbygger må kontrolleres opp mot opplysninger gitt i grunnboken, kommunen osv. (Bråthen & Solli, 2012, s. 93).

Ettersom prosjektet er under planlegging eller oppføring, gjennomfører sjeldent prosjektmedlere fellesvisninger, men heller tomtebefaring med hver enkelt interessent. Dette for at de skal få et visst overblikk på hvordan eiendommen blir – i tillegg til at illustrasjonene skal være så korrekte og nøyaktige, og gjengi eiendommen ved ferdigstillelse. Både her som ved andre oppdrag må eiendomsmedleren utøve god medlerskikk og være en troverdig mellommann som skal gi råd og opplysninger til kjøper og selger som kan ha betydning for handelen, og sikre at det gjennomføres en trygg og sikker handel, jf. emgll. § 6-3. Videre fortalte Seim (2016) at ved prosjektsalg skal prosjektmedleren utøve dette gjennom hele oppdraget. Ikke bare etter kontraktinngåelsen, men også til kjøper mottar ferdigstillelse og nøklene til leiligheten, samt være tilgjengelig ved å bistå kjøper eventuelt utbygger dersom det skulle oppstå feil eller mangler i ettertid, etter at salget og overtagelsen ble gjennomført. For det er prosjektmedleren som skal innhente alle lovpålagte opplysninger, samt vite hva som er med i leveransen fra utbygger. I tillegg bør prosjektmedleren skaffe en kopi av byggetillatelsen som inneholder vilkår knyttet til den, og at den stemmer med hva utbyggeren leverer. Det gis ikke ferdigattest eller brukstillatelse dersom utbyggeren ikke oppfyller vilkårene i byggetillatelsen (Bråthen & Solli, 2012, s. 93).

5.1.2 Hvilke krav og forventninger stilles til en prosjektmedler?

Dette gjelder hvilke krav og forventninger både utbygger og kjøper stiller til en prosjektmedler vedrørende salg av leilighetskomplekser. Vil først ta for oss ulike forventninger utbyggeren stiller til prosjektmedleren, for så ta for oss de kjøperen stiller. I følge innsamlede data og analysen forteller prosjektmedler Buaas (2016) at utbygger har høye forventninger til prosjektmedlere, ofte høyere forventninger enn hva man egentlig kan innfri, da de ofte forventer at medleren gjør det meste. Det er da det er viktig å være nøyaktig med å definere oppdraget, jf. emgll. § 6-4 (1) (Bråthen & Solli, 2012, s. 92). Videre forteller Seim (2016) at utbygger forventer at prosjektmedler har oversikt over prisnivået boligene skal selges for. At medler vet hva de bør bygge av type bolig, og leilighetsmiks på størrelser på

leiligheter. Blant annet hva som blir etterspurt i utvalgt område, og hva det skal koste. Videre forventer de også at megleren stiller opp mest mulig for å kunne få gjennomført salgene til enhver tid, samt geleide dem gjennom gjeldende lovbestemmelser. Samt sjekking av planløsninger, gir tilbakemeldinger på hva kundene til enhver tid etterspør/ønsker. Dette gjelder både av planløsninger og størrelse på leiligheter. I følge Nordby og Wallin (2011, s. 15) kan det i enkelte områder være krav om forhåndsbestemte størrelser på leilighetene. Det kan for eksempel være krav om ro-roms, tre-roms eller andre størrelser. Når det gjelder kunnskaper om området, bør megler ha god kjennskap til dette, og på den måten vet megleren hva prisnivået for resten av området ligger på, og hva potensielle kjøpere er villige til å betale for leilighetene. Dette bidrar til at prosjektmeidler kan bistå og veilede utbygger med prissetting, som prosjektmeidler Seim (2016) nevner.

