

**Avdeling for økonomi og ledelsesfag, Campus Rena**

**Heidi Brenden, Christin Dahlsrud, Kathrine Kjendlie**

## **Fordypningsoppgave**

**Hva er markedets holdning til kjøp av bolig, uten bruk av  
eiendomsmegler?**

**What is the market's attitude towards purchase of real estate without the use of a real  
estate broker?**

**EIENDOMSMEGLING**

**2018**

Samtykker til tilgjengeliggjøring i digitalt arkiv Brage JA

NEI

## **Forord**

Denne fordypningsoppgaven er skrevet som en avsluttende oppgave på vår Bachelor i Eiendomsmegling ved Høgskolen i Innlandet, våren 2018.

Vi har valgt å skrive om hvilke holdninger markedet har til kjøp av bolig uten bruk av eiendomsmegler. Dette temaet har vi valgt på bakgrunn av vår interesse om emnet, da dette er relevant for oss når vi skal ut i arbeid, men også fordi det er et tema det er gjort lite undersøkelser på tidligere.

Takk til Høgskolen i Innlandet for tre lærerike år, og takk til veileder Per Anders Løvsletten for god veiledning og støtte.

Vi vil takke framtidige kolleger og fagpersoner fra meglerbransjen for inspirasjon og diskusjoner, noe som har hjulpet oss i prosessen med oppgaven. Vi har også satt stor pris på samtaler med Anne Kari Tuv i Finanstilsynet, Carsten Phil i Norges Eiendomsmeglerforbund og Svern Arild Damslova i Økokrim. Og ikke minst, takk til alle respondentene som tok seg tid til å besvare spørreundersøkelsen vår.

Rena, 26.04.2018

Heidi Brenden, Christin Dahlsrud, Kathrine Kjendlie.

# Innholdsfortegnelse

<b>Kap 1 Innledning</b>	<b>8</b>
1.1 Bakgrunn for problemstilling	8
1.2 Problemstilling	8
1.3 Forventninger til oppgaven	9
1.4 Oppgavens avgrensning	9
1.5 Definisjoner (mellommann og eget salg)	9
1.5.1 Mellommann	9
1.5.2 Eget salg/Privat salg	10
<b>Kap 2 Teori</b>	<b>12</b>
2.1 Historikk og utvikling	12
2.2 Lovverk - direkte vs. salg via megler	12
2.3 Informasjonsplikt	14
2.4 Budrunden	16
2.5 Kontrakt og oppgjør	17
2.6 Hvitvasking, skatt- og avgiftsunndragelse	18
2.7 Kompetansekrav	19
2.8 Kontroll	20
<b>Kap 3 Metode</b>	<b>21</b>
3.1 Kvalitativ og kvantitativ metode	21
3.1.1 Kvalitativ	21
3.1.2 Kvantitativ	22
3.2 Valg av metode	22
3.3 Valg av informanter	23
3.4 Primær og sekundærdata	23
3.5 Validitet og reliabilitet	23
3.6 Innsamling og behandling av data	24
3.7 Tidligere undersøkelser	24
<b>Kap 4 Presentasjon av funn i undersøkelsen</b>	<b>25</b>
4.1 Respondentene	25
4.2 Resultat	26

<b>Kap 5 Analyse og drøfting</b>	<b>34</b>
5.1 Hovedfunn	34
5.2 Konklusjon	38
5.3 Refleksjoner	38
<b>6 Litteraturliste - referanser</b>	<b>41</b>
<b>7. Vedlegg</b>	<b>44</b>

## Norsk sammendrag

I denne oppgaven har vi ønsket å se på markedets holdning til kjøp av bolig uten bruk av mellommann. I tillegg har vi sett på hvilken risiko kjøper blir eksponert for ved slik omsetning av eiendom, sammenlignet med salg via megler eller advokat. Det er skrevet og foretatt mange undersøkelser om direkte salg fra selgers ståsted, men mye mindre kjøpers utgangspunkt.

Vi valgte å bruke en kvantitativ undersøkelse som forskningsmetode. Dette fordi vi ikke kunne finne tilsvarende undersøkelse fra tidligere om dette temaet, noe som gjorde undersøkelsen utfordrende og spennende.

Undersøkelsen viser at tilliten til meglerbransjen er høy. Det er gjennomgående stor forskjell i den tryggheten markedet gir uttrykk for til kjøpsprosessen via megler sammenlignet med ved direkte kjøp. Dette gjelder i forhold til budrunder, salgsprospekt, prisantydning, visning og oppgjør. I tillegg kommer det fram at forbrukerne har krav og forventninger til hva som må være tilstede ved et boligkjøp. Her er det så å si et absolutt krav om at tilstandsrapport må foreligge, og de aller fleste ønsker å ha en boligkjøperforsikring.

Det var stor forskjell på omfang og oversiktighet på salgsprospektene fra hhv megler, selger selv tjenesten Propr og de fra private selgere. Proprs prospekter var i gjennomsnitt dobbelt så store i sidetall sammenlignet med de fra meglerne. Sett i sammenheng med den ofte begrensede tiden kjøper bruker ved boligkjøp, er dette en av de største utfordringer kjøper har ved kjøp direkte fra selger. Den kontroll, siling og presentasjon av informasjon som megler gjør, er et vesentlig bidrag til å trygge omsetning av bolig. Når dette ansvaret blir overlatt til forbruker, øker risikoen for kjøper.

