

Avdeling for økonomi og ledelsesfag, Campus Rena

Linda Vibeke Kiønig

## Bacheloroppgave

# SALG AV FAST EIENDOM, PRIVAT ELLER VED BRUK AV EIENDOMSMEGLER; FORSKJELLER OG LIKHETER SETT I ET FORBRUKERPERSPEKTIV

SALE OF REAL ESTATE, PRIVATELY OR VIA REAL ESTATE AGENTS;  
DIFFERENCES AND SIMILARITIES FROM THE PERSPECTIVE OF A  
CUSTOMER

EIENDOMSMEGLING

2017

Samtykker til tilgjengeliggjøring i digitalt arkiv Brage

JA  NEI

## Forord

Denne bacheloroppgaven er et avsluttende arbeid ved det treårige studiet Bachelor i eiendomsmegling ved Høgskolen i Innlandet, våren 2017. Arbeidet har et læringsutbytte tilsvarende 15 studiepoeng og gir faglig rom for å innarbeide vinklinger fra ulike emner i studieplanen.

Tema for oppgaven er privat salg av eiendom kontra salg ved hjelp av mellommann. Dette er et tema som har i seg problemstillinger fra spesielt jus og praktisk eiendomsmegling og som utfordrer på viktige elementer som ansvar og tillit. Det er også forhold som har stått sentralt i studiet og som jeg med det har fattet stor interesse for. Forbrukers rettslige stilling er et sentralt tema i oppgaven.

Takk til Høgskolen i Innlandet for bredt sammensatt faglig tilnærming til studiet og spesielt den nære og praksisrelaterte tilknytningen til meglerbransjen. Takk til studieansvarlig Per Anders Løvsletten og veileder Andreas Galtung for støtte og handlingsrom i skriveprosessen. Og takk til informantene som tålmodig besvarte mine spørsmål.

Rena 30.04.17

Linda Vibeke Kiønig

# Innhold

<b>Forord</b> .....	3
<b>Norsk sammendrag</b> .....	6
<b>Engelsk sammendrag</b> .....	8
<b>1 Innledning</b> .....	9
<b>2 Teori</b> .....	12
2.1 Kort historikk.....	12
2.2 Selgers forpliktelser.....	14
2.3 Eiendomsmeglers forpliktelser.....	18
2.4 Kjøpers stilling.....	24
2.5 Pris.....	26
<b>3 Metode</b> .....	28
3.1 Metodevalg.....	29
3.2 Forskningsprosess og design.....	30
3.3 Reliabilitet og validitet.....	33
<b>4. Analyse</b> .....	34
4.1 Presentasjon av svar fra intervjuene.....	34
<b>5 Drøfting</b> .....	39
<b>6 Konklusjon</b> .....	40
6.1 Videre forskning.....	42
<b>7 Litteraturliste</b> .....	43

---

<b>8 Figurer</b> .....	44
<b>9 Vedlegg</b> .....	45

## Norsk sammendrag

Denne bacheloroppgaven dreier seg om måten en fast eiendom blir omsatt på: enten ved privat salg eller ved hjelp av mellommann. De siste årene har det vært en utvikling på området privat omsetning av eiendom kontra omsetning ved hjelp av eiendomsmegler. Det betyr at det har aktualisert seg en problemstilling over et tema som er relevant og interessant for meglerbransjen, for meg og andre fremtidige meglere. Formålet med oppgaven er å undersøke og belyse forskjeller og likheter ved alternativene og å finne ut hvilken betydning dette har for viktige forhold ved eiendomshandel og de valg forbrukerne gjør.

Problemstillingen i oppgaven er: **Salg av fast eiendom privat eller ved bruk av megler, forskjeller og likheter sett i et forbrukerperspektiv.**

Jeg har forsket på temaet ved hjelp av i all hovedsak kvalitativ metode der datainnsamling har foregått ved dybdeintervju med et betinget utvalg av respondenter. Forskningsdesignet er rettet inn mot å både undersøke faktiske forhold og reelle erfaringer, og oppfatninger og hypotetiske valgsituasjoner som kan si noe om hvordan forbruker tenker rundt begge salgsalternativene. Funnene blir analysert og drøftet utfra teoretiske perspektiver, spesielt rundt forbrukers rettslige stilling og potensiell mangelsituasjon. I teoridelen av oppgaven bringes det inn noen eksterne syn på temaet og problemstillingen, fra aktører som er aktive i samfunnsdebatten der dette temaet er svært aktuelt.

Konklusjonen, basert på teori, datainnsamling og analyse, er at det ikke nødvendigvis er slik at selger har en reell valgmulighet, mange ser seg ikke i stand til å selge selv og er med det avhengig av mellommann selv om det er en entydig oppfatning av at det er dyrt å engasjere megler. Videre viser undersøkelsen trekk som kan tyde på at kjøper helst vil handle med mellommann, det er tillit og ansvarsforhold som er hovedårsaken til det. Totalt sett dreier konklusjonen mot at bruk av megler oppfattes som en sikrende faktor. Oppgaven har utledet potensiale for ny og/eller videre forskning spesielt på spørsmålet om det å selge privat

---

faktisk kan føre til at man taper penger fordi endel kjøpere vil være skeptiske til å handle med privatperson.

## **Engelsk sammendrag (abstract)**

This bachelor thesis is about the way a real estate is traded: either through private sales or through intermediary. In recent years there has been a development in the area of private property sales versus sales through real estate agents. This means that there has been a problem about a topic that is relevant and interesting for the brokerage industry, for me and other future brokers. The purpose of the assignment is to investigate and elucidate differences and similarities of the options and to determine the significance of this for important matters of property sales and the choices consumers make.

The problem of the task is: Sale of real estate privately or using brokers, differences and similarities seen in a consumer perspective.

I have researched the topic using a generally qualitative method where data collection has taken place in depth interviews with a conditional selection of respondents. The research design is aimed at both investigating actual relationships and real experiences, and perceptions and hypothetical choices that can tell you something about how consumers think about both sales options. The findings are analyzed and discussed based on theoretical perspectives, especially around the consumer's legal position and potential deficiency situation. In the theoretical part of the assignment, it introduces some external views on the topic and the issue, from actors active in the community debate where this topic is very relevant.

The conclusion, based on theory, data collection and analysis, is that it is not necessarily that the seller has a real choice, many are unable to sell themselves and depend on the intermediary even though there is a clear perception that it is expensive to engage the broker. Furthermore, the survey shows features that may indicate that purchasers prefer to trade with intermediaries, trust and responsibility are the main reason for this. Overall, the conclusion is that the use of broker is perceived as a safeguard factor. The task has derived potential for new and / or further research especially on the question of selling private can actually lead to losing money because some buyers will be skeptical to trade with private individuals.



---

# 1. INNLEDNING

Tema for oppgaven er privat omsetning av fast eiendom kontra bruk av eiendomsmegler for å gjennomføre handelen. Forbrukeren har i prinsippet en valgmulighet om han ønsker å selge fast eiendom på egen hånd eller om han vil bruke eiendomsmeglertjenester til å få i stand en handel. Dette reiser en rekke aktuelle spørsmål omkring spesielt tema som kompetanse, ansvarsforhold og konsekvenser. Formålet med oppgaven er å undersøke og belyse disse forholdene. Jeg fattet interesse for dette temaet utfra at den raske utviklingen i hvilke valgmuligheter selger har. Implisitt hvilke utfordringer det innebærer for aktørene i en eiendomshandel og hvordan denne utviklingen utfordrer eiendomsmeglerbransjen. De juridiske aspektene ved privat salg er spesielt spennende og jeg vil belyse dem med spesielt fokus på partenes rettslige stilling i privat eiendomshandel. Her vil det muligens være noen interessante forskjeller som kan ha stor betydning for forbrukere. Problemstillingen er lite utforsket pr nå ettersom erfaringen med denne nye dreiningen innenfor mønsteret for eiendomshandler er begrenset, det motiverte meg også til å skrive om akkurat dette og fokuset vil være på prosessen ved salg av fast privat eiendom. Med endring mener jeg økte muligheter for en privatperson til å selge egen eiendom. Det finnes pr. nå ikke tilgjengelig statistikk på hvor mange hjemmelsoverganger som stammer fra handel med privat selger og hvor mange som stammer fra handel med mellommann.

Omsetningstakten for eiendommer har økt jevnt de siste tiårene med unntak av de siste par år. I 2016 var det 88047 hjemmelsoverganger på boligeiendom med eller uten bygning (60696 var eneboliger/borettslagsboliger/småhus og leiligheter). I 2012 var det 93366 slike hjemmelsoverganger (82 576 var eneboliger/borettslagsboliger/småhus og leiligheter). I 2002 var det 70 802 slike hjemmelsoverganger (45699 var eneboliger/borettslagsboliger/småhus og leiligheter) (SSB,2017). Det sier oss at trenden i tiden er hyppig eiendomsomsetning og stort marked for meglertjenester. I 2016 stod meglersbransjen for 155 241 salgsformidlinger av eiendom utenom næringsseiendom, i 2012 for 125 247, (Finanstilsynet, 2017). Bakgrunnen for disse tallene skal jeg ikke gå inn i, men gjør oppmerksom på at de også omfatter fritidseiendommer. Omfanget understreker også at markedet er stort og dersom privat salg skulle overta, la oss si beskjedne 5 prosent av disse handle, så er det i antall såpass mye at det utfordrer hele aktørnettverket i

eiendomsomsetningen, fra takstmenn til rettsapparatet. Omsetningshyppigheten kan nok knyttes til at vi blant annet flytter mer pga. utdanning, jobb og familie. Demografi, bosettingsstrukturer og familiestrukturer har endret seg. Flere av oss eier egen bolig og på et tidlig stadium av livet. Flere av oss har sekundærbolig og utleiebolig. Samlivsbruddene er hyppigere og de utløser ofte en endring av eierskap til boligen. Vi har også større økonomisk handlefrihet, noe som gjør at vi kan handle ikke bare etter behov og mulighet, men også utfra interesser og risikovilje. Det er altså et sammensatt og komplekst bilde av årsakene til den høye omsetningstakten med trolig mange flere faktorer enn de jeg har nevnt.

Den høye omsetningstakten innebærer at mange av oss vil komme til å kjøpe, eie, selge flere eiendommer i løpet av livet, gjerne hus/leilighet/hytte. Det betyr i sin konsekvens at vi kommer inn i prosess der det som et minimum skal skje et eierskifte, men ofte også markedsføringsaktivitet, finansieringsaktivitet osv. Selv om det varierer hvor omfattende prosessen er så følger det med kostnader og belastning som noen må ta. Mange vil som en konsekvens av alt dette, i løpet av livet, oppleve å bruke mye ressurser på prosessen salg av bolig, primær eller sekundær, som jeg konsentrerer meg om i oppgaven.

Det er en ansvarstung og kompleks oppgave å selge en bolig, uansett hvem som gjør det. Potensialet for problemer er stort og det krever kompetanse å skulle gjennomføre et vellykket boligsalg. Prisnivåene sier også noe om alvoret idet bolighandel beslaglegger mye av vår økonomi og konsekvensene en bolighandel har for en privatperson setter preg på frihet, livskvalitet og muligheter til å gjøre andre ting.