I følge innsamlede dataen og analysen forteller prosjektmeidler Seim (2016) at kundene forventer at megler skal rådgi dem i mye større grad enn ved salg av bruktboliger, og at meglere har oversikt over alle detaljer ved oppdraget. I startfasen av et nytt prosjektsalg har ikke utbygger alltid alle detaljene på plass. Men fortsatt forventer kundene at meglere likevel skal kjenne til dem, og må eventuelt hente inn og gi dem svar før de kjøper. For en eiendomsmegler skal alltid utøve god meglerskikk, da eiendomsmegleren skal være en troverdig mellommann som skal gi råd og opplysninger til kjøper og selger som kan ha av betydning for handelen, og sikre en trygg og sikker handel på vegne av både kjøper og selger, jf. emgll. § 6-3. Kjøpere har krav på å få opplysninger som fremgår i eiendomsmeglingsloven § 6-7. En del av disse opplysningene kan ikke fremskaffes for boliger og fritidsboliger som ikke er ferdigstilte. Dersom en megler ikke kan videreformidle opplysninger kjøper har krav på i henhold til eiendomsmeglingsloven § 6-7 (2), må megler orientere kjøper om dette, og om årsaken til at opplysningene ikke kan gis, jf. emgll. § 6-7 (1) (Bråthen & Solli, 2012, s. 96). Når det gjelder salgsmaterialet, så skal det gi illustrasjoner og opplysninger av boligen slik at potensielle kjøpere kan se for seg hvordan boligen blir før den er ferdigstilt. I tillegg må megler opplyse om hvordan boligen blir når den er ferdigstilt, og hva som følger med i handelen (Bråthen & Solli, 2012, s. 95). Videre skal prosjektmeidler opplyse kjøper om rettigheter til å kreve at utbygger utfører tilleggsarbeid eller endringer ved den prosjekterte boligen, så lenge det ikke medfører store ulemper for utbygger eller entreprenør, jf. buofl. § 9 (1) og (2). Tilleggsarbeid og endringer kan beregnes slik at det ikke endrer kjøpesummen med mer enn 15 prosent, jf. buofl. § 9 (3).

Etter å ha gått gjennom teori, samt de innsamlede dataene og analysen i etterkant, vil vi si at vi har kunnet kommet til en konklusjon på problemstillingen. Den konklusjonen vi har kommet frem til, er ingen endelig fasit til hva som kan eller bør gjøres, men belyser mesteparten.

5.2 Forslag til videre tiltak

Utfordringen ved denne oppgaven er at den har hatt en tidsbegrensning på et semester. Av den grunn har det vært begrensede muligheter til hvor mange intervjuer det har vært mulig å ha. I videre arbeid kunne det vært interessant å foreta flere intervjuer, gjerne spesifikt fra utbyggere og kjøpere. Dette var vi inne på i planleggingen, men som utgikk av hensyn til tidsbegrensningen, da man tar med de som har den viktigste for besvarelse av problemstillingen, som for oss ble prosjektmeglerne selv. Det kunne vært interessant å finne utbyggers og kjøpers meninger og erfaringer rundt prosjektmeglere. Hvordan de opplevde megleren. Dette kunne gitt et annet utfall hvor vi ville sett en klarere linje mellom andres syn på meglerens rolle og hvordan den oppleves og hvordan megler egentlig praktiserer fra deres åsted. Vi anbefaler derfor til videre arbeid at det ville vært interessant å undersøke denne vinklingen på andres erfaringer av meglers rolle ved prosjektmegling. At en finner utgangspunktet i disse og deres synspunkter. Samt se i utenlandsk litteratur, da vi har holdt oss til den norske. Det kan tenkes at en vil finne enda mer og konkret informasjon på området, samt annen forskning på temaet. Her vil det være muligheter for å finne et grunnlag for en ny oppgave.