## **Engelsk sammendrag (abstract)**

In this bachelor thesis we will take a closer look at the marked's attitude towards purchase of real estate without the use of a real estate broker. In addition, we have examined what risks the buyers will be exposed to in such sales of property, compared with sales through broker or lawyer. It has been written a lot of research on private sales from the seller's point of view, but much less from the buyer's perspective. We chose to use a quantitative survey as a research method. We could not find a similar survey, which made our thesis challenging and exciting.

The survey shows that the consumers have trust in the real estate industry. There is a big difference in the levels of trust the consumers express for purchase through real estate brokers compared with private sales. This applies to bidding rounds, sales prospect, price estimate, open house and settlement. In addition, it appears that consumers have requirements and expectations of what must be present at a private purchase. There is an absolute requirement for a technical status report to be available, and most people want a buyers insurance.

There was a big difference in the scope and structure of the sales prospects from brokers, Propr and those from private sellers. Proprs prospects were twice as large as those from the brokers. With this in mind, the large unstructured prospects and the limited time, makes one of the biggest challenges the buyer faces when buying real estate without an real estate agent. The control, selection and presentation of information that the broker makes is a significant contribution to the risk free real estate purchase. When this responsibility is left to the consumer alone, the risk increases.

# **Kap 1           Innledning**

## **1.1               Bakgrunn for problemstilling**

Eiendomsmeglere får stadig strengere krav til kvalitetssikring og hvordan jobben skal utføres, samtidig som det har kommet flere selge-selv-løsninger på markedet. Til tross for meglerens strenge krav og rutiner er det likevel noen som velger å selge selv eller benytte seg av en selge-selv-løsning. Grunnen til dette kan være den økende digitaliseringen, ønske om å spare penger og en aggressiv markedsføring fra eksempelvis selge-selv-tjenesten Propr. Siden salg av bolig, uten bruk av megler for tiden er et stort tema i media, vil vi skrive om nettopp dette i oppgaven vår, men sett fra kjøpers side.

Vi har valgt dette temaet da vi finner det aktuelt og interessant, men ikke tilstrekkelig belyst. Problemstillingen er det gjort veldig lite undersøkelser på tidligere, og har derfor stort potensiale for forskning og nye funn. Informasjonen som foreligger er hovedsakelig rettet mot selger, ikke kjøper, derfor vil vi se på hvordan kjøperne forholder seg til dette og hvilken risiko de står overfor. Vi ønsker med dette å se på konsekvensen dette vil ha for oss, som nyutdannede eiendomsmeglerfullmektiger, og at dette kan gi oss gode argumenter i konkurransen om kundene.

## **1.2               Problemstilling**

Vi er veldig interesserte i å finne ut av hva folk faktisk synes om det å kjøpe bolig privat, om dette er noe de er skeptiske til, ser noen risikoer ved eller om de synes det er helt greit. Derfor har vi valgt følgende problemstillingen:

- Hva er markedets holdning til kjøp av bolig, uten bruk av eiendomsmegler?

Delproblemstillinger:

- Hvilke risikoer kan de møte?
- Hvilke krav stiller kjøpere ved bolighandel?
- Hva kjøper må være spesielt oppmerksom på?
- Hvor villig de er til å kjøpe privat?



### **1.3 Forventninger til oppgaven**

Etter å ha jobbet med denne oppgaven forventer vi å bedre forstå hvordan folk flest forholder seg til privat kjøp, og å se risikoen ved å kjøpe eiendom privat fremfor å kjøpe gjennom advokat eller eiendomsmegler.

Vi ønsker også å sitte igjen med kunnskap som gjør oss bedre rustet til jobben som eiendomsmeglerfullmektig etter endt studie, og nye argumenter for å kunne vinne en kunde som vurderer å selge selv. Vi håper på et positivt resultat som stiller megler i bedre lys enn selge-selv-løsninger.

### **1.4 Oppgavens avgrensning**

Avhendingslovens § 1-1, 1. ledd definerer salg av fast eiendom som

..avhending av fast eigendom når avhendinga skjer ved frivillig sal, byte eller gåve. Som fast eigendom vert rekna grunn og bygningar, og elles andre innretningar som er varig forbundne med grunnen. Lova gjeld og avhending av sameigepart i fast eigendom, av eigarseksjon (eigarleilighet m.m.) og av tomtefesterett.

Avh. § 1-1a sier at loven gjelder tilsvarende for omsetning av andeler i borettslag.

Vi har valgt å avgrense oppgaven til salg av brukt bolig, og utelukker salg av nyoppførte boliger og hytter, tomter og næringseiendom. Videre har vi kun sett på omsetning mellom forbrukere og utelukker salg der en profesjonell part innen eiendom er på kjøps- eller salgssiden. Vi ønsker å fokusere på fem områder ved omsetning av fast eiendom; informasjonsplikten, budrunden, kontrakt og oppgjør, hvitvasking, kompetansekrav og kontroll.

### **1.5 Definisjoner (mellommann og eget salg)**

#### **1.5.1 Mellommann**

Godkjent mellommann ved omsetning av fast eiendom er ansvarlig eiendomsmegler eller advokat iht. Eiendomsmeglingsloven § 6-2 jf. § 4-3. Også overgangsmeglere er godkjente

mellommenn ved eiendomsomsetning. I oppgaven bruker vi betegnelsen mellommann, megler og eiendomsmegler om godkjent mellommann.