Som forbruker har man stor interesse av å ta ut det økonomiske potensialet når man skal selge bolig. Å oppnå høyest mulig pris i det eksisterende marked er som oftest en målsetting. Frem til nylig har de fleste valgt å benytte seg av eiendomsmegler for å få hjelp til å nå dette målet og å gjennomføre prosessen. Det innebærer blant annet tilgang til markedsføringsapparat, juridisk kompetanse og garantiordninger. Men noen velger også å selge selv og klarer det fint, andre ikke. Noen velger å kjøpe mellomvarianter som innebærer at du gjør det meste selv, men megler tar en del av de oppgavene som kanskje er litt fjernt fra

---

det de fleste av oss mestrer. Utbudet av slike mellomvarianter er voksende. Mange føler at de kan mestre mye av salgsprosessen selv og tar den jobben for å spare utgifter til meglerhonorar. Det kan de lykkes med, men så oppstår spørsmålet om vinninga går opp i spinninga hvis selger har oppnådd lavere pris enn det en megler kunne gjort på hans vegne. Det finnes ikke fasitsvar på akkurat det idet markedet bestemmer prisen, her vil det kun være subjektive svar å få pr.nå.

I denne oppgaven vil jeg i hovedsak fokusere på hvilke fordeler og ulemper det er ved å selge bolig selv kontra å benytte eiendomsmegler. Jeg vil belyse dette gjennom et teoretisk fundament fra studiet, peke på ansvarsforhold og konsekvenser. Det er gjort en avgrensning i oppgaven mot å gå i dybden på hvordan de nye muligheten for privat salg utfordrer meglerbransjen og hvordan bransjen møter utfordringene. Det er et større og eget tema som krever andre forskningsspørsmål enn de jeg vil og har rom for å stille. Oppgaven avgrenses noe ved å ikke gå i dybden på alt som kan gå galt og konsekvensene av det. Temaet er så absolutt forskbart, men med den datatilgangen som er pr nå er det lite å hente fra tidligere materiale som belyser forskjeller mellom salg med eller uten megler.

Forskningsspørsmål jeg har valgt for å belyse problemstillingen er:

- Hva innebærer det å selge fast eiendom?
- Hva er forskjellene mellom privat salg kontra å benytte megler? Hvilke mellomløsninger finnes?
- Hva styrer valget mellom å selge selv og å engasjere eiendomsmegler?

Valget av metode er kvalitativ analyse der data samles inn ved intervju.

Oppgaven er bygd opp med en teoridel, deretter beskrivelse av metode. Videre en analysedel og til slutt diskusjon, konklusjon og forslag til videre forskning.

## 2. TEORI

Jeg vil redegjøre for det teoretiske fundamentet for å forske på problemstillingen. Forankringen er i all hovedsak å finne i gjeldende lover, forskrifter, rettspraksis og bransjenormer. Her er det spesielt ansvarsforhold og rettslig stilling som er sentrale aspekter ved akkurat denne problemstillingen. Det teoretiske bakteppet må gjennomgås for å skape sammenheng mellom problemstilling, metode og diskusjon.

Definisjonen på et privat salg av eiendom er en eiendomshandel som gjennomføres uten bruk av mellommann jfr. Lov om eiendomsmegling (Eiendomsmeglingsloven, 2007).. I et privat salg kan det kjøpes endel tilgrensende tjenester, men ingen som omfattes av Eiendomsmeglingsloven. Å forestå et oppgjør kan være en slik tjeneste, men det er ikke omfattet av Eiendomsmeglingsloven.

### 2.1 Kort historikk

Eiendomsmegling som betalingstjeneste har en lang tradisjon i Norge. Den første megleren vi kjenner til var Hans Forts som fikk meglerbrev i 1641 (Bråthen og Solli, 2011). Lovverket som regulerer eiendomsmegling har endret seg mange ganger og spesielt i balansen mellom meglers forpliktelser overfor både kjøper og selger. Lov om eiendomsmegling av 2007 er den loven meglervirksomhet er underlagt pr nå.

Vi har vent oss til at å selge en bolig er en profesjonell tjeneste som vi av ulike årsaker vil betale for. Vi brukte i 2016 kr. 8 753 425 690 på meglervederlag (Finanstilsynet, 2017). Det er tall som bekrefter meglerbransjens posisjon som førstevalget av verktøy i boligomsetning. En del eiendomshandler har jo alltid funnet sted uten bruk av megler, men fortrinnsvis ikke de som gikk via et åpent marked. Her tenker jeg på for eksempel salg mellom slektninger etter et arveoppgjør eller salg mellom ektefeller ved et samlivsbrudd, eller salg av noen få mål tilleggstomt mellom naboer. Frem til 01.01.14 var det videre ikke anledning for privatpersoner å annonsere bolig for salg på det fremste nettstedet for kjøp og salg i Norge;

---

Finn.no. Det betyr at selger frem til da var henvist til et helt annet og gjerne mindre effektivt markedsføringsapparat med langt mindre radius enn det eiendomsmeglerne hadde. Eksempler på privat boligselgers markedsføringsapparat er annonser i lokalaviser, oppslag på butikker og tavler, informasjonsark i postkasser på tettstedet og ikke minst jungeltelegrafene. Denne forskjellen på meglers og privatpersons muligheter gjorde nok sitt til at mange valgte å bruke eiendomsmegler siden mulighetene for å nå ut til et større marked var så begrenset på egen hånd. Fraværet av sosiale medier som vi nå ser er en veldig vanlig markedsføringskanal skal vi ha med oss som en del av historikken for mønsteret i eiendomshandler. Så endret det seg. Det ble åpnet opp for private selgere på Finn.no fra 01.01.14. En enorm forskjell mellom megler og privatperson ble utlignet. Det ble imidlertid ingen umiddelbar voldsom reaksjon, det er fortsatt maks 2% av norske boliger som annonseres for salg på Finn.no som selges av privatperson, (Boligmani.no,2017). Denne utviklingen utgjør allikevel mye penger i betydningen av potensielle meglerhonorar og det er også muligens bare starten på en utvikling som vil eskalere.

Vi ser også at det har etablert seg aktører og tjenestetilbud som retter seg inn mot den private boligselgeren. Det spenner over hele skalaen med referanse til salgsprosessen fra den minste og ofte obligatoriske tjenesten som å foreta oppgjøret, det vil si å ta ansvar for overdragelse og sikkerhet rundt penger og skjøte. Der det er pant på eiendommen er private gjerne avskåret fra å ivareta denne oppgaven selv, idet pantaver ikke kan godta en overføring av skjøte uten en garantist med en kontostruktur tilrettelagt for slik oppgave, en rolle som de færreste har mulighet, både økonomisk og juridisk, for å ta. Videre ser vi også hele pakketjenester for private selgere, der man får hjelp til alt fra takstinnhenting og fotografering til markedsføring, budrunde, og kontraktskriving samt oppgjør osv. Sekundærtjenester som boligstyling, flyttehjelp, brekkasjeforsikring og husvask er gjerne nært knyttet til disse pakkene. Et eksempel på en aktør som er spesielt i vinden med å tilby selvhjelpsverktøy er firmaet Propr,(www.propr.no,2017). Her tilbys tjenesten på nett og det på en måte som er til forveksling lik måten som noen profesjonelle eiendomsmeglerforetak gjør, med unntak av prisen. Det er såpass stor likhet i innholdet i tjenesten at Norges Eiendomsmeglerforbund har valgt å sende brev til Finanstilsynet der klagens substans er at Propr driver en tjeneste som er av en slik karakter at det er å betrakte som eiendomsmegling og at det i sin konsekvens innebærer at Propr må underlegges Lov om eiendomsmegling (NEF, 2016).

## 2.2 Selgers forpliktelser

Uansett om eiendommen selges ved hjelp av eiendomsmegler, annen mellommann eller privat, er salget omfattet og regulert av Lov om avhending av fast eigedom (1992),

**Avhendingsloven.** Her finner vi det mest sentrale innholdet i §1-1 (1) og (2): "*Lova gjeld avhending av fast eigedom når avhendinga skjer ved frivillig sal, byte eller gåve. Som fast eigedom vert rekna grunn og bygningar, og elles andre innretninger som er varig forbundne med grunnen. Lova gjeld og avhending av sameigepart i fast eigedom, av eigarseksjon (eigarleilegheit m. m.) og av tomtefesterett.*(2) *Lova gjeld ikkje avtalar som er omfatta av lov av 13. juni 1997 nr. 43 om avtalar med forbrukar om oppføring av ny bustad m.m.*

*(bustadoppføringslov)*»(Lovdata,2017) Jeg konsentrerer meg om salg som er regulert av Avhendingsloven og ikke Bustadoppføringslova. Den selgende part i handler som er omfattet av Buofl. er ikke privatpersoner men entreprenører. Deres stilling i rollen som rettssubjekt vil som regel være vesentlig annerledes enn for en privatperson som selger selv. Tenkt situasjon i fortsettelsen oppgaven er altså privat person som vil selge brukt bolig eller boligeiendom selv, derav fokuset på avhendingsloven. Avhendingsloven oppstiller en rekke forpliktelser for selger, og dessuten noen for kjøper, spesielt hva angår oppgjør av handelen. Det er dog særlig kapittel 3 om eiendommens tilstand og tilhørighet som har en del vesentligheter i seg som erfaringsmessig kan utløse tvister, utdrag av loven følger: ‘

Kapittel 3. Tilstand og tilhøyrsl

§ 3-1. *Innleiande føresegn*

- (1) *Eigedomen har mangel dersom han ikkje er i samsvar med dei krav til kvalitet, utrusting og anna som følgjer av avtala. §§ 3-2 til 3-6 gjeld i den grad det ikkje i samsvar med § 1-2 er avtalt noko særskilt.*
- (2) (2) *Ved vurderinga av om eigedomen har mangel, skal ein leggje til grunn tidspunktet då vågnaden etter § 2-4 andre ledd eller etter avtala gjekk over på kjøparen. Det kan vere ein mangel endå om ein feil fyrst viser seg seinare.*
- (3) (3) *Seljaren svarer og for mangel som oppstår seinare dersom årsaka til mangelen er eit avtalebrot frå seljaren. Det same gjeld dersom seljaren ved garanti eller på annan måte har teke på seg ansvar for eigenskapar eller anna ved eigedomen fram til eit seinare tidspunkt.*

---

### § 3-2. *Generelle krav til tilstanden*

(1) Egedomen har mangel dersom han ikkje

(a) høver for dei føremål som tilsvarende eigedomar vanlegvis vert brukt til, eller

(b) høver for eit særleg føremål som seljaren var eller måtte vere kjent med då

avhendinga vart avtalt. Dette gjeld likevel ikkje når tilhøva viser at kjøparen for så vidt ikkje bygde på seljarens sakkunnskap eller vurdering, eller ikkje hadde rimeleg grunn til å gjere det.

(2) Ved forbrukarkjøp som nemnt i § 1-2 tredje ledd skal egedomen vere i samsvar med offentlegrettslege krav som er stilt i lov eller i medhald av lov, og som gjaldt for egedomen på den tida då avtala vart inngått. Dette gjeld likevel ikkje dersom tilhøva viser at kjøparen for så vidt ikkje bygde på seljarens sakkunnskap og vurdering, eller ikkje hadde rimeleg grunn til å gjere det.

### § 3-3. *Arealsvikt*

Har egedomen mindre grunnareal (tomt) enn kjøparen har rekna med, er det likevel ikkje mangel utan at arealet er vesentleg mindre enn det som er opplyst av seljaren, eller seljaren har bore seg særleg klanderverdig åt.

### § 3-7. *Manglande opplysning om egedomen*

Egedomen har mangel dersom kjøparen ikkje har fått opplysning om omstende ved egedomen som seljaren kjente eller måtte kjenne til, og som kjøparen hadde grunn til å rekne med å få. Dette gjeld likevel berre dersom ein kan gå ut i frå at det har verka inn på avtala at opplysning ikkje vart gitt.

### § 3-8. *Uriktig opplysning om egedomen*

1) Egedomen har mangel dersom omstende ved egedomen ikkje svarer til opplysning som seljaren har gitt kjøparen. Det same gjeld dersom egedomen ikkje svarer til opplysning som er gitt i annonse, i salsprospekt eller ved anna marknadsføring på vegner av seljaren.