Litteraturliste

Advokatforeningen. (2014). *Huskeliste for eiendomsmegling*. Lokalisert på:

<https://www.advokatforeningen.no/radgivning/roller-og-oppdrag/eiendomsmegling/huskeliste-for-eiendomsmegling/>

Advokat Online. (s.a.). *Generalfullmakt vedr. fast eiendom*. Lokalisert på:

https://www.advokatonline.no/ny/document_new.jsp?documentid=677

Anderssen, H. B. (2015). *Avhendingslova*. Lokalisert på:

<https://snl.no/avhendingslova>

Arntsen, E. (2013). *Garanti fra entreprenør ved kjøp av nybygg*. Lokalisert på:

<http://www.juridiskabc.no/eiendom/garanti-fra-entreprenor-ved-kjop-av-nybygg/>

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

Bråthen, T. & Solli, M. R. (2012). *Lærebok 1 praktisk eiendomsmegling del 2*. Oslo, Norge: Norges Eiendomsmeglingsforbund.

Finanstilsynet. (2011). *Formidling av bolig under oppføring (prosjektmevling)*. (Rundskriv av 23.06.2011). Lokalisert på:

http://www.finanstilsynet.no/Global/Venstremeny/Rundskriv_vedlegg/2011/2_kvartal/Rundskriv_21_2011.pdf

Grape, P. & Dahlstrøm, B. K. (2013). *Formidling av bolig under oppføring – prosjektmegling*. Lokalisert på:

<http://www.bustadoppforingslova.no/artikler/prosjektmegling-formidling-bolig-under-oppføring/>

Lyngtveit-Petersson, C. (2013). *Oppgjør av eiendomshandler*. Oslo, Norge: Norges Eiendomsmeglerforbund.

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

Kartverket. (2016). *Fritak for dokumentavgift*. Lokalisert på:

<http://kartverket.no/eiendom/priser-og-gebyr/dokumentavgift/Fritak-for-dokumentavgift/>

Kartverket. (2016). *Hva er matrikkelen?* Lokalisert på:

<http://www.kartverket.no/eiendom/eiendomsinformasjon/matrikkelen/>

Kartverket. (2016). *Skjøte..* Lokalisert på:

<http://www.kartverket.no/eiendom/tinglyse-eierskifte/skjote/>

Nav. (2015). *Grunnbeløpet i folketrygden*. Lokalisert på:

https://www.nav.no/no/NAV+og+samfunn/Kontakt+NAV/Utbetalinger/Grunnbeløpet+i+folketrygden;cmsnavno_JSESSIONID=nBkaTmmUS0eTAp22sfyuXA6

Nordby, C. & Wallin, S. (2011). *Prosjektmegling* (Bacheloroppgave). Oslo: Handelshøyskolen BI.

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

Thorsdalen, H. (2010). *En eiendomsmeglers utfordringer ift. Resalg/videresalg i prosjektmegling* (Bacheloroppgave). Oslo: Handelshøyskolen BI.

Svartdal, F. (2013). *Forskningsmetoder i psykologien*. Lokalisert på:

https://snl.no/forskningsmetoder_i_psykologien

Kapittel 6: Sammendrag

6.1 Sammendrag

I denne oppgaven vil vi ta for oss krav og forventninger til en prosjektmegler. En prosjektmegler er en eiendomsmegler som selger bolig under oppføring. Ved prosjektmegling er prosjektet satt i gang av en utbygger. Utbygger er en profesjonell selger, og salget går utenfor forbrukerforhold. Man skal forholde seg til bustadoppføringslova som er ufravikelig ettersom den har som formål å beskytte forbrukeren (kjøperen) mot eventuell juks eller bedrageri fra useriøs utbygger. Ofte omdreier det seg salg av titallsenheter som prosjektmegleren skal selge. Siden boligen ikke er oppført eller er under oppføring er det svært viktig at illustrasjoner og plantegninger samsvarer med den ferdigstilte boligen. Ved prosjektmegling er oppdragstiden lenger enn ved salg av bolig etter avhendingsloven, og utfordringen kan være å selge 70 % av prosjektet på 1/3 av oppdragstiden, før byggingen av prosjektet kan starte.