Begrepet mellommann er flittig brukt i eiendomsmeglingsloven og forskrift om eiendomsmegling. Jf. emgl. § 1-2 (2) menes eiendomsmegling å opptre som mellommann. I følge Eiendomsmeglingslovutvalget (2006, kapittel 2) kjennetegnes eiendomsmeglerens mellommannsrolle ved at han eller hun medvirker ved omsetning av rett til fremmed fast eiendom for tredjemanns regning og risiko. Med ”fremmed fast eiendom” siktes det til eiendom som ikke tilhører mellommannen, hvor mellommannen således ikke har den økonomiske risikoen for handelen som formidles. Mellommannen har en viss inntekt av omsetningen i form av provisjon og tilrettelegging, men dette anses ikke som å handle for egen regning.

Ifølge Bråthen og Solli (2011, s. 21) stilles det tre krav til meglerens i hans eller hennes rolle som mellommann: Megleren opptre i fremmed navn, har forskjellige oppdragsgivere og muligheten til å motta oppdrag fra begge grupper av avtaleparter. Mellommannens rolle kan være svært forskjellig ut fra hvilket behov som stilles. ”Et grunnleggende fellestrekk som særkjenner meglerrollen, er at megleren skal yte en innsats for å bringe to eller flere parter sammen i en avtale” (Finansdepartementet, 2006-2007).

### **1.5.2 Eget salg/Privat salg**

Per i dag er det i hovedsak tre forskjellige måter å selge fast eiendom på;

- Helt selv.
- Med selge-selv tjenester.
- Helprofesjonelt ved bruk av eiendomsmegler eller advokat.

Å selge en bolig er en kostbar affære, og fokuset på pris er høyt. Derfor ser forbrukere på nye og rimeligere måter å gjøre dette på. Dette øker konkurransen i en allerede prisfokusert bransje. Det dukker stadig opp nye aktører innenfor selge-selv løsninger. Vi har valgt å fokusere på to metoder; Selge privat eller gjennom Propr.no.

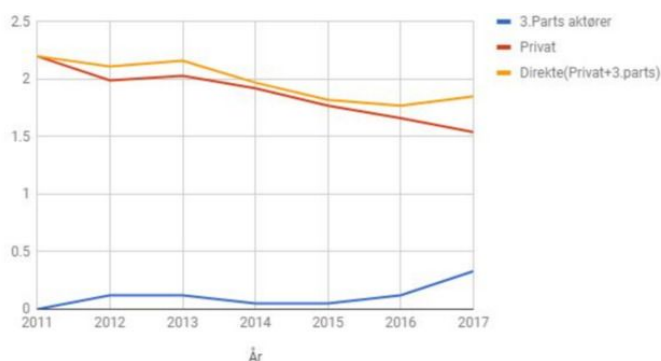
**Selge privat** (helt selv) betyr at selger selv innhenter opplysninger som grunnbok og reguleringsplan, sørger for fotografering, innhenter takst eller tilstandsrapport, i utarbeider

salgsprospekt og annonser, markedsfører eiendommen via ønskede kanaler, holder visninger, står for budrunde, budaksept og overtakelse. Oppgjør foretas i praksis som oftest av en mellommann også ved private salg, med noen unntak der selger og kjøper er i nær relasjon.

**Propr.no** veileder deg gjennom gangen i å bestille takstmann, skrive annonse, bestille foto og markedsføre boligen. Budrunden foregår i et digitalt verktøy ved bruk av bank ID. Oppgjør foretas eventuelt av Sem & Johansen Oppgjør AS (Propr, 2018). Man kan velge å bestille alle eksterne leverandører gjennom Propr, eller bestille disse på egen hånd.

De forskjellige selge-selv aktørene tilbyr ulike tjenester. Ved selge-selv tjenester er det ingen krav til politiattest, taushetsplikt, kompetanse eller formkrav. Dette, i tillegg til annonse og markedsføring, er selgers ansvar. Prisantydning setter selger, men det anbefales allikevel at den bekreftes av en profesjonell, objektiv tredjemann. Det er ingen formelle krav til hvordan en budrunde skal gjennomføres når man selger på egen hånd, selger bestemmer selv.

Det er diskusjoner rundt hva som må inkluderes av tjenester for å høre inn under eiendomsmeglingsloven. En undersøkelse på dette gjøres i disse tider av høskolelektor Lars Halvor Ova Johnsen ved Høgskolen i Sørøst-Norge; “Hva er Eiendomsmeglingslovens nedre grense”. Foreløpig er det skrevet en artikkel av Johnsen (2017) med resultatene så langt i undersøkelsen. Vi synes Finanstilsynet har en romslig definisjon av hva som ikke reguleres etter eiendomsmeglerloven, og Johnsens artikkel samsvarer med vårt syn. Artikkelen setter også spørsmålsteget ved om dette er i samsvar med rettspraksis. Vi forholder oss allikevel i henhold til Finanstilsynets definisjon om at selge-selv tjenesten til Propr opererer utenfor eiendomsmeglingsloven. Selv om det er kommet flere aktører innen selge-selv tjenester i Norge, utgjør det private salget annonsert på finn.no kun i underkant av 2 % (se figur under).



*Kilde: Finn.no (2018)*

## **Kap 2            Teori**

### **2.1                Historikk og utvikling**

Bruk av meglere er kjent fra tidlige tider og den første navngitte megler vi kjenner til i Norge fikk sin bevilling av kongen i 1641 (Bråthen og Solli, 2011). Den første loven om eiendomsmegling kom i 1931, men denne ble erstattet allerede i 1938. Med den kom krav til utdanning i form av en eiendomsmeglereksamen. Etter andre verdenskrig ble boligmarkedet sterkt prisregulert og antall eiendomsmeglere sank. Helt fram til 80-tallet var det utbredt å selge bolig uten megler i Norge (Stamsø, 2011). Etter at det ble deregulert i forhold til prising, lån og subsidier til Husbanken, steg prisene kraftig. Dette gjorde at mange vurderte risikoen som mye høyere og etterspørselen etter profesjonelle mellommenn ved omsetning av eiendom steg. Falkangerutvalget antok i 1987 (Falkangerutvalget, 1987) at 40 % av omsetning av eiendom i Norge involverte megler eller advokat. En ny eiendomsmeglerlov av 1989 trådte i kraft i 1990 og her kom ytterligere krav til kompetanse og spesielt i forhold til meglernes opplysnings- og informasjonsplikt. Gjeldende eiendomsmeglingslov kom i 2007 og igjen har kompetansekravene blitt utvidet, både for meglerne, foretakene og deres ledelse. Blant annet kom kravet om to års praksis i tillegg til treårig utdanning.