2) (2) Fyrste ledd gjeld likevel berre dersom ein kan gå ut i frå at opplysningane har verka inn på avtala, og opplysningane ikkje i tide er retta på ein tydeleg måte.

### § 3-9. *Eigedom selt «som han er» e.l.*

Endå om egedomen er selt «som han er» eller med liknande allment atterhald, har egedomen likevel mangel der dette følgjer av §§ 3-7 eller 3-8. Egedomen har også mangel

dersom han er i vesentleg ringare stand enn kjøparen hadde grunn til å rekne med ut frå kjøpesummen og tilhøva elles.

#### § 3-10. *Synfaring og anna forundersøking*

- (1) Kjøparen kan ikkje gjere gjeldande som mangel noko kjøparen kjente eller måtte kjenne til då avtala vart inngått.
- (2) (2) Har kjøparen før avtala vart inngått undersøkt eigedomen eller utan rimeleg grunn late vere å følge ei oppmoding frå seljaren om undersøking, kan kjøparen heller ikkje gjere gjeldande som mangel noko kjøparen burde vorte kjent med ved undersøkinga. Dette gjeld likevel ikkje dersom seljaren har vore grovt aktlaus, uærleg eller for øvrig handla i strid med god tru.
- (3) (3) Fyrste og andre ledd gjer inga innskrenking i § 3-7 om manglande opplysning om eigedomen.

I §3-1 heter det (1) Eigedomen har mangel dersom han ikkje er i samsvar med dei krav til kvalitet, utrusting og anna som følgjer av avtale.(..) , (2)Ved vurderinga om eigedomen har mangel, skal ein leggje til grunn tidspunktet då vågnaden etter §2-4 andre ledd eller etter avtale gjekk over på kjøparen. Det kan vere ein mangel endå om ein feil fyrst viser seg seinare.

Som vi ser er det en del plikter som hviler på selger og som han kan holdes ansvarlig for i lang tid etter salget, normal praksis er inntil fem år. Det er spesielt opplysningsplikten som er fremherskende og som har i seg et potensiale for alvorlige konsekvenser for både selger og kjøper. Selv om kjøpers undersøkelsesplikt strekker seg langt vil den ikke trumfe selgers opplysningsplikt selv om det er lagt inn en «as is –klausul», det er ingen klausul som tilsidesetter rettigheter etter avhendingsloven. Kjøper har en selvstendig plikt til å undersøke objektet og ofte anbefales det at man tar med byggesakskyndig person dersom man ikke er det selv. Det er imidlertid ikke alt en kjøper kan finne ut ved undersøkelser på et rimelig nivå og omfang. Et eksempel er hvis objektet skulle inneholde radonforekomst. Dette er noe som må måles profesjonelt og over tid og som ikke kan registreres ved lukt eller syn eller andre manuelle tiltak uten måleinstrument brukt av profesjonelle. I 2016 ble det innført, som en del av egenerklæring til vedlegg i boligtilstandsrapport, plikt til å svare på om det har



---

vært utført radonmålinger og i så fall fremlegge resultatet av disse målingene eller registrere dem i kommunal database. Tidligere var ikke det etterspurt i denne sammenhengen det hele tatt. Det er nå tatt konsekvenser av at utbedring av radonproblematikk kan koste opp mot kr. 200 000. For en vanlig, ikke helt ny, enebolig vil det kunne utgjøre 5-10% av kjøpesum og med det gi grunnlag for heving av kjøpet, erstatning eller avkorting av kjøpesum utfra praksis i saker der eierskifteforsikring aktiveres som følge av klage på skjulte feil og mangler.

Nå skal vi være obs på at ansvarsforholdet ved å gi uriktige opplysninger eller å unnlate å fortelle om mangler man har kjennskap til begrenses til det som er vesentlig og som kan ha betydning for handelen. Mindre vesentlige forhold eller ting som kjøper visste/hadde all grunn til å vite om vil ikke utløse grunnlag for å påberope mangel. Om flaggstangen er knekt og ligger nede så vil du ikke få det erstattet selv om det ikke aktivt er oppgitt i takst, ved visning eller i prospekt, det skulle det selvfølgelig ha gjort, men du så det jo også selv eller kunne ha sett det hvis du valgte å gå ut i hagen og som kunde således visste/kunne visst om det. Her er det gjort fornuftige avgrensninger som forhindrer at voldsomt mange bolighandler havner i rettsapparatet uten at det endrer noe som helst ved handelen.

I kapittel 4 i Avhendingsloven omtales konsekvenser av mangler ved eiendommen. I hovedsak vil slike konsekvenser innebære; retting av mangler, heving av handel, erstatning og/eller tilbakeholdsrett av oppgjør. Det er ikke mulig for en privat selger å overføre sine forpliktelser jfr. Avhendingsloven til f.eks. eiendomsmegler eller advokat. Det samme gjelder forpliktelser etter andre lover, som f.eks. Lov om kontroll med markedsføring og avtalevilkår mv. (Markedsføringsloven)(Lovdata, 2017. Her er det for øvrig spesielt § 3 som kan utfordre en privat selger uten markedsføringserfaring. Og her er det lett å trå feil, med store konsekvenser. Utdrag av loven følger her:

### §3 Presentasjon og dokumentasjon av markedsføring

«Markedsføring skal utformes og presenteres slik at den tydelig framstår som markedsføring.

Påstander i markedsføring om faktiske forhold, herunder om ytelsers egenskaper eller virkning, skal kunne dokumenteres. Dokumentasjonen skal foreligge på annonsørens hånd når markedsføringen skjer.»

Heller ikke denne forpliktelsen lar seg overføre til andre. Den som markedsfører har ansvar for markedsføringen, ved privat salg er det følgelig selger. Ved bruk av megler er det følgelig megler som er ansvarlig. Brudd på Markedsføringsloven straffes med bøter eller fengsel. Her er uaktsomhet ikke noe unntak. Det betyr at dersom du som privatperson, uten å helt være klar over det selv, begår brudd på Markedsføringsloven når du skal selge boligen din, ikke kan forvente å gjøre det ustraffet selv om det ikke var en planlagt og tilsiktet handling og det i tillegg er hevet over enhver rimelig tvil at du ikke hadde oversikt over dine juridiske forpliktelser. Eksempelvis vil det å bruke bikinibilder til å markedsføre strandfasilitetene ved eiendommen din muligens kunne være et brudd på §2 om god markedsføringsskikk, enten du er privatperson som selger eller om det er en megler. Det at det er en privatperson som kjøper gjør at handelen er et forbrukerforhold og det utløser rettigheter etter markedsføringsloven og treffer du uheldig å kan du bli anmeldt, tiltalt, dømt og straffet.

Hvis vi tenker oss en tvistesituasjon med kjøper f.eks. på grunn av skjulte feil og mangler, er selgers rettslige stilling den samme uavhengig av om han har solgt selv eller brukt megler. Men han vil kunne bli stående ytterligere beskyttet av ansvaret til eiendomsmegler, dvs. at kjøper får utløst sitt krav gjennom klage på eiendomsmeglingstjenester, typisk kan en tenke seg i en mangelsituasjon der eiendomsmegler har forsømt seg i å fremskaffe korrekt informasjon og selger har unnlatt å informere. Reklamasjonsnemnda for eiendomsmeglingstjenester mottar mange klager med utgangspunkt i mangelfull og misvisende informasjon, og i mange tilfeller må meglerforetaket innrømme erstatning selv om det er selger som har personlig ansvar for eiendommens beskaffenhet etter avhendingsloven.

## 2.3 Eiendomsmeglers forpliktelser

Uansett om man bruker eiendomsmegler eller ikke, vil handelen som sagt være underlagt Avhendingsloven. Dersom man velger å bruke mellommann vil denne i tillegg være underlagt Lov om eiendomsmegling av 2007, **Eiendomsmeglingsloven** (Lovdata,2017). Med mellommann kan forstås eiendomsmegler, foretak med tillatelse til å drive eiendomsmegling fra Finanstilsynet eller advokater som driver eiendomsmegling mot

---

godtgjørelse. Jeg går ikke lenger i å drøfte mellommannsbegrepet, men jeg påpeker at det er et svært sentralt begrep i teorien om eiendomsmegling og ordlyden understreker meglers nøytrale posisjon og omsorgsplikt for både selger og kjøper idet han kun er et bindeledd mellom de ulike aktørene i handelen. Det å gjøre en mellommannsjobb mot godtgjørelse er også en sentral og forklarende del av begrepet. En venn eller bekjent som hjelper deg med salget av eiendommen din mot et lite vederlag begår en straffbar handling idet man ikke kan gjøre akkurat det uten godkjenning fra Finanstilsynet jfr. Eiendomsmeglingsloven.. Som nevnt er dette satt under lupen idet Norges Eiendomsmeglerforbund mener at f.eks. firmaet Propr driver som slik mellommann uten å ta de juridiske forpliktelsene som Lov om eiendomsmegling innebærer.

Lovens formål forklarer godt den juridiske forsterkningen som Eiendomsmeglingsloven innebærer i en handel, i tillegg til avhendingsloven. Her fra §1-1: *Lovens formål er å legge til rette for at omsetningen av fast eiendom ved bruk av mellommann skjer på en sikker, ordnet og effektiv måte, samt å legge til rette for at partene i handelen mottar uhildet bistand.*

Eiendomsmeglingsloven stiller opp et omfattende sett av forpliktelser for mellommenn. Jeg velger å fokusere spesielt på de elementene som i sterkeste grad belyser det særskilte ved meglerrollen som kan komme til å bli veldig merkbart for både selger og kjøper både før, under og etter handelen.

God meglerskikk er lovfestet i §6-3:

§ 6-3. *God meglerskikk*

(1) Oppdragstaker skal i sin virksomhetsutøvelse opptre i samsvar med god meglerskikk med omsorg for begge parters interesser. Oppdragstakeren må ikke opptre på noen måte som er egnet til å svekke tilliten til oppdragstakerens integritet og uavhengighet.

(2) Oppdragstakeren skal gi kjøper og selger råd og opplysninger av betydning for handelen og gjennomføringen av denne.

(3) Oppdragstakeren skal ikke inngå avtale om eiendomsmegling dersom inngåelse av slik avtale er satt som vilkår i avtale om annet enn eiendomsmegling.

(4) I forbindelse med eiendomsmeglingsoppdrag kan det ikke settes som vilkår at oppdragsgiveren inngår avtale om ytelser som ikke står i rimelig sammenheng med oppdraget

Dette er en paragraf som er en særdeles viktig og spesiell presisering i norsk lov idet man pålegger en aktør en juridisk forpliktelse til å drive etter etiske normer, og den er åpent formulert slik at den kan rekke veldig langt i en juridisk prøving av hvordan megleroppdraget er utført i et etisk perspektiv i tillegg til et praktisk og forretningsmessig perspektiv. Den åpne formuleringen er ment å inneholde en dynamikk for å ivareta skiftende verdier og samfunnsforhold. (Bråthen og Solli, 2011).