Etter å ha kontaktet flere prosjektmedglere, hadde vi intervju med to forskjellige prosjektmedglere fra forskjellig eiendomsmeglingsforetak. Der fikk vi opplyst hva en prosjektmedglers oppgave er, utfordringer eller problemer som kan oppstå underveis i et prosjektsalg og hvilke krav og forventninger utbygger og kjøper har til prosjektmedgler vedrørende salg av leilighetskomplekser som i all hovedsak besvarer vår problemstilling.

Som prosjektmedgler må man være nøye og sørge for at kjøper og selger får all nødvendig informasjon som kan ha betydning for handelen, jf. emgll. § 6-7. Ved salg av bolig under oppføring kreves det en god del tillatelser som byggetillatelse, tillatelser og opplysninger fra blant annet kommunen, grunnboken, og eventuelt andre tillatelser og opplysninger. Det er nødvendig at salgsoppgaven samt byggetillatelse kvalitetssikres slik at medgler kan besvare alle spørsmål kjøper kan ha, i tillegg til å kontrollere at utbygger leverer det som er beskrevet i leveransebeskrivelsen og byggetillatelsen. Som prosjektmedgler må man ha god kjennskap til prosjektet, slik at medglere vet nøyaktig hva som selges. I tillegg må medglere være godt kjent med bustadoppføringslova, samt plan- og bygningsloven og sørge for at utbygger stiller de aktuelle garantiene etter bustadoppføringslova. Dersom utbygger ikke stiller de nødvendige garantiene, må medgler opplyse om dette til kjøper og gjøre de bevisst på muligheten til å holde tilbake vederlag til garantien er stilt, for å sikre kjøper en økonomisk trygghet ved kjøp av prosjektet.

6.2 Abstract

In this paper we will take for us demands and expectations of a project broker. A project broker is a real estate agent who sells properties under construction. By project brokering the project is initiated by a developer. The developer is a professional seller and the sales go outside consumer relationships. It should relate to the Housing Construction Act which is mandatory as it aims to protect the consumer (buyer) against possible cheating or fraud from the developer. It is often revolving around how many units the project broker have to sell. Since the property is not listed or is under construction, it is very important that the illustrations and drawings correspond to the completed building. By project brokering is the assignment longer than the sale of used property, and the challenge may be to sell 70% of the project on 1/3 of the assignment period, before construction of the project can begin.

After contacting several project brokers, we had an interview with two different project brokers from different real estate agencies. There we got know what a project broker's task is, challenges or problems that may arise in the course of a project sales and the demands and expectations the developer and the buyer has to a project broker for sales of apartments which largely answers our question.

As a project broker you must be strict and ensure that the buyer and seller gets all the information that may be significant for trade, cf. Emgll. § 6-7. The sale of properties under construction requires a great deal permits like building permits, licenses and information from sources such as the municipality, the Land Registry, and any other permits and information. It is necessary that the sale task and building permit assured so that the broker can answer all questions the buyer may have, in addition to controlling the developer delivers what is described in the delivery description and building permit. As project broker you must have a good knowledge of the project so that the broker knows exactly what is sold. In addition, the broker must be well acquainted with the Housing Construction Act, and the Planning and Building Act and ensure that the developer sets the appropriate guarantees for Housing Construction Act. If the developer does not set the necessary guarantees, must the project broker disclose this to the buyer and make them aware with the ability to withhold payments to the guarantee is set, to ensure buyers financial security when purchasing the project.

Vedlegg 1: Intervjuguide til prosjektmeglere

Intervjuguide

Hvilke krav og forventninger stilles til meglers rolle ved prosjektmegling av leilighetskomplekser?