Etter finanskrisa på slutten av 80-tallet har antallet omsetninger på eiendomsmarkedet og antall meglere- og foretak økt betraktelig. F. Buck, styreleder i Norges Eiendomsmeglerforbund, skriver at 98,5 % av omsetning av bolig i dag formidles gjennom tradisjonelle eiendomsmeglere (2018, s. 5). I 2017 ble det omsatt nesten 87 000 boliger til en verdi av over 322 milliarder kroner (Statistisk sentralbyrå, 2018), der snittprisen pr. bolig var i overkant av 3,7 millioner kroner. Det er store verdier som håndteres både for den enkelte person, og totalt sett. Trygghet og sikkerhet rundt omsetning av fast eiendom er derfor viktig både for privatpersoner og fra en samfunnsmessig synsvinkel.

### **2.2                Lovverk - direkte vs. salg via megler**

Omsetning av brukt bolig reguleres av avhendingslova av 3. juli 1992. Loven er ufravikelig i forbrukerforhold. Avhendingsloven omhandler forhold rundt kontraktsinngåelse, ref. §§ 1.2 og 1.3, der det framgår at avtalepartene selv kan velge å fravike avhendingsloven og at de står

fritt til å velge avtaleform, skriftlig eller muntlig. Informasjonsplikten til selger er omhandlet i avhl. §§ 3-7 og 3-8 som sier at selger ikke må gi manglende eller uriktige opplysninger om eiendommen. Disse paragrafene er ufravikelige i forbrukerforhold. Vi ser at mange tvistesaker etter bolighandelen dreier seg om informasjonen kjøper har fått eller burde ha fått forut for kjøpet. Avhl. § 3-10 understreker kjøpers ansvar for selv å undersøke boligen forut for kjøpet. Avtalebrudd fra selgers side er behandlet i kapittel 4, herunder mangler, tilbakeholdsrett og reklamasjon. I § 4-19 (1) finner vi kravet til kjøper om å reklamere innen rimelig tid.

Kistebakkanedommen fra Høyesterett (HR-2010-233 A) slår fast at rimelig tid betyr innen to måneder. I avhl. § 4-19 (2) finner vi den absolutte reklamasjonsfristen på fem år.

I tillegg til avhendingsloven må eiendomsmeglere og advokater med tillatelse til å drive med eiendomsmegling forholde seg iht lov om eiendomsmegling av 29. juni 2007 med tilhørende forskrifter. Eiendomsmeglingslovens formål, jf. § 1-1 er "...å legge til rette for at omsetning av fast eiendom ved bruk av mellommann skjer på en sikker, ordnet og effektiv måte, samt å legge til rette for at partene i handelen mottar uhildet bistand". Allerede her i lovens formålsparagraf, blir mellommanns oppgave skissert; herunder å gi partene, både kjøper og selger, uhildet bistand.

Omsorgen for både selger og kjøper er omhandlet spesielt i emgl. § 6-3, 1. og 2. ledd om god meglerskikk:

#### Emgl. § 6-3 God meglerskikk

- (1) Oppdragstaker skal i sin virksomhet 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.

Som eiendomsmegler står man overfor en rekke etiske utfordringer i hverdagen. Megleren får innsyn i privatlivet til kunden, og mottar sensitiv informasjon. Etikk står sentralt som et krav til god meglerskikk. Derfor er det vesentlig at eiendomsmeglere følger de etiske kravene som stilles. I følge etiske regler for NEF § 1 (2018) er "god meglerskikk 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".

Mellommannen skal ivareta begge parters behov og interesser på en tilfredsstillende måte. Oppdragstakeren må ikke opptre på noen måte som er egnet til å svekke tilliten til oppdragstakerens integritet og uavhengighet, jf. emgl. § 6-3. Megler skal ikke opptre slik at kjøper eller selger utsettes for uakseptabel risiko, jf. dom i Høyesterett (Rt-2012-335)

Meglere er underlagt taushetsplikt, jf. emgl. § 3-6. En tilsvarende paragraf finnes ikke i avhendingsloven. Jf. emgl. § 8-1 kontrolleres meglerbransjen av Finanstilsynet, med tilhørende rapporteringsplikt.

Meglerbransjen er underlagt markedsføringsloven. Eksempelvis er bruk av lokkepriser ikke tillatt iht. markedsføringslovens § 7 d) og dette har vært et omdiskutert tema ved omsetning av bolig. Høsten 2016 fulgte eiendomsmeglerbransjen opp bransjens felles ønske om å få bukt med lokkepriser, etter møte med Norges Eiendomsmeglerforbund, Eiendom Norge, Finanstilsynet og Forbrukerombudet. Selv om private selgere også må forholde seg til dette lovverket, vil det naturlig nok forventes mer av megler som profesjonell yrkesutøver og settes høyere krav i forhold til kunnskap og etterlevelse av lovverket til han/henne. I tillegg til markedsføringsloven er meglerbransjen også underlagt Bransjenormen for markedsføring av bolig.