En selger har bare rett og plikt til å ivareta egne interesser så lenge dette skjer i lovlige former. Meglers omsorgsplikt for begge parter i handelen er forankret i Eiendomsmeglingslovens §6-3 og denne paragrafen er en særskilt trygghet for spesielt kjøper som jo ikke er i et engasjementsforhold med megler, slik som jo selger vil være. Nettopp dette utløser behovet for en juridisk forpliktelse for å nøytralisere meglers lojalitetsforhold så langt som mulig. Megler er jo glad for oppdraget, og avhengig av flest mulig oppdrag og videre avhengig av fornøyde kunder. En viktig faktor for å få fornøyde kunder er at selger oppnår en god pris for sin eiendom. Men det er uansett den langsiktige tilliten i markedet som er gitt betydning i ordlyden i 1. ledd: «Oppdragstakeren må ikke opptre på noen måte som er egnet til å svekke tilliten til oppdragstakerens integritet og uavhengighet». I lys av at man nok har sett konturene av et dårlig bransjeomdømme over tid, har det vært fornuftig å møte dette med en lovregulering all den tid det er et virkningsforhold mellom oppnådd pris og meglers egen inntjening i forbindelse med handelen. Hvordan kan dette så oppføre seg i praksis når det skal vises omsorg for både selger og kjøper i den aktuelle handelen? Eksempel: Selv om megler og kjøpers bank befinner seg i samme lokaler, som ofte kan være tilfelle, skal det være vanntette informasjonsskott mellom disse aktørene. Kjøper skal kunne føle seg trygg på at megler ikke har kunnskap om, og heller ikke prøver å skaffe seg kunnskap om, hvor høyt kjøper har mulighet til å gå i budrunden. Megler skal heller ikke gi selger anbefalinger om at han skal akseptere et bud eller ikke, utfra annet enn en vurdering av de faktiske bud som har kommet inn og hvorvidt de er forenlige med selgers forventninger. Å anbefale selger å avvise bud rundt prisantydning fordi man leser psykologien i markedet slik at det vil komme flere og høyere bud, vil være dårlig rådgivning

---

og påfører selger risiko for å bli stående uten gjeldende bud på objektet. Nå er det jo ikke slik at ikke megler skal arbeide for å oppnå høyest mulig pris. Tvert imot er det meglers oppgave å søke å oppnå best mulig pris, men megleren må samtidig arbeide for at medkontrahenten kan inngå avtale på grunnlag av korrekt informasjon om eiendommen (Bråthen og Solli, 2011). Hvordan medkontrahenten (kjøper) vil vektlegge informasjonen kan ingen vente at megler skal styre. Man må som et utgangspunkt forvente at kjøper er i stand til å forvalte sin tarv med mindre annet har fremkommet som åpenbart. Megler må hele tiden råde oppdragsgiver og interessenter uten hensyn til sine egne interesser. Han må for eksempel ikke råde en oppdragsgiver til å selge til en bestemt kjøper ut fra hensynet til at megleren ved dette salget vil kunne få oppdrag på salg av aktuell kjøpers nåværende bolig, (Bråthen og Solli,2011).

God meglerskikk er også omhandlet i Norges Eiendomsmeglerforbunds egen bransjenorm med etiske regler. I §1 heter det: Medlemmer av Norges Eiendomsmeglerforbund skal i sin virksomhet opptre korrekt, hederlig og i samsvar med god meglerskikk. God meglerskikk er å utføre megleroppdrag i overensstemmelse med den oppfatning av etiske og faglige prinsipper som til enhver tid er alminnelig anerkjente og praktisert av dyktige og ansvarsbevisste utøvere av yrket. (NEF,2013). Å være uttømmende på begrepet god meglerskikk er ikke hensiktsmessig eller mulig, retningslinjene for en eiendomsmeglere etiske forpliktelser i sin yrkesutførelse finner i mange forskjellige kilder, her fra Bråthen og Solli,2011;

-Lover og forskrifter

-Lovforarbeider

-Domsavgjørelser(rettspraksis)

-Forvaltningspraksis (blant annet praksis fra Finanstilsynet, Finansdepartementet og Forbrukerombudet)

-Avgjørelser i Reklamasjonsnemnda for Eiendomsmeglingstjenester

-Bransjeorganisasjonens etiske regler

-Vanlig praksis i bransjen

-Samfunnets generelle oppfatning av hva som er god forretningsskikk

## OPPDRAKSTAKERS UNDERSØKELSES- OG OPPLYSNINGSPLIKT

Megler har en selvstendig plikt til å skaffe seg og gi opplysninger om eiendommen. Dette er lovfestet i eiendomsmeglingsloven §6-7.

### *§ 6-7.Oppdragstakerens undersøkelses- og opplysningsplikt*

(1) Oppdragstakeren skal sørge for at kjøperen før handel sluttet får opplysninger denne har grunn til å regne med å få og som kan få betydning for avtalen. Har oppdragstakeren ikke foretatt innhenting og kontroll av opplysninger som nevnt i første punktum, skal kjøperen før handel sluttet, gis skriftlig orientering om grunnen til dette.

Opplysningene gis primært i salgsoppgaven (prospektet) som helst skal inneholde takst eller tilstandsrapport. Om megleren ikke oppfyller sin opplysningsplikt, kan foretaket komme i ansvar overfor både selger og kjøper. «I de fleste tilfeller er meglerens opplysninger om eiendommen basert på utsagn og/-eller dokumentasjon gitt av selgeren (..). Megleren kan likevel ikke begrense seg til ukritisk å videreformidle selgerens opplysninger. Blant annet vil megleren ved befaring av eiendommen kunne se om selgers opplysninger stemmer, samt få nye opplysninger av betydning for salget» (Bråten og Solli,2011). Megleren derimot er ikke pliktig til å foreta en teknisk gjennomgang av boligen. Men i tilfeller der megleren har eller burde fått mistanke om en mangel ved eiendommen, forventes det at megleren reagerer.

Akkurat hvordan megler skal reagere er ikke uttømmende regulert i lov, forpliktelsen er begrenset til å la kjøper få kjennskap til forhold som er av betydning for handelen. Vi ser igjen det meget sentrale begrepet «av betydning for handelen», som avgrenser mot et urealistisk detaljert ansvar for å formidle opplysninger om objektet til kjøper. Eksempel: Varmepumpen i salgsobjektet produserer ikke varme/aircondition. Men den virker i betydningen av at den lyser og responderer på fjernkontroll, i brukshenseende er den defekt. Dette er ikke fanget opp i egenerklæring eller takst siden feilen eller havariet har oppstått etter at disse ble produsert for en god stund siden. Forholdet blir nevnt av selger under oppdragsbefaring. Her bør megler utfra sine forpliktelser i Eiendomsmeglingsloven mv. opplyse kjøpere om forholdet og oppfordre til at de undersøker dette nærmere, gjerne med sakkyndig. Han trenger ikke selv undersøke det nærmere, det er det ikke kapasitet eller kompetanse til. Dersom megler bibringer dette f.eks. pr epost til kjøpere vil han også avverge potensielle påstander om skjulte feil og mangler der det kan komme til ord-mot-ord

---

situasjon. Dette eksempelet er illustrerende for hvordan selger og megler har nokså like forpliktelser jfr. avhendingslov og eiendomsmeglingslov, men der meglers forpliktelser til omsorg for begge parter slår ut i en aktiv handling overfor kjøper og som en avvergelse av fremtidig tvistesituasjon, altså i neste omgang også til gagn for selger som kanskje vil havne i en tvist der erstatning kan være resultatet. Den teoretiske og erfaringsbaserte kompetansen til megler vil også her kunne slå ut i en mer presis forståelse av hva som er av betydning for handelen enn hva man kan forvente av en uerfaren privat selger.

Opplysningsplikten til eiendomsmegler omfatter altså alle forhold som megler har kunnskap om og som har betydning for handelen, og som et minimum skal han jfr.

eiendomsmeglingsloven §6-7(2) før handelen sluttet gi kjøperen en skriftlig oppgave som minst inneholder følgende opplysninger:

1. Eiendommens registerbetegnelse og adresse,
2. eierforhold,
3. tinglyste forpliktelser,
4. tilliggende rettigheter,
5. grunnarealer,
6. bebyggelsens arealer og angivelse av alder og byggemåte,
7. eventuell adgang til utleie av eiendommen eller deler av denne til boligformål
8. ferdigattest eller midlertidig brukstillatelse
9. verdien ved skattefastsettingen og offentlige avgifter,
10. forholdet til endelige offentlige planer, konsesjonsplikt og odelsrett,
11. spesifikasjon over faste løpende kostnader
12. hvis kjøpesum er fastsatt, en samlet oppstilling som omfatter andel av fellesgjeld, alle gebyrer, avgifter og øvrige kostnader
13. hvis kjøpesum ikke er fastsatt, en samlet oppstilling som omfatter prisantydning, andel av fellesgjeld, alle gebyrer, avgifter og øvrige kostnader, samt summen av disse beløpene, og
14. hva som er avtalt om meglers vederlag, jf. §7-2.

## 2.4 Kjøpers stilling

Jeg vil også kort redegjøre for kjøpers stilling i en handel som er foretatt med eller uten bruk av mellommann.

Som et utgangspunkt har kjøper i teorien de samme rettigheter i en eiendomshandel uavhengig av om objektet er kjøpt av en privatperson som forestår salget eller om det er brukt megler. Rettighetene er lovfestet i Avhendingsloven og de kan gjøres gjeldende gjennom privatrettslige skritt som tilsvarer de man vil kunne gå til også der det er brukt megler. Det kan skje gjennom en helt vanlig saksgang med forsøk på privat og minnelig ordning, gjennom forliksråd, gjennom Tingrett og til og med helt til Høyesterett. Selger har som sagt de samme rettigheter og plikter. Det er jo gjerne over mangler det vil oppstå en tvist og her er Avhendingsloven detaljert både i definisjoner, rettigheter og plikter, sanksjonsmuligheter og beskyttelse.

Dersom det er brukt mellommann i handelen har denne endel forpliktelser som forsterker rettssikkerheten til både kjøper og selger, jfr. det ovenstående om meglers forpliktelser. Et ytterligere ansvar har også Finanstilsynet som fører kontroll og tilsyn overfor meglervirksomhet jfr. Eiendomsmeglingsloven §8-1 og som har gode muligheter for, som fjerdepart, å avdekke og sanksjonere dersom det har foregått noe ulovlig ved handelen. Eksempelvis en mindre feil i avregning, som ellers kunne fått passere uten at noen hadde oppdaget det. Videre vil megler kunne bringes til domstolen og holdes ansvarlig for feil ved handelen. Man kan tenke seg at det er lettere å få plassert et uaktsomhetsansvar på en megler enn en privatperson ettersom en privatperson gjerne lettere kan hevde god tro, i motsetning til en megler som man forventer har mye mer vidtrekkende kompetanse på eiendomshandler.

Megler har også plikt til å være tilsluttet en utenrettslig tvisteløsningsordning godkjent i medhold av lov, dette jfr. Eiendomsmeglingslovens §2-10. Dette tvisteorganet er pr. i dag Reklamasjonsnemnda for eiendomsmeglingstjenester. Her behandles klager rettet mot alle oppgavene megler utfører. ([www.reklamasjonsnemnda](http://www.reklamasjonsnemnda.no)). Saken skal først forsøkes løst mellom partene. Hvis ikke det gir en løsning skal saken behandles av et sekretariat som er tilknyttet nemnda. Dersom det ikke gir noen løsning skal saken behandles av en nemnd som vil gjøre et rådgivende, men ikke rettskraftig vedtak. Dersom det er til ugunst for meglerforetaket og meglerforetaket ikke vil innrette seg etter vedtaket skal det begrunnes



---

overfor nemnda. Dersom foretakets begrunnelse ikke er tilfredsstillende vil Finanstilsynet få seg oversendt saken til nærmere vurdering og eventuelle sanksjoner. Dersom vedtaket er til ugunst for klager må vedkommende selv gå til privatrettslige skritt for å komme videre med saken dersom det er et ønske om det. Nemnda har ikke rett til å gjøre rettskraftige vedtak, men legger normalt like fullt sterke føringer for utfallet i en sak som har kommet så langt. Det betyr at både kjøper og selger vil kunne nyte godt av denne ordningen, forankret i Eiendomsmeglingsloven dersom det skulle komme til en tvist og det blir avdekt at megler kan lastes for det inntrufne. Det å kunne få rette kravet mot en profesjonell part kan i mange tilfeller betyr det samme som å faktisk få inn penger. Det er ikke alle selgere som, til tross for rettskraftig dom, er søkegode. De kan i noen tilfeller ikke gjøre opp kravet selv om det er rettskraftig og inndrivelsen vil kunne gå over mange år, kanskje resten av livet.