Intervjuguide

1. *Presenter dere selv*
 - Hei,
vi er Sandra Jakobsen og Sunniva Berg og vi er eiendomsmeglingsstudenter ved Høgskolen i Hedmark, campus Rena.
2. *Informere om oppgaven og hva man ønsker å stille spørsmål om*
 - Vi ønsker å innhente informasjon til våres bacheloroppgave
 - Vi ønsker å stille spørsmål innenfor vårt tema om prosjektmegling
 - Ønsker å stille spørsmål om krav og forventninger til meglers rolle ved prosjektmegling
 - Da spesielt om leilighetskomplekser innenfor det private markedet
3. *Si litt om betydningen av å være med på intervjuet, om tilbakemelding og om resultatet*
 - Betydningen av å være med på intervjuet er at det er for lite informasjon tilgjengelig om hva slags krav og forventninger det stilles til en prosjektmegler
 - Det har stor betydning for vår undersøkelse og selve besvarelsen på oppgaven.
 - Hvis vi skulle oppnå karakter A eller B har vi godkjent at oppgaven kan offentliggjøres.
4. *Gå gjennom hvordan intervjuet dokumenteres, og hva som gjøres med datamaterialet når prosjektet er avsluttet*
 - Dokumenteres gjennom notater og lydopptak (dersom informanten ikke spesifikt har et ønske om å være anonym)
 - Vi blir å beholde det til vårt eget bruk, og ikke bruke det videre.
5. *Garanter anonymitet eller sikre tillatelse til å bruke dataen hvis informanten skal kunne identifiseres*
 - Vi kan garantere anonymitet dersom dette ønskes, men hvis informanten ønsker å offentliggjøre sin identitet, sikres dette gjennom en meldeplikt til NSD om personvern.
6. *Informere om informantens rett til å avbryte intervjuet når som helst*
7. *Antyde hvor lenge intervjuet vil vare*
 - 30 min (+/-).

Spørsmål til prosjktmegler

1. Hvilke arbeidsoppgaver har en prosjktmegler ved prosjktmeglingsoppdrag av leilighetskomplekser?
2. Hvilke krav stilles til din rolle som prosjktmegler, og hva slags utfordringer kan du som prosjktmegler møte på?
3. Stilles det andre krav til en prosjktmegler, kontra en eiendomsmegler som utfører salg av bruktboliger?
4. Hvilke forventninger tror du utbygger av et prosjekt har til deg som prosjktmegler?
5. Hvilke forventninger tror du interessentene av leilighetskomplekser har til deg?
6. Hvilke problemer kan oppstå underveis ved et salg av leilighetskomplekser som ikke er oppført enda? Hvis det skulle oppstå feil fra meglerens side under eller etter oppdraget, hva slags konsekvenser vil det medføre megler?
7. Har du noe du ønsker å tilføye før vi avslutter intervjuet?

Vedlegg 2: Bekreftelse fra Personvernombudet

Norsk samfunnsvitenskapelig datatjeneste AS
NORWEGIAN SOCIAL SCIENCE DATA SERVICES

Mary-Ann Stamsø
Institutt for økonomifag Høgskolen i Hedmark
Telthusvegen 1
2450 RENA

Vår dato: 17.03.2016

Vår ref: 47380 / 3 / AMS

Deres dato:

Deres ref:

TILBAKEMELDING PÅ MELDING OM BEHANDLING AV PERSONOPPLYSNINGER

Vi viser til melding om behandling av personopplysninger, mottatt 13.02.2016. Meldingen gjelder prosjektet:

*47380 Prosjektmegling
Behandlingsansvarlig Høgskolen i Hedmark, ved institusjonens øverste leder
Daglig ansvarlig Mary-Ann Stamsø
Student Sunniva Berg og Sandra Jakobsen*

Personvernombudet har vurdert prosjektet og finner at behandlingen av personopplysninger er meldepliktig i henhold til personopplysningsloven § 31. Behandlingen tilfredsstillende kravene i personopplysningsloven.

Dokumentet er elektronisk produsert og godkjent ved NSDs rutiner for elektronisk godkjenning.