Meglerne må også følge etiske regler, bransjenormer, rundskriv, rettspraksis og foretakenes egne rutiner, samt kontroller og oppfølging fra Finanstilsynet, Reklamasjonsnemda for eiendomsmeglingstjenester og rutiner og regler i eget foretak. I tillegg må meglere forholde seg og kjenne godt til lovverk tilknyttet fast eiendom og salg av denne som borettslagsloven, plan- og bygningsloven, konsesjonsloven med flere.

### **2.3 Informasjonsplikt**

Avhl. §§ 3-7 og 3-8 pålegger selger å gi nok og riktig informasjon om eiendommen. Jf. avhl. § 3-10 har kjøper en undersøkelsesplikt. Kjøper kan således ikke gjøre gjeldende mangler eller krav som kjøper burde ha gjort seg kjent med på forhånd. I emgl. § 6-7 pålegges megler en undersøkelses- og opplysningsplikt overfor kjøper. For megler er det spesifisert et minimum av informasjon kjøper skal få gjennom skriftlig salgsoppgave, i praksis er dette prospektet. Ved unntak fra dette, må kjøper før handelen, skriftlig orienteres om hvorfor dette ikke er

gjort. Om megler oppfatter at kjøper har tenkt å bruke boligen i strid med gjeldende regelverk, har megler en plikt til å opplyse kjøper om dette.

Megler skal innhente og presentere informasjonen på en forståelig og oversiktlig måte. I tillegg har megler en særlig undersøkelsesplikt i forhold til informasjon som er uvanlig og særegen for den aktuelle eiendommen. Det er ikke i tråd med god meglerskikk å henvise til vedlegg. Megler skal løfte ut og gjenta sentral informasjon i salgsoppgaven. Dette kan gjelde informasjon fra det offentlige i form av reguleringsplaner, fra forretningsfører i sameier, punkter fra takstrappport, vedtekter, heftelser med mer. Eiendomsmeglingsloven pålegger således megler en utvidet informasjonsplikt utover det private selgere må forholde seg til. Privat selger har ikke krav til presentasjon eller kontroll utover å opplyse om relevant informasjon.

En utfordring i forhold til informasjon er at kjøpere ikke leser salgsoppgaven grundig nok før visning og kjøp. Eie Eiendomsmegling og Rørentreprenørene Norge har begge gjort undersøkelser som viser at svært få bruker nok tid på å lese igjennom og sette seg inn i relevant informasjon om boligen før kjøp (Eie Eiendomsmegling, 2015). Dette er en risiko kjøper kan unngå ved å lese hele salgsoppgaven med tilstandsrapport og annen relevant informasjon. For å legge bedre til rette for dette, sendte Eiendom Norge, bransjeforeningen for meglerforetak, 30. januar 2018 ut et krav til sine medlemmer om at salgsoppgaven skal foreligge når markedsføringen av eiendommen starter. Dette for at kjøper skal få nok tid til å sette seg inn i salgsoppgaven før visning og budgivning.

Når vi ser på prospekt fra selge-selv tjenesten til Propr, ser det ut til at private selgere innhenter og legger ut dokumenter uten filtrering eller utheving av essensiell informasjon. Salgsoppgavene blir således svært omfattende og stiller høye krav til kjøperne. Vi så på de ti øverste annonsene fra både private selgere, Propr og meglere på finn.no den 14. mars 2018. Vi fant at meglerfirmaenes salgsoppgaver hadde et snitt på 60 sider, Proprs annonser 106 sider, og de helt private 12 sider. Den store informasjonsmengden som presenteres via Propr, gjør at selger har "ryggen fri", men utfordringen for kjøper blir mye større. Tempoet ved bolighandel er generelt høyt. Det kan være kort tid mellom interesse, visning og budgivning. Ser vi dette i sammenheng med informasjonsmengde, øker risikoen for at kjøper ikke har tilegnet seg nødvendig kunnskap om boligen. I den andre enden av mengde informasjon, finner vi de private selgerne som ikke benytter selge-selv tjenestene. Med bakgrunn i funnene

i boligannonse, var hele 8 av 10 annonser i dette segmentet uten dokumentasjon, men kun med en kort beskrivelse av eiendommen. Det sier seg selv at risikoen for overraskelser vil være stor ved kjøp av slike eiendommer, dersom kjøper ikke har tilgang til nødvendig informasjon.

## **2.4 Budrunden**

Budrunden er et kritisk punkt under omsetning av bolig. Denne fasen kan oppleves veldig stressende for både kjøper og selger. Der det er flere budgivere inne kan kjøper oppleve å bli revet med i karusellen og ende med å by høyere enn planlagt budsjett. Begge parter kan oppleve press i forhold til eventuelle forbehold, tidsfrister og usikkerhet i forhold til motbud.

Avhendingsloven sier ikke noe om hvordan budrunden skal foregå, og stiller ingen krav til journalføring, tidsfrister, offentliggjøring av budjournal eller regler omkring eventuelle fiktive bud. Her må meglere forholde seg til forskrift om eiendomsmegling §§ 6-3 og 6-4, der budrunden er detaljert regulert. Det legges vekt på en forsvarlig budrunde i avpasset tempo, jf. emglf. § 6-3 (1). Videre skal megler bistå med rådgiving i forhold til frister og størrelse på bud, sørge for formidling av bud til selger, budgivere og andre interessenter, og overholde krav til skriftlighet og akseptfrister, jf. emglf. § 6-3 andre, tredje og fjerde ledd. I forskriften settes det krav til åpenhet rundt budrunden. Alle bud skal føres inn i egen budjournal som selger og kjøper skal motta etter at handelen er kommet i stand, ref. emglf. § 6-4 første ledd. Også andre budgivere kan kreve å se en anonymisert utgave av journalen, ref. emglf. 6-4 andre ledd.