En annen ordning vi har for å etablere sikkerhet rundt en eiendomshandel er eierskifteforsikring, det kan være boligselgerforsikring og boligkjøperforsikring. En eierskifteforsikring formidles i de fleste tilfeller gjennom eiendomsmegler og forsikringsavtale inngås før kjøpekontrakt undertegnes. De to største tilbyderne av slik forsikring er Protector forsikring for boligselgere og Help forsikring for boligkjøpere. Etter å ha snakket med begge selskaper har jeg funnet ut at dersom du har benyttet mellommann så vil du få kjøpt eierskifteforsikring, her er det et krav at det foreligger tilstandsrapport med egenerklæring fra selger, utover det normalt ikke ytterligere krav for å få kjøpt denne forsikringen. Dersom det derimot ikke er benyttet mellommann i handelen, er det bare selger som får kjøpt eierskifteforsikring. Kjøper får altså ikke kjøpe eierskifteforsikring dersom det ikke er benyttet mellommann, dette vel å merke hos den største aktøren, Help forsikring. Jeg gjorden ingen uttømmende undersøkelse for å finne ut om det finnes muligheter hos andre forsikringsselskaper. På forespørsel om årsaken til at det ikke var mulig å tegne boligkjøperforsikring der det ikke er benyttet mellommann, var svaret at risikoen og potensialet for omfattende tvistesaker er vesentlig større i de sakene der det ikke er benyttet mellommann og det at selskapet ikke har en mellommann å forholde seg til dersom forsikringen aktiveres kompliserer situasjonen for alle parter. Dette gjelder spesielt mangler som har sin rot i tvil om opplysningsplikten er overholdt fra selgers side og der det er et uoversiktlig dokumentasjonsmønster. Forsikringsselskapene vil ikke uten videre selge forsikringer der det er overveiende sjanse for at kostnadene vil overstige inntektene, noe som

jo er forståelig i et bedriftsøkonomisk perspektiv, selv om selskapene ikke kan forvente å gå i pluss på alle forsikringer. En eierskifteforsikring gir imidlertid ikke fritak fra ansvar i Avhendingsloven og det medfølger ingen garantier for at du som selger eller kjøper skal gå skadesløs ut av en tvistesak uansett utfall. Konseptet eierskifteforsikring går i all hovedsak ut på hjelp til å føre saken fra den oppstår til en, i ytterste konsekvens, rettskraftig dom foreligger. Det er til stor hjelp for mange og gir en mulighet for å få advokathjelp de ellers ikke kunne tatt seg råd til. Sånn sett er eierskifteforsikring en viktig bidragsyter til rettssikkerhet rundt eiendomshandler. I denne oppgaven er det viktige poenget at idet kjøper ikke får eierskifteforsikring i en privat eiendomshandel så er den rettslige stillingen for kjøper, i praksis adskillig mye svakere enn ved handler der det er engasjert mellommann. Muligheten til å angripe dersom noe er galt ved handelen kan i praksis altså være mye mindre nettopp på grunn av dette. Her kan man forsiktig antyde at risikoen er mindre.

## 2.5 Pris

Gjennom teorien så langt er det belyst at det er en del jobb og ansvar forbundet med å selge en eiendom, enten man er megler, advokat eller privatperson. For at en privatperson skal velge å selge en eiendom selv så må det i de fleste tilfeller være en eller flere åpenbare fordeler ved det, hvis det ikke er en slik situasjon der det kun handler om hjemmelsoverdragelse som f.eks. ved arv. Noen kan tenkes å like å holde på med sånt selv og synes at de har evner og kapasitet til å gjør en god nok jobb utfra sitt formål. Men som i andre tilfeller der man kan kjøpe tjenester, så vil prisen ha mye å si for hvordan man agerer. Dette er et av de tilfellene der man kan ha en reell valgmulighet utfra at profesjonen ikke nødvendigvis er like fjern fra de utdannede som f.eks. fysioterapeutens eller legens. Også er det vesentlig at man faktisk har lov til å utføre mesteparten av oppgavene selv, man trenger ikke en lisens for å selge egen eiendom. Det juridiske rammeverket rundt vederlaget til megler er å finne i Eiendomsmeglingslovens kapittel 7. Her er hovedtrekkene at informasjon om pris skal være lett tilgjengelig for kunden og ha en sammenheng med oppdragets omfang og arbeid. Kunden kan velge mellom provisjonsbasert eller et timeprisoppdrag. Det er normalt ikke stor forskjell, men noe avhengig av hva som inngår i oppdraget. Det har nå blitt mer og mer vanlig å splitte opp oppdraget, f.eks. ved å selge ulike markedsføringspakker, visningspakker, prospektkvalitet osv. Det er også helt vanlig å operere med minstepriser ettersom det kan være like mye jobb med en billig bolig som en dyr, kanskje til og med mer

---

ettersom f.eks. eldre boliger innebærer mer jobb mht. informasjonsinnhenting. Et grunnhonorar ligger ofte på rundt 3% av kjøpesummen. Det er ikke uvanlig at oppgjøret kommer i tillegg. Minstepris ligger gjerne på rundt kr 60 000. For et rent oppgjørsoppdrag må man regne med å betale kr. 10-15000. Fagdirektør i Forbrukerrådet, Thomas Bartholdsen mener at flere burde selge boligen selv, dette med referanse til at meglerbransjen tar seg altfor godt betalt. Han mener videre at det burde være mulig å prisen pr oppdrag ned med kr 20-40 000 (pr. 2015) og at prisen dessuten er uoversiktlig pga. kompleks sammensetning av mange innbakte elementer. Christian Dreyer er administrerende direktør i eiendomsmeglerforetakenes organisasjon, Eiendom Norge. Han avviser dette med at timeforbruket tilsier vederlag på dagens nivå og at det er edruelig i forhold til realitetene. Han anbefaler ingen å selge selv og viser til kompetansen som kreves for å selge boliger mot vederlag, både gjennom utdanning og praksis (Dagens Næringsliv, 2015). Gry Nergård i Forbrukerombudet er opptatt av samme tematikk og peker på at forskjellene på boligsalg med og uten megler er store og at det derfor er viktig at forbrukerne tar informerte valg, da spesielt med tanke på pris. (Dagens Næringsliv, 2016).

Hva sluttsommen viser når alle, ikke bare utgifter men også kostnader, er tatt med, er kanskje ikke fullt ut sammenlignbart mellom privat selger og megler. Det kommer jo an på om privat selger har noen alternativverdi for medgått egentid, hvis ikke er innsparingen for det meste å hente på tidsbruken. Takst/boligtilstandsrapport må han uansett betale selv og vanligvis også kostnaden til annonse på Finn.no. Markedsføring utover det er ikke alltid ønskelig eller nødvendig for å få til et salg. Differansen kan for så vidt bli stor i hvis ikke privat selger regner noe for jobben han utfører i forbindelse med handelen. Dernest kan man alltid tenke seg at megler muligens vil kunne oppnå mer for boligen enn du vil kunne klare selv. Noe påregnelig pga. kompetanse og erfaring med gjennomføring av budrunder både rent teknisk og ved å kjenne psykologien og mekanismer rundt budrunder. Eksempelvis vil det vel falle seg lettere for en profesjonell å skulle ringe rundt til interessenter for å prøve å få noen til å komme med et første bud, noe som kan dra i gang en budrunde, enn det vil være for mange privatpersoner som kanskje vil føle seg pågående idet de ikke er ikledd en profesjonell rolle. Megler kjenner jo også interessenter fra andre objekter og vil kunne dra veksler på egen og foretakets portefølje i så måte. Det andre er tillit og psykologi i markedet. Noen kjøpere kan være skeptisk til privat selger, nettopp fordi de vil ha en profesjonell part å holde ansvarlig dersom det skulle oppstå noe underveis eller i etterkant. Det betyr at man

kanskje mister noen potensielle kjøpere pga. det og at det man sparer på å selge selv går bort i tap pga. færre interessenter. Det er jo gjerne ikke slik at det at selger ikke er belastet med utgifter til megler automatisk vil gjenspeile seg i prisantydning, den gevinsten vil jo selger helst innkassere selv ellers kunne han jo like gjerne engasjert megler. Man kan også ha teorier om at tilgang til et utvidet markedsføringsapparat, noe som megler har, vil kunne ha noe å si for prisen man kan oppnå for eiendommen. Det er kundelister, veggtavler, innstikk, sosiale medier som uten tvil når flere enn en privatperson kan nå med rimelig innsats av tid og penger. Man kan jo da stille seg et spørsmål om denne ekstra markedsinnsatsen gjør at man treffer den rette kjøper, eller om kjøperen følger så godt med på finn.no selv at han uansett ville blitt obs på objektet selv. Her blir det forflytning av aktiv handling over på kjøper, ved bruk av megler er den aktive handlingen flyttet over på selger (megler) og et pushvarsel om akkurat ditt objekt kan nå den potensielle kjøper før han rekker å legge inn bud på annet objekt. Privatøkonomiekspert i smartepenger.no, Rune Pedersen støtter opp om ovenstående refleksjon. I Nettavisen 23.01.17 sier han om å selge selv: "Det er ingen tvil om at du sparer en god del penger på det. Spørsmålet er først om du selv klarer å hente inn all nødvendig informasjon, og gjennomføre salget på egen hånd. Dernest er spørsmålet om hvor sannsynlig det er at du får like høy pris ved å selge den selv. Tusenkroners spørsmålet er jo hvor mye mindre i snitt man får ved å selge selv, enn ved å bruke megler. Dette vet vi jo ikke, men det er sannsynlig at man i snitt får færre interesserte."(Nettavisen,2017).

### **3. METODE**

Her vil jeg redegjøre for metodevalg, forskningsdesign, datainnsamling og utvalgsriterier og eventuelle svakheter ved utvalget for undersøkelsen. Oppgavens problemstilling har i seg noen antakelser som det er essensielt å få bekreftet/avkreftet så langt det er mulig innenfor forskning på dette nivået. Metodevalget skal støtte opp om muligheten for å finne ut av forskningsspørsmålene og i noen tilfeller der problemstillingen er veldig sammensatt kan man velge flere metoder. « For å kunne utvikle interessant og velfundert kunnskap, og for å kunne bygge opp fruktbare og holdbare teorier, må vi basere oss på adekvate og hensiktsmessige forskningsmetoder. Hvilke metoder som bør anvendes, avhenger av hva slags samfunnsforhold vi ønsker å få mer kunnskap om, og hva slags teorier vi ønsker å belyse» (Grønmo,2004). Mitt metodevalg må korrelere med problemstillingen: Salg av fast eiendom privat eller ved bruk av megler, forskjeller og likheter sett

i et forbrukerperspektiv. Jeg skal nå redegjøre for metodevalget knyttet opp mot problemstillingen for oppgaven.