Avdelingskontorer / District Offices

*OSLO: NSD, Universitetet i Oslo, Postboks 1055 Blindern, 0316 Oslo. Tel: +47-22 85 52 11. nsd@uo.no
TRONDHEIM: NSD, Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet, 7491 Trondheim. Tel: +47-73 59 19 07. kjrre.svarva@svt.ntnu.no
TROMSØ: NSD, SVF, Universitetet i Tromsø, 9037 Tromsø. Tel: +47-77 64 43 36. nsdmaa@sv.uit.no*



Harald Hårfagres gate 29
N-5007 Bergen
Norway
Tel: +47-55 58 21 17
Fax: +47-55 58 96 50
nsd@nsd.uib.no
www.nsd.uib.no
Org.nr. 985 321 884

Personvernombudets vurdering forutsetter at prosjektet gjennomføres i tråd med opplysningene gitt i meldeskjemaet, korrespondanse med ombudet, ombudets kommentarer samt personopplysningsloven og helseregisterloven med forskrifter. Behandlingen av personopplysninger kan settes i gang.

Det gjøres oppmerksom på at det skal gis ny melding dersom behandlingen endres i forhold til de opplysninger som ligger til grunn for personvernombudets vurdering. Endringsmeldinger gis via et eget skjema, <http://www.nsd.uib.no/personvern/meldeplikt/skjema.html>. Det skal

også gis melding etter tre år dersom prosjektet fortsatt pågår. Meldinger skal skje skriftlig til ombudet.

Personvernombudet har lagt ut opplysninger om prosjektet i en offentlig database, <http://pvo.nsd.no/prosjekt>.

Personvernombudet vil ved prosjektets avslutning, 02.05.2016, rette en henvendelse angående status for behandlingen av personopplysninger.

Vennlig hilsen
Katrine Utaaker Segadal

Anne-Mette Somby

Kontaktperson: Anne-Mette Somby tlf: 55 58 24 10

Vedlegg: Prosjektvurdering

Kopi: Sunniva Berg sunniva.berg@hotmail.com

Personvernombudet for forskning



Prosjektvurdering - Kommentar

Prosjektnr: 47380

INFORMASJON OG SAMTYKKE

Informasjonsskriv og samtykkeerklæring er mangelfullt utformet. Vi ber derfor om at informasjonsskrivet endres i tråd med våre anbefalinger her:

<http://www.nsd.uib.no/personvern/meldeplikt/samtykke.html> Mal for informasjonsskriv kan med fordel brukes.

Følgende informasjon må være med:

- Hvilken institusjon som er behandlingsansvarlig
- Forskers (eventuelt student og veileders) kontaktopplysninger
- Prosjektets formål og hva opplysningene skal brukes til
- At det er frivillig å delta og at man kan trekke seg så lenge studien pågår uten at man må oppgi grunn - Når prosjektet skal avsluttes og hva som skal skje med personopplysningene da; sletting, anonymisering eller videre lagring

Revidert informasjonsskriv skal sendes til personvernombudet@nsd.no før utvalget kontaktes.

INFORMASJONSSIKKERHET

Personvernombudet legger til grunn at forsker etterfølger Høgskolen i Hedmark sine interne rutiner for datasikkerhet. Dersom personopplysninger skal sendes elektronisk eller lagres på privat pc/mobile enheter, bør opplysningene krypteres tilstrekkelig.

PUBLISERING

Det oppgis at personopplysninger skal publiseres. Personvernombudet legger til grunn at det foreligger eksplisitt samtykke fra den enkelte til dette. Vi anbefaler at deltakerne gis anledning til å lese igjennom egne opplysninger og godkjenne disse før publisering.

PROSJEKTLUTT OG ANONYMISERING

Forventet prosjektlutt er 02.05.2016. Ifølge prosjektmeldingen skal innsamlede opplysninger da anonymiseres. Anonymisering innebærer å bearbeide datamaterialet slik at ingen enkeltpersoner kan gjenkjennes. Det gjøres ved å:

- slette direkte personopplysninger (som navn/koblingsnøkkel)
- slette/omskrive indirekte personopplysninger (identifiserende sammenstilling av bakgrunnsopplysninger somf.eks. bosted/arbeidssted, alder og kjønn)
- slette digitale lydopptak