Iht god meglerskikk skal megler sjekke finansieringen til budgiverne. Dette er slått fast i dom fra Oslo Tingrett av 18. mai 2012 (TOSLO-2011-100843) og stadfestet etter anke i Borgarting Lagmannsrett 11. mars 2014 (LB-2012-140255). Megler gjør dette fortløpende etter kontakt med budgivers bankkontakt. Private selgere kan også sjekke budgivers finansiering i bank. Både Anja Aamold, bankdirektør for Sparebank 1 Østlandet avd. Sør-Østerdal og Nils O. Øverby ved Nordea i Trysil opplyser at dette forutsetter fortløpende samtykke fra deres klient (personlig kommunikasjon 26. februar 2018). Skulle bud uten finansiering bli akseptert er kjøper bundet. Selger vil derfor kunne kreve et deknings salg om kjøper ikke evner å oppfylle sin del av avtalen. Kjøper vil ha en risiko for å stå uten bolig, men med et mulig krav til å



måtte dekke mellomlegget ved dekningsalget. Slike situasjoner er veldig kjedelig for begge parter. For megler er det rutine og en plikt å sjekke finansiering ved budgivning. Megler kan bli erstatningspliktig dersom dette ikke er gjort. For privat selger er det hverken en plikt eller rutine. Risikoen for bud uten tilfredsstillende finansiering vil derfor kunne øke ved private salg, noe som igjen kan føre til økende risiko for manglende finansiering og oppfyllelse av avtale ved budaksept.

## **2.5 Kontrakt og oppgjør**

Megler er pålagt at kontrakten mellom kjøper og selger er iht. avhendingsloven. Det er ikke i tråd med god meglerskikk å fravike dette. Skulle selger og kjøper allikevel kreve avvikelse fra avhendingsloven, må megler opplyse om at en slik avtale ikke vil være bindende for kjøper og hvilken risiko som er forbundet med slike avtaler.

Ved direkte salg kan kjøper og selger gjøre avtale seg imellom som ikke er iht. nevnte lov, men dette er ikke bindende for kjøper (Bergsåker, 2013, s. 81). Her må kjøper og selger selv kjenne til avhendingsloven og den risiko de tar ved å inngå avtaler som avviker fra avhendingsloven.

Iht. lov om eiendomsmegling § 3-2 og forskrift om om eiendomsmegling §§ 3-8 til 3-12 må megler ha egen adskilt bankkonto til klientmidler. Meglerforetakets fagansvarlig er særskilt ansvarlig for klientmidlene. Banker har ikke tillatelse til å ha klientkontoer.

Opgjør foretatt av megler gjøres ved at kjøper overfører kjøpesum med tillegg av omkostninger som eksempelvis dokumentavgift, tinglysningsgebyr og eierskiftegebyr til meglers klientkonto. Dette gjøre i forkant av overtakelsen. Etter overtakelse, sendes skjøte til tinglysing. Når megler mottar ferdig tinglyst skjøte, overføres pengene til selger, fratrukket provisjon, utlegg og andre omkostninger.

Bankene godtar kun oppgjør via megler eller advokat. Nordea, ved Nils Øverby (personlig samtale 26. februar 2018), sier at det kan gjøres unntak i forhold der selger og kjøper er i nær slekt. Nordea har også opplevd unntak i forhold til kunder som banken kjenner godt. Anja Aamold i Sparebank 1 Østlandet (personlig samtale 26. februar 2018) oppgir at det gjøres

unntak der det er nær relasjon mellom kjøper og selger, og selger godtar å overføre hjemmel til kjøper før oppgjøret er fullført.

Problemet ved slike unntakstilfeller kan oppstå der selger og kjøper har forskjellig bank, og selgers bank har pantesikkerhet for lån. Långivende bank betaler ikke ut sitt lån før pantet fra selgers bank er slettet og hjemmelsoverdragelse er foretatt, dvs. at skjøte er tinglyst. Selgers bank sletter på sin side ikke sin pantesikkerhet før penger er mottatt fra kjøpers bank. Her må normalt megler eller advokat med klientkonto benyttes for å utføre oppgjøret.

På bakgrunn av ovennevnte blir det vanskelig å foreta rene private oppgjør, med unntak av der kjøper har egenkapital som dekker hele kjøpesummen. I slike tilfeller må enten kjøper eller selger utsette seg for risiko. Kjøper, ved å eventuelt overføre kjøpesummen til selger innen skjøte er tinglyst, eller selger, ved å eventuelt gi kjøper rettslig hjemmel til eiendommen før kjøpesummen er overført.

## **2.6 Hvitvasking, skatt- og avgiftsunndragelse**

Eiendomsmeglerforetak er underlagt hvitvaskingsloven av 6. mars 2009. Finanstilsynet har i rundskriv 6/2016 detaljert beskrevet hvordan hvitvasking foregår, hvilke rutiner et eiendomsmeglingsforetak må ha og hva som er meglers plikter i forhold til kontroll og rapportering. I og med at bankene kun godtar oppgjør via megler eller advokat, vil kontrollen bli utført av mellommenn også ved direkte kjøp, men meglers observasjoner av klient blir langt færre og besiktningen av salgsobjekt blir helt borte. Dette gjør at kontrollen svekkes ved direkte salg. Svern Arild Damslova i Økokrim bekrefter dette (personlig samtale 16. mars 2018). Han sier at megler er en profesjonell aktør med en forpliktelse i forhold til kontroll og rapportering. Videre at megler har en struktur, opplæring og en kontrollplikt som ikke allmenne personer har. Damslova forteller at Økokrim mottar varsler fra meglere fra hele spekteret i salgsprosessen, ikke bare rundt oppgjør. Varslene gjelder både selger og kjøper. Når megler opplever noe som vekker mistanke tidlig i prosessen fører det til høy fokus fra megler videre. Ved direkte salg utenom megler vil fokuset mot hvitvasking svekkes idet meglers kontroll ikke er tilstede.