### 3.1 Metodevalg

For å forske på en problemstilling må den nødvendigvis inneholde ett eller flere forskningsspørsmål som man på en eller annet måte prøver å skaffe seg svar på. Min problemstilling er formulert som et tema, men har i seg et spørsmål om hvilke forskjeller og likheter som finnes, sett i et forbrukerperspektiv. "Uansett om formuleringen er et spørsmål som skal besvares, et emne som skal belyses, eller en påstand som skal bekreftes eller forkastes, så vil en samfunnsvitenskapelig problemstilling alltid implisere spørsmål om hvordan bestemte forhold skal oppfattes eller forstås"(Grønmo,2004). Problemstillingen er formulert slik at den lar seg undersøke empirisk. Det vil si at vi utfra problemstillingen kan utlede spørsmål som åpner for svar som kan utledes til ny empiri. Det kalles for en forskbar problemstilling. Nå er det jo en utfordring å ikke komme til å innlemme alle sider ved temaet når det ikke er alle sider vi vil eller skal undersøke. Denne utfordringen må møtes med en gjennomarbeidet og spisset problemstilling som peker mot akkurat det vi vil undersøke og ikke mer. Men: "En problemstilling skal ikke bare avgrense det feltet som vil bli belyst i den empiriske undersøkelsen. Den skal også være retningsgivende og styrende for opplegget og gjennomføringen av undersøkelsen"(Grønmo,2004). Vanligvis vil man velge en av de to hovedretningene i metodeteorien, nemlig kvantitativ eller kvalitativ metode. En kvantitativ metode vil forutsette større mengder data som kan omsettes til statistikk og kvantifiserbare verdier. Forskjellene ved undersøkelsesopplegget ved de to metodene kan illustreres slik (Grønmo,2004).:

ASPEKT VED UNDERSØKELSEN	DATATYPE	DATATYPE
	KVALITATIVE DATA	KVANTITATIVE DATA
Problemstillinger	Analytisk beskrivelse	Statistisk generalisering
Metodisk opplegg	Fleksibilitet	Strukturering
Forholdet til kildene	Nærhet og sensitivitet	Avstand og selektivitet

Tolkningsmuligheter	Relevans	Presisjon
---------------------	----------	-----------

Fig.1

Jeg har valgt å i all hovedsak bruke en kvalitativ metode for å undersøke problemstillingen. Begrunnelsen for det er egentlig mest at det ikke er kapasitet i en oppgave på dette nivået til å gjøre en såpass omfangsrik undersøkelse som det må være for å ha en forskningsmessig signifikans gjennom en kvantitativ metode. I og med at jeg ikke i særlig grad kan bygge på eksisterende data er det lite besparelse å hente der. Det eneste kvantitative elementet jeg legger inn i forskingen er tall på hva vi bruker på meglervederlag. Det teoretiske grunnlaget for oppgaven er formaliserte strukturer som lover, forskrifter, retningslinjer og noen bidrag i samfunnsdebatten m.m. Det er et rammeverk som ikke har i seg et åpenbart potensiale for kvantitative undersøkelser i forhold til akkurat min problemstilling, med unntak at de noe runde formuleringene rundt god meglerskikk. Den kvalitative metoden åpner for å gå i dybden på problemstillingen og det tenker jeg skaper det beste helhetsbildet rundt problemstillingen. Og merverdien er at hvis jeg lykkes med undersøkelsen kan funnene ha i seg potensialer for ny forskning på området. Jeg er ikke bare ute etter å få bekreftet antagelser, jeg vil vite mer og helst noe annet enn det jeg har kommet på selv av aspekter ved temaet, noe informantene kan bidra med som ikke bare bidrar til å bekrefte/avkrefte mine antakelser. I det ligger det at problemstillingen berører et nokså nytt tema i et forskningsperspektiv og det uutforskede potensialet er sånn sett stort. Utfra en slik antakelse er dette en problemstilling der den kvalitative undersøkelsen kunne vært en forberedelse til kvantitative undersøkelser, der muligheten for at problemstillingen revideres eller splittes opp i flere før den kvantitative undersøkelsen, gjennomføres, alt etter hvilke funn man gjør. Slik kombinasjon kalles for metodetriangulering.

## 3.2 Forskningsprosess og design

Forskningsdesign er en beskrivelse av hvordan jeg legger opp undersøkelsen ved hjelp av de formaliserte prinsippene for hva en forskningsprosess skal inneholde. I forenklete trekk skal en forskningsprosess inneholde en problemformulering, valg av design, datainnsamling, behandling av analyse og om mulig en konklusjon og gjerne forslag til videre forskning. Utarbeidelse av rapport og formidling av resultater er avslutningsfasen.

Designet skal korrelere med problemstillingen slik at det gir et arbeidsskisse til å finne svar på spørsmålene for at problemstillingen skal kunne bli belyst så godt som mulig. Jeg har valgt en kvalitativ metode. Kvalitativ datainnsamling kan skje ved intervjuer, åpne eller lukkede, formelle eller uformelle, det kan skje ved deltakende observasjoner eller direkte observasjoner, eller innsamling av informasjon fra innsamlet materiale som historiske dokumenter, opptak osv.

Studien min er langt på vei fenomenologisk. "Det grunnleggende utgangspunktet for fenomenologiske analyser er at virkeligheten er slik aktørene selv oppfatter den. Det er aktørens egen opplevelse av fenomenene, eller aktørens livsverden, som legges til grunn for analysene. Derfor legger slike analyser stor vekt på å forstå handlinger ut fra aktørens egne synspunkter. Hensikten er å finne fram til aktørens egen forståelse av sine handlinger og hvilken mening handlingene har for aktørene selv. Forskerens forståelse av handlingene og deres meninger bygger på aktørens egen forståelse av dette."(Grønmo,2004). Dette er en fin oppsummering av hva jeg tenker å finne ut. Det teoretiske grunnlaget tilsier f.eks. at megler skal opptre med omsorg for begge parter. Den fenomenologiske tilnærmingen vil da spørre: oppleves det slik og overfor vår problemstilling; hvilke utslag gir det?

Jeg har valgt å bruke intervju med semistrukturert utspørring. Det betyr i praksis at jeg utarbeidet flere spørsmål som jeg stilte respondentene. Vårt forhold oss imellom ble da å avtale intervju og gjennomføre intervju, det var kontakten vi hadde. Jeg gjorde det sånn for å etablere klima for en åpen interaksjon. Denne datainnsamlingen, ved hjelp av semistrukturert utspørring gjennom bruk av forhåndsdefinerte spørsmål og intervjuguide, gjorde at jeg sikret muligheten til å stille oppfølgingsspørsmål og å uteske mer utdyping av svarene der det var grunnlag for det. Intervjuguiden ble formulert skriftlig og inneholdt 13 forskjellige spørsmål. Datainnsamlingen ble basert på at respondenten skulle svare muntlig pr. telefon. Jeg tok utgangspunkt i en forhåndslaget intervjuguide som var med på å sikre at respondentene ble intervjuet på en lik måte (Vedlegg 1). De innledende spørsmålene gikk på faktiske forhold rundt respondenten og hans/hennes nylige (femårsperspektiv) erfaringer med eiendomshandler med og/eller uten bruk av eiendomsmeidler, som selger/kjøper eller begge deler. Det viktigste spørsmålet stilles kort og greit om årsakene til at respondenten valgte å selge selv eller engasjere megler. Videre gikk spørsmålene på respondentenes tillit til megler og private eiendomsselgere. Så til hypotetisk valgsituasjon mht. bruk av megler/selge selv og dernest til respondentens egen oppfatning av det teoretiske rammeverket rundt en eiendomshandel. Ikke som en del av forskningen, men som et

bakteppe for egen læring, stilte jeg et spørsmål nummer 13 som omhandlet opplevelsen av intervjuet. En del av hensikten var også å få feedback for å fortolke validiteten og reliabiliteten til datamaterialet.

I undersøkelsen skaffet jeg meg forøvrig primærdata gjennom å spørre respondentene om deres egne og direkte opplevelser med eiendomshandler. Og dernest sekundærdata gjennom ikke hva de vet gjennom egen erfaring, men hva de oppfatter, tror og mener.

Utvalget var betinget, dvs., at jeg gjorde det utfra visse kriterier og det innebærer at jeg ikke kunne spurt mannen i gata, for da ville jeg risikert å stå igjen med et utvalg som overhodet ikke hadde erfaring med eiendomshandler og med det ingen input til min undersøkelse. Kriteriene var at respondenten hadde solgt og/eller kjøpt bolig og at det hadde skjedd i løpet av de siste fem år. Dette utvalget og de kriteriene det er basert på antok jeg kunne gi meg mye og relevant informasjon for å kaste lys over min problemstilling og kanskje til og med bidra med nye vinklinger på problemstillingen. Jeg la ikke inn kriterier som alder og kjønn, dette fordi utvalget er så lite at det ikke ville være mulig å dra konklusjoner av noen verdi på akkurat disse parameterne. Utvalget bestod av 8 forskjellige personer som jeg kjente til fylte kriteriene. Alle fra Indre Østland. Noen har jeg godt kjennskap til, noen kjenner jeg bare navnene til, men har sett det publisert i lokalavis at de har vært part i en bolighandel.

Jeg kontaktet respondentene pr telefon på kveldstid og ba om et intervju, forklarte formålet og garanterte for anonymitet og tilbud dem å få en kopi av bacheloroppgaven når den ble endelig. Det var forholdsvis enkelt å oppnå kontakt og alle sa seg villige til å svare. En av dem overlot til en medeier å svare. En av dem var veldig opptatt av anonymitet pga. kritisk syn på selger og faren for gjenkjennelse. Intervjuene ble overraskende korte og respondentene hadde langt færre synspunkter enn jeg var forberedt på. Man kunne tenkt seg at det ville vært fruktbart å utvide antall respondenter, men det var vanskelig å få til innenfor den avsatte tiden og man kan anføre det at det var så få synspunkter å oppnå fra respondenten, enten som en svakhet ved designet eller et faktum av stor betydning for forskningsresultatet. Det ble tatt notater løpende i samtalen. Disse ble transkribert og fortløpende satt opp systematisk slik at ingenting ble glemt eller utelatt. Totalt sett mener jeg at utvalget og intervjuene ga meg nok svar til at jeg fikk en tilstrekkelig informasjonsplattform å bygge analyse og konklusjon på, selv om man ville kunne ønsket seg en større datamengde.



### 3.3 Reliabilitet og validitet

Det er ikke uten videre like lett å måle reliabilitet i kvalitative studier som i kvantitative studier, ordet troverdighet kan for kvalitative studier være mer dekkende. "I kvalitative studier innebærer både reliabilitet og troverdighet at de empiriske funn som presenteres, er basert på data om faktiske forhold, og at disse data ikke bygger på forskerens rent subjektive skjønn eller skyldes tilfeldige omstendigheter under forskningsprosessen, men er innsamlet på en systematisk måte og i samsvar med etablerte forutsetninger og framgangsmåter i det undersøkelsesopplegget som er benyttet. Vurderingen av reliabilitet (eller troverdighet) vil på denne måten styrke tilliten til de empiriske analyseresultatene og de kvalitative data som analyseresultatene bygger på".

(Grønmo,2004). Jeg har i hele forskningsprosessen vært opptatt av den ekstra utfordringen jeg har med troverdighet og tillit til de empiriske resultatene. Nærmere forklart så vil det være naturlig å tenke seg at en forsker som er i ferd med å utdanne seg til eiendomsmegler, slik som jeg er, og som forsker på problemstillingen bruk av megler eller ikke i en bolighandel, vil kunne ha en dreining mot å selv mene at en megler har større kompetanse på eiendomshandel en mannen i gata har. Det tatt i betraktning, gjør at en må stille store krav til seg selv og ha en stor oppmerksomhet på problemformulering og metodisk tilnærming, herunder måten å gjennomføre intervjuer på. Det at jeg gjennomførte intervjuene pr telefon gjorde at jeg unngikk feilkilden å gi ubevisst feedback gjennom ansiktsuttrykk og kroppsspråk, det var i denne sammenhengen trolig et pluss. Totalt sett mener jeg at reliabiliteten i undersøkelsen er høy, spesielt på grunn av systematikk i datainnsamlingen.

Validiteten refererer seg til datamaterialets gyldighet i forhold til de problemstillingen som skal belyses. Validiteten er preget av forholdet mellom problemstilling og datainnsamling og funn. I en såpass enkel undersøkelse er jeg av den formening at den åpenbare validiteten er høy.