Omsetning av selveierenheter utløser krav om dokumentavgift, jf. lov om dokumentavgift av 12. desember 1975, § 7. Det er en rekke unntak fra hovedregelen, men vi tar ikke stilling til

disse i dette kapitlet. Borettslag er ikke underlagt krav om dokumentavgift idet kjøper her kjøper en rettighet til å bo og ikke fast eiendom (Lyngtveit-Petersson, 2013). For selger kan handelen bli gjenstand for gevinstbeskatning, jf. skattelovens § 5-1. Også her er det unntak, jf. sktl. § 9-3 (2) og (4), men i dette kapitlet diskuterer vi ikke disse.

Det er naturlig at parter ved direkte salg lettere kan bli eksponert for forslag om oppgjør utenfor lover om skatt og avgift, når et kontrollorgan som megler ikke er tilstede. Dette kan være “penger under bordet” for å få et lavere avgiftsgrunnlag i forhold til dokumentavgift, eller en fiktiv lavere pris for å lette gevinstbeskatningen. For kjøper vil dette bety at han/hun utsetter seg for lovstridig håndtering av eiendomshandelen med tilhørende risiko for kontroll og påfølgende reaksjon fra myndighetene. I tillegg kan kjøper ved feil oppgitt salgssum utsette seg for problemer i forhold til gevinstbeskatning når vedkommende selv skal selge sin eiendom.

## **2.7                   Kompetansekrav**

For å få tillatelse til å drive eiendomsmeglingsvirksomhet må man ha meglerbrev fra Finanstilsynet. Meglere må ha 3-årig utdanning og 2 års praksis som fullmektig under kontroll av ansvarlig megler, jf. emgl. § 4-2 (1) 2. og 3.. Utover kompetansekravet til megler settes det også krav til egnethet, jf. emgl. § 4-2 (1) 1., til ordnet økonomi, jf. emgl. § 4-2 (1) 5 og det kreves politiattest, jf. § 4-2 (2). Det samme gjelder jurister, jf. emgl. § 4-3.

Meglerforetak må ha tillatelse fra Finanstilsynet og hver avdeling må ha en fagansvarlig. I tillegg er foretaket pålagt å ha ansvarsforsikring for eventuelle feil som megler har gjort.

Eiere som selger sin eiendom direkte har trolig svært ulik bakgrunn og kunnskap i forhold til salg av fast eiendom. Det er ingen krav til kompetanse, praksis eller vandel, og de er heller ikke underlagt de krav som eiendomsmeglingsloven stiller til meglerne. Selgeres støttespillere og kilder til rådgiving vil være ulik fra person til person, men venner, familie og internett vil være kilder for informasjon.

## 2.8                    **Kontroll**

Finanstilsynet er kontrollinstans for meglervirksomhetene og følger opp med jevnlige rutinekontroller, jf. emgl. § 8-1. Meglerne har rapporteringsplikt til Finanstilsynet og følges også opp av offentlige forbrukerorgan som Forbrukertilsynet og Forbrukerrådet.

Reklamasjonsnemnda for eiendomsmeglingstjenester behandler klager på eiendomsmeglings-tjenestene. Meglerforetakene har i tillegg krav til internkontroll, jf. eiendomsmeglings-forskriften § 2-8 sml. internkontrollforskriften § 4. Fagansvarlig i foretaket har plikt til å sikre forsvarlig etablering og gjennomføring av intern kontroll, at stikkprøver blir foretatt og at avvik blir rapportert (Bråthen og Solli, 2012).

Eventuelle overtramp kan få store konsekvenser for megler. Det kan være å miste eiendoms-meglerbrevet og tillatelsen til å drive eiendomsmegling, tap av omdømme eller tilsynsrapport med merknader åpent tilgjengelig på Finanstilsynets hjemmeside. Megler kan også bli erstatningspliktig overfor selger eller kjøper. På bakgrunn av sistnevnte er megler pliktig til å stille sikkerhet for dekning av eventuelle feil megler blir stilt til ansvar for, jf. emglf. § 2-2. Ved direkte salg vil det kun være kjøper og selger som er involvert, uten en profesjonell mellommann og uten etablerte kontrollorganer som nevnt ovenfor. Skulle noe gå galt, må kjøper forholde seg til selger. Selger har heller ingen plikt til å stille sikkerhet på forhånd i forhold til eventuelle erstatningskrav fra kjøper.

## **Kap 3            Metode**

I dette kapittelet vil vi gjøre rede for valg av metode og forskningsdesign, hvordan vi gikk frem for å gjennomføre datainnsamlingen, og se på utvalgsriteriene til informantene i undersøkelsen. Vi skal også vurdere undersøkelsens reliabilitet og validitet.

Vi ønsket å innhente nye data som kunne hjelpe oss å redegjøre for hvordan holdningen til kjøpere er ved å kjøpe bolig direkte av selger, uten bruk av megler. Vi ville også undersøke hva slags risiko de står overfor ved privat kjøp, som de kanskje unngår med mellommann.