(Grønmo,2004). Dette utfra at en oppfatning av at validiteten er ukontroversiell. Oppfatningen bygger på kommunikativ validitet gjennom at jeg innledningsvis drøftet spørsmålmønsteret med veileder og med andre forskere gjennom hele prosessen. Jeg opplevde også at respondentene bekreftet validiteten under intervjuet, både underveis og ved det siste spørsmålet som omhandlet undersøkelsen og dens form.

Svakheter ved design, datainnsamling og utvalg vil først og fremst dreie seg om omfanget. En større undersøkelse ville gitt flere nyanser. F.eks. ville et større geografisk område ville helt sikkert vist et annet bilde. Det kan dreie seg om at man treffer på respondenter som har omsatt eiendom i svært høye prisklasser og som muligens tenker annerledes enn en som selger i lavere prisklasser. Det kan også være kulturelle forskjeller som ikke slår ut i en så begrenset undersøkelse, men det viktigste på dette nivået er å være klar over det og innlemme det i konklusjonen. En større undersøkelse med et ubetinget utvalg ville nok også kunne vist et større spekter av de sekundærdata jeg etterspør, la oss si at hvis vi spør de som ikke har vært involvert i bolighandel så vil vi kanskje fått andre oppfatninger og formeninger om f.eks. ansvaret til boligselger/megler.

## 4. ANALYSE

Her følger en presentasjon av resultatene fra intervjuene i undersøkelsen. Jeg presenterer variasjoner og hovedtrekk med vekt på det som er vesentlig for problemstillingen og går i dybden der det er egnet for å forståelsen av funnene. Videre drøfter jeg funnene opp mot problemstillingen og bruker dem i en analyse av forskningsresultatet.

### 4.1 Presentasjon av svar fra intervjuene

*SPØRSMÅL 1: Har du kjøpt bolig de siste fem år? Hvis ja, var det en privatperson som solgte selv eller brukte han/hun megler?*

Her svarer 6 respondenter ja, 2 nei. 2 av de som svarte ja, hadde kjøpt av privat selger, 4 ved megler. Av de to som svarte nei, så utdypet den ene at han hadde solgt egen bolig men flyttet over i leid bolig Den andre utdypet at hun hadde solgt bolig som hun hadde arvet.

Her er det en overraskende stor andel som har kjøpt av private, større relativ andel enn statistikken viser.

*SPØRSMÅL 2: Hvis privatperson, gjorde du noen erfaringer i positiv eller negativ retning omkring det? I så fall, hvilke?*

Her var det 2 aktuelle respondenter.

---

1) Gikk helt greit, selger var en bekjent/kamerat og vi hadde det meste greit. Han visste hva han ville ha, og det var på et ok nivå. Huset var ikke lagt ut for åpent salg så det ble jo ingen budrunde. Sparte masse penger på det og da ble det ikke så stiv pris heller. I og med at vi var bekjente så flyttet jeg inn og vasket selv, ingen stor sak.

2) Misfornøyd med selger fordi huset ikke var klart til avtalt dato. Sikkert ganske blakk og hadde ikke leid vaskehjelp. Måtte bare overta allikevel da jeg hadde basert meg på å flytte inn. Positivt at hun gikk endel ned i pris, ca. 5-10%, ettersom det bare var jeg som viste interesse til tross for at det hadde ligget ute for salg ganske lenge.

Her ser vi to helt ulike erfaringer og to helt ulike salgssettinger.

*SPØRSMÅL 3: Hvis du har kjøpt bolig der det ble brukt megler, gjorde du noen erfaringer i positiv eller negativ retning omkring det? I så fall, hvilke?*

Her var det 4 aktuelle respondenter:

1) Helt greit, ryddig budrunde. Det var en annen enn megler som var på visningen, hun virket uerfaren og hadde ikke særlig greie på bygningen. Hadde ikke engang med seg lommelykt. Ellers helt ok.

2) Gikk greit, litt pågående megler i budrunden. Sa liksom på visningen at nå kan det skje raskt så det var best å ordne seg med finansiering med en gang. Og underveis i budrunden var det det samme at nå er det best å komme på banen og vise muskler. Ellers ikke noe problem. Fikk egen visning og hadde med tømmer uten at det var noe problem.

3) Fornøyd, ingenting å si på noe.

4) Ryddig handel. Var feil på noen småting i oppjøret men ikke noen store greier. Koselig å få gave på kontraktsmøte.

*SPØRSMÅL 4: Har du solgt bolig de siste fem år? Hvis ja, solgte du selv eller engasjerte du eiendomsmegler?*

Alle de 8 spurte har solgt bolig. 7 av dem brukte megler, 1 solgte selv.

*SPØRSMÅL 5: Hvis du solgte selv, gjorde du noen erfaringer i positiv eller negativ retning omkring det? I så fall, hvilke?*

Her var det bare en aktuell kandidat:

1) Det gikk helt fint. Tok takst og la huset ut på finn.no. To- tre interesserte, men kun en som la inn bud. Kjøpte oppgjørstjeneste og utskrift fra eiendomsregister. Tok fine sommerbilder og fikk pris litt under takst, men ikke mye under. Sparte mye penger i meglerhonorar.

*SPØRSMÅL 6: Hvis du engasjerte megler, gjorde du noen erfaringer i positiv eller negativ retning omkring det? I så fall, hvilke?*

Her var det 7 aktuelle kandidater:

1) Fornøyd, men dyrt når alt var betalt.

2) Helt greit, men likte ikke at det var en helt annen som hadde visningen og som ikke var noe særlig til å forklare omkring tekniske løsninger i huset har jeg skjønt. Fikk oppgjør veldig fort, fornøyd med det.

3) Fornøyd. Ble dyrt.

4) Helt greit.

5) Skal velge en annen neste gang, virket ikke særlig stresset på mine vegne, tror ikke alle de som viste interesse ble kontaktet i budrunden. Vet ikke.

6) Greit.

7) Greit. Dyrt, passe fornøyd med bildene.

Her ser vi at opplevelsen av at det er dyrt å bruke megler går igjen. De fleste fornøyd, kun en som er direkte misfornøyd.

*SPØRSMÅL 7: Hva er årsaken til at du valgte å selge selv / valgte å engasjere megler?*

Valgte å selge selv:

- 1) Ville spare penger, fikk pris fra flere men det ble dyrt. Bestemte meg for å prøve selv også heller få megler hvis jeg ikke fikk solgt.

Valgte å engasjere megler:

Her svarer alle at de tror det er endel jobb. Noen tilføyer at papirveldet er voldsomt og tidsmessig uoverkommelig, tre tilføyer at de tror megler vil få høyere pris for boligen siden de er selgere. Tre tilføyer at de ser budrunden som vanskelig å håndtere. En sier at han ikke ser seg i stand til å gjøre det selv, kompetansemessig.

*SPØRSMÅL 8: Har du mer, mindre eller lik tillit til en privatperson som selger bolig enn en eiendomsmegler? Begrunn svaret.*

- 1) Lik tillit, privatperson vet ikke het hva han holder på med, det gjør meglerne men de er sleipe.
- 2) Må vel ha mest tillit til at meglerne gjøre det riktig. Kan bli endel rot med privatperson.
- 3) Har minst like stor tillit til privatperson, meglerne tenker bare på å tjene penger selv.
- 4) Liten tillit til privatperson, har prøvd det og ble bare rot mht. overtakelse, hadde gitt mye for å kunne ringe en megler da.
- 5) Vet ikke, mest tillit til megler, de må vel følge lover og regler.
- 6) Meglerne er vel ikke helt til å stole på men de må vel passe seg for å gjøre noe ulovlig. En privatperson kan mer skjule seg bak at han ikke skjønner.
- 7) Mest tillit til megler, de har rutiner de skal følge. Har god erfaring.
- 8) Lik tillit, regelverket er vel det samme. Men greit å ha en megler å ringe til hvis det blir noe.

Her ser vi at de fleste har tillit til meglerne, mye utfra at de har lover og regler å følge. Kun en har større tillit til privatperson.

*SPØRSMÅL 9: Hvis du skulle selge bolig i dag, ville du gjort det selv eller engasjert megler?*

Her svarer alle med unntak av en at de ville engasjert megler. Må ses i sammenheng med spørsmål 7.

*SPØRSMÅL 10: Hvis du skulle kjøpt bolig i dag, hadde det hatt noen betydning om det er en privatperson som forestår salget eller en eiendomsmegler? Hvis ja, hvilken betydning?*

Her svarer alle med unntak av en at de hadde foretrukket at det var en eiendomsmegler som foresto salget. De fleste begrunner det med at megler har rutiner, lover og regler å følge. De fleste begrunner det også med at de er greit at det er en megler med i bildet dersom det skulle oppstå noe. En sier at han sier at det ikke har noe å si, han ser seg i stand til å vurdere bygning, tilstand og pris selv.

*SPØRSMÅL 11: Tror du det er forskjell på hva en privat selger og en eiendomsmegler har av ansvar i forbindelse med eiendomshandel? Hvis ja, hvilke forskjeller?*

Her sier 7 respondenter at de tror megler har mer ansvar, noen mener det er fordi de har mer kompetanse og ikke kan si at de ikke vet/skjønner. Ingen refererer til lovverk. En respondent sier at det er likt ansvar eller at selger har mer ansvar ettersom det er han som eier boligen og skal gi opplysninger.

*SPØRSMÅL 12: Hvorfor tror du noen velger å selge boligen privat og andre velger å engasjere eiendomsmegler?*

Her svarer alle at de tror det er for å spare penger. Noen utdyper med at dersom det er salg til slektninger eller bekjente så er det ingen grunn til å gå gjennom megler når du har kjøper allikevel. 6 respondenter sier i tillegg til det å spare penger at de tror det kan være for vanskelig for de fleste.

*SPØRSMÅL 13: Hva synes du om måten denne undersøkelsen blir gjennomført på?*

Her svarer alle at det var ok. Noen sier at de godt kunne sagt mye mer. Tre sier at det er greit at det ble tatt fort og ferdig pr telefon, å fylle ut spørreskjema liker de ikke. Alle positive.

## 5. DRØFTING

Hvis vi ser på de spørsmålene som dreier seg om handler der privatperson selger selv, viser svarene at her er det en helt klar dreining mot negative verdier. Vi ser at den ene som har positiv erfaring med å kjøpe av privatperson ikke var innom hele prosessen med budrunde, som jo kan være en utfordrende fase i en handel. Sånn sett var denne respondentens erfaring mer en hjemmelsoverdragelse enn en bolighandel og vi må være obs på at svaret til denne respondenten bygger på en begrenset erfaring i forhold til det vi ønsker for å belyse problemstillingen. Den som hadde kjøpt av privatperson i åpent salg, var misfornøyd med innspurten og hadde ikke noe sted å kanalisere oppfyllelsesmangel mht.

overtakelsestidspunkt. Vi ser videre at de aller fleste foretrekker å kjøpe eiendom der det er engasjert megler for å gjennomføre handelen. Det begrunnes med at meglere har lover, regler og rutiner å forholde seg til. Og det fremheves i svarene at det særlig i mangelsituasjon i etterkant av handelen at det er ønskelig å ha noen å hevde mangel overfor. Ingen nevner at eierskifteforsikringen vil kunne møte dette behovet, men så ble det heller ikke spurt spesifikt om det. En svarer at det ikke har noe å si om det er privatperson eller megler som forestår salget, her vektlegges det vurdering av eiendommen som det viktige og vedkommende mener å ha kompetanse selv til å gjøre vurderinger rundt dette. Utfra svarene virker det også som om de fleste mener at, uten referanse til juridiske forpliktelser, megler har mer ansvar enn en privat selger. Det henger sammen med svaret der de fleste foretrekker å handle med megler. Her tolker jeg det slik at respondenten mener at en megler kan holdes ansvarlig utfra at han driver profesjonelt, i motsetning til en privatperson som agerer som amatør. Det er ingen som refererer til Avhendingsloven, men en respondent peker allikevel på den private selgers ansvar som eier og opplysningspliktig. Oppsummert virker det utfra svarene som om det er en betydelig skepsis mot å kjøpe av privatperson selv om datatilfanget i undersøkelsen bygger på holdninger og antakelser i stedet for faktisk erfaring med å handle med privatperson. Det er spesielt i forhold til hypotetisk mangelsituasjon at man er bekymret for egen stilling hvis man ikke har en megler å henvende seg til.

Holdningene til og erfaringene med eiendomsmeglere er i grove trekk positive og svarene uttrykker jevnt over tillit til meglerne. Det er en dreining mot at tilliten bygges på meglers

juridiske forpliktelser og rutinene de jobber etter. Det er en negativ dreining i svarene som uttrykker at eiendomsmeglere er overveiende opptatt av å tjene penger selv. Her er det en viss skepsis som peker mot meglers etiske ansvar (min anførsel: ikke tydelig for respondentene at en meglers etiske ansvar faktisk er lovfestet). Også her fremgår det at det er tillit til at det blir utvist ansvar hvis det skulle oppstå mangelsituasjon.

På spørsmålet hvorfor man tror at selger velger å gjøre jobben selv eller å engasjere megler så er det unisont besvart med at det handler om penger. Nesten alle anfører at det er dyrt å bruke megler og at det er et stort innsparingspotensial knyttet til det. Ingen peker på min teori at det kan være mindre penger å tjene hvis man ikke bruker megler. Noen peker på at det kan være vanskelig å selge eiendom selv og at det er noe de fleste ikke ser seg i stand til.

## **6. KONKLUSJON**

Det er for lite empiri å hente fra studien til å generalisere i særlig grad. Det er imidlertid fullt mulig å peke på noen tendenser og som man med en viss sannsynlighet kan anta representerer et troverdig utsnitt av virkeligheten.

Ut fra teorien i første del av oppgaven ser vi at det er åpenbare teoretiske forskjeller mellom det å selge en eiendom selv og det å engasjere eiendomsmegler. Dette ble underbygget av resonnement rundt det og belyst gjennom ulike synspunkter på innhold i og konsekvenser av forskjellene.

Den rettslige stillingen og mulighetene til å angripe dersom det skulle oppstå noe ved handelen som er uønsket, spesielt skjulte feil og mangler som opptrer etter handelen, er viktig i undersøkelsen, ut fra de svarene som respondentene gir. Her er det teoretiske forskjeller spesielt ved at eiendomsmegler forsterker undersøkelses- og opplysningsplikt gjennom sin binding til Lov om eiendomsmegling. Dermed forsterkes ansvaret til selgersiden og det er utenom å gå til privatrettslige skritt også mulig å klage megler inn for Reklamasjonsnemnda for eiendomsmeglingstjenester. Det er eksklusivt og man har ikke samme nemndstilgang i en privat handel. Muligheten for kjøper til å angripe forsterkes også



---

ved at man kan få boligkjøperforsikring dersom det er engasjert eiendomsmegler til å forestå handelen. Funnene i spørreundersøkelsen viser også at respondentene heller til oppfatningen av at det er tryggere å handle med megler og at tilliten til en megler er større enn tilliten til en privat selger av eiendom. Det er en viss skepsis til å kjøpe av private selgere og det underbygges av samme funn, nemlig at man har en oppfatning av at megler har større ansvar som er av spesiell betydning dersom noe skulle gå galt underveis. Vi kan, på vårt begrensede datagrunnlag si at det er virker som om at det, for kjøper, kan være veldig viktig at det er engasjert megler til å forestå handelen og at det i neste omgang trolig kan føre til færre potensielle kjøpere dersom man velger å prøve å selge privat. Nå vil jo dette også ha en side til den kjøperen som vil ha akkurat den eiendommen og som ikke er i posisjon til å kreve bruk av megler, han må bare handle hvis det er det han vil og ta de konsekvensene som er med på kjøpet, uansett om han hadde foretrukket at det var en mellommann med i bildet.

I teoridelen ble prisforskjellen mellom å selge privat og å bruke megler belyst og redegjort for. Det ble demonstrert at det er en faktisk prisforskjell på de to alternativene som kan være på betydelige beløp. Utfra en antakelse av at prisen kan ha noe å si for hvilket valg man gjør som selger, ble respondentene også spurt rundt det. Her var det entydige funn både utfra primærdata og sekundærdata at det er veldig dyrt å engasjere megler og potensielt mye penger å spare ved å gjøre det selv, hvis man er i stand til det. I undersøkelsen ble det av en betydelig andel av respondentene formidlet en oppfatning/opplevelse av at meglernes er veldig opptatt av å tjene penger og at det til en viss grad setter sitt preg, i negativ forstand, på salgsprosessen.

Det er også et viktig funn at respondentene peker på kompleksiteten i en eiendomshandel og videre kompetansebehovet, i denne sammenhengen som en forklaring på at selgere velger å bruke megler fordi de ikke helt eller delvis ser seg i stand til å gjøre dette selv. Jeg konkludere med det ikke alltid er slik at selger har et reelt valg. Dersom han ikke har evner eller kapasitet til å gjennomføre handelen selv må han få en eiendomsmegler til å gjøre det for seg hvis han har bestemt seg for at han skal selge.

En forsiktig konklusjon på bakgrunn av funn sett opp mot teorien er at forskjellene mellom privat salg og bruk av megler bekreftes gjennom undersøkelsen. Årsaken til at man velger det ene eller det andre som selger er sammensatt, men funnen tilsier at det er pris på meglertjenester og ens egen kapasitet til å skulle gjøre det selv som avgjør, i tillegg trygghet dersom noe uønsket skulle oppstå i ettertid.

Med det mener jeg å så langt som mulig utfra kapasitet og valgt metode har fått belyst problemstillingen som tenkt.

Respondentene reagerte positivt på måten intervjuene ble gjort på. Som sagt er det metodiske svakheter ved forskningsdesign og prosess, til læring og stimulans til videre forskning.

## 6.1 Videre forskning

Området er til dels uutforsket og har i utgangspunktet i seg et stort potensiale for forskning med basis i en rekke fagområder. Man kan tenke seg en videre forskning på min problemstilling der man søker å få inn utdypende data og bredere datagrunnlag gjennom flere og et mer representativt utvalg av informanter, mer nyanserte spørsmål og kanskje en kvantitativ analyse. Man kan også tenke seg nye problemstillinger utfra funnene; eksempelvis om det er mulig å finne ut av om man taper potensielle kjøpere og inntjening ved å selge selv og i så fall om det er kvantifiserbart og mulig å sammenholde med innsparingen ved å gjøre det selv. Større og mer samfunnsvergripende problemstillinger er hvordan en bransje forvalter sin rolle når kunden må velge å bruke den fordi forbrukeren i mange tilfeller ikke greier å utføre oppgaven selv. Dette ikke bare sett i lys av det juridiske rammeverket, men også den opparbeidede praksis på feltet. Det hadde også vær veldig interessant å gå i dybden på de juridiske sidene ved problemstillingen og studert partenes rettslige stilling og over tid fulgt den rettspraksis som etterhvert vil oppstå. Hvordan temaet utfordrer konkurransen i bransjen og hvilket positive potensial det kunne hatt for forbrukerne hadde også vært interessant å gå videre med.

---

## 7. LITTERATURLISTE

- Bråthen, T og Solli, M. R.. (2011). Lærebok i praktisk eiendomsmegling. Del 1. Oslo. Norges eiendomsmeglerforbund.
- Bråthen, T og Solli, M. R.. (2013). Lærebok i praktisk eiendomsmegling. Del 2. Oslo. Norges eiendomsmeglerforbund.
- Grønmo, S. (2004). Samfunnsvitenskapelige metoder. Bergen. Fagbokforlaget.
- <https://ssb.no/statistikkbanken>
- Håndbok. (2015). Oslo. Norges eiendomsmeglerforbund.
- Johannessen, A., Tufte, P.A og Christoffersen,L. (2010). Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode. 4. utgave. Oslo. Abstrakt forlag.
- Lov om avhending av fast eiendom, Lov-1992-07-03-93.(2012)
- Lov om eiendomsmegling, Lov-2007-06-29-73. (2007).
- Lov om kontroll med markedsføring og avtalevilkår mv., Lov-2009-01-09-2
- [www.boligmani.no/blogg/bloggtar-du sjansen-pa-a-kjope-bolig-uten-megler171](http://www.boligmani.no/blogg/bloggtar-du-sjansen-pa-a-kjope-bolig-uten-megler171)
- [www.dn.no/debatt](http://www.dn.no/debatt)
- [www.dn.no/privat/eiendom/2015/04/26/2130/Eiendomsmegling/solgte-uten-megler](http://www.dn.no/privat/eiendom/2015/04/26/2130/Eiendomsmegling/solgte-uten-megler)
- [www.finanstilsynet.no/analyser-og-statistikk/statistikk-for-eiendomsmegling/](http://www.finanstilsynet.no/analyser-og-statistikk/statistikk-for-eiendomsmegling/)
- [www.nef.no/nyheter/finanstilsynet-vurderer-propr-no/](http://www.nef.no/nyheter/finanstilsynet-vurderer-propr-no/)
- [www.nettavisen.no/na24/--sa-billig-kan-du-fa-solgt-boligen-na/3704494.html](http://www.nettavisen.no/na24/--sa-billig-kan-du-fa-solgt-boligen-na/3704494.html)
- [www.propr.no](http://www.propr.no)
- [www.reklamasjonsnemnda](http://www.reklamasjonsnemnda)

## **8. FIGURER/TABELLER**

Fig. 1: Oversikt over forskjeller mellom datainnsamling ved henholdsvis kvalitativ og kvantitativ metode.

## 9. VEDLEGG

### VEDLEGG 1

#### INTERVJUGUIDE

Takk for at du tar deg tid til å svare. Det er til stor hjelp hvis du utdyper og begrunner svarene.

#### SPØRSMÅL:

1. Har du kjøpt bolig de siste fem år? Hvis ja, var det en privatperson som solgte selv eller brukte han/hun megler?
2. Hvis privatperson, gjorde du noen erfaringer i positiv eller negativ retning omkring det? Iså fall, hvilke?
3. Hvis du har kjøpt bolig der det ble brukt megler, gjorde du noen erfaringer i positiv eller negativ retning omkring det? I så fall, hvilke?
4. Har du solgt bolig de siste fem år? Hvis ja, solgte du selv eller engasjerte du eiendomsmegler?
5. Hvis du solgte selv, gjorde du noen erfaringer i positiv eller negativ retning omkring det? I så fall, hvilke?
6. Hvis du engasjerte megler, gjorde du noen erfaringer i positiv eller negativ retning omkring det? I så fall, hvilke?

7. Hva er årsaken til at du valgte å selge selv / valgte å engasjere megler?
8. Har du mer, mindre eller lik tillit til en privatperson som selger bolig enn en eiendomsmegler? Begrunn svaret.
9. Hvis du skulle selge bolig i dag, ville du gjort det selv eller engasjert megler?
10. Hvis du skulle kjøpt bolig i dag, hadde det hatt noen betydning om det er en privatperson som forestår salget eller en eiendomsmegler? Hvis ja, hvilken betydning?
11. Tror du det er forskjell på hva en privat selger og en eiendomsmegler har av ansvar i forbindelse med eiendomshandel? Hvis ja, hvilke forskjeller?
12. Hvorfor tror du noen velger å selge boligen privat og andre velger å engasjere eiendomsmegler?
13. Hva synes du om måten denne undersøkelsen blir gjennomført på?