### **3.1                    Kvalitativ og kvantitativ metode**

Innen samfunnsvitenskapelig metode kan man benytte både kvantitativ og kvalitativ metode, for deretter å tolke data. (Johannessen, Tuft & Christoffersen, 2015, s. 33). Nedenfor går vi raskt igjennom hva kvalitativ og kvantitativ metoder.

#### **3.1.1            Kvalitativ**

Kvalitativ metode kjennetegnes ved at man studerer spesielle egenskaper ved et fenomen. Denne metoden brukes ofte ved undersøkelse av et fenomen som det ikke er forsket mye på, og noe man ønsker bedre forståelse for (Johannessen et al., 2015, s. 32). Ved en kvalitativ metode gjennomføres det vanligvis en undersøkelse med et utvalg informanter. Disse informantene vil være nøye utvalgt, for å kunne gi et best mulig svar på det man lurer på. Undersøkelsen foregår vanligvis med observasjon, intervjuer og gruppesamtaler (Johannessen et al., 2015, s. 33). Dataene som samles inn må analyseres og tolkes. Man ser da etter spesielle mønstre. Dataene består som regel av tekst, lyd, bilder, notater fra intervjuer og filmopptak. Dette er myke data (Johannessen et al., 2015, s. 37). Ulempen med denne typen undersøkelse er at man ikke kan bruke mange informanter, og derfor ikke får et resultat som er representativt for befolkningen.

### **3.1.2 Kvantitativ**

Ved kvantitativ metode samler man vanligvis inn harde, målbare data ved hjelp av spørreundersøkelser med faste spørsmål og svaralternativer, telle opp fenomener og kartlegger utbredelsen (Johannessen et al., 2015, s. 33). Her ønsker man å benytte seg av mange informanter og få inn mye data. Dataene som samles inn registreres som tall som telles opp, analyseres og settes inn i tabeller og diagrammer. Her brukes det forskjellige statistiske teknikker (Johannessen et al., 2015, s. 37).

Fordelen med denne type metode er at man kan få inn så mange svar at det vil kunne være representativt for befolkningen. Ulempen er at man ikke kommer inn på informanten, man kan ikke tolke svaret eller kroppsspråket, og man kan ikke komme med oppfølgingsspørsmål. Det er også muligheter for at informantene lyver eller huker av på tilfeldige svar på spørreskjemaet.

## **3.2 Valg av metode**

Vi vurderte både kvantitativ og kvalitativ metode til vår undersøkelse, da begge metodene ville vært hensiktsmessig for å besvare vår problemstilling. Vi valgte å gjennomføre en kvantitativ spørreundersøkelse for å nå ut til flest mulig forbrukere, og få et svar som ble så representativt som mulig. På denne måten håpet vi å avdekke hvordan kjøpere ser på kjøp av eiendom uten bruk av megler og hvilken holdning de har til dette.

Det finnes mange forskjellige forskningsdesign å velge mellom, men vi valgte å gå for en tverrsnittsundersøkelse, som er en kvantitativ metode. Tverrsnittsundersøkelse gir et bilde av det vi vil undersøke der og da. Datainnsamlingen går vanligvis over noen uker. Denne typen undersøkelser egner seg godt når man skal se på atferd, holdninger og meninger.

Her bør man være oppmerksom på at svarene vi samler inn vil variere, da respondentene har forskjellige erfaringer, og er på forskjellige stadier i sitt livsløp (Johannessen et al., 2015, s. 74). Man kan derfor ikke trekke konklusjoner om hvordan utviklingen vil være over tid, da denne typen undersøkelse ikke fanger opp endringer. Det er også vanskelig å si hvor lenge konklusjonene fra undersøkelsen vil være gyldige, da både bransjen og holdninger til befolkningen er i stadig endring.

### **3.3 Valg av informanter**

Når man skal velge ut informanter må man ta stilling til utvalgsstørrelse, utvalgsstrategi, og hvordan informantene skal rekrutteres. Vi har rekruttert informantene våre via sosiale medier, og har derfor ingen utvalgs-kriterier som geografi, sivilstatus og kjønn. Vi ønsket å få så mange informanter som mulig. Siden det er holdningen til markedet vi undersøker, er de forskjellige utvalgs-kriteriene uvesentlige. Eneste kravet er at respondenten er over 18 år. Aldersinndelingen i undersøkelsen vår er gjort på bakgrunn av livsfase: førstegangskjøper, familieetablering og senior.

### **3.4 Primær og sekundærdata**

Primærdata er nye data direkte fra kilden, slike som vi har innhentet i vår spørreundersøkelse. Fordelen med å innhente primærdata er at vi kan spørre direkte og kun om det vi vil ha svar på. Sekundærdata er data som allerede foreligger, eksempelvis fra Statistisk Sentralbyrå, Finanstilsynet eller tidligere undersøkelser av bachelor- og/eller masterstudenter.

### **3.5 Validitet og reliabilitet**

Når man forsker på noe må man hele tiden tenke på hvor god reliabiliteten og validiteten er. Johannessen et al. (2015, s.40) skriver: "Reliabilitet knytter seg til nøyaktigheten av undersøkelsens data, hvilke data som brukes, den måten de samles inn, og hvordan de bearbeides. Validitet handler om datamaterialets gyldighet (Johannessen et al., 2015, s. 69).

Får man samme resultat ved å kjøre testen igjen på samme testgruppe, kan man anse undersøkelsen for å ha høy reliabilitet. Dette kalles Test-retest-reliabilitet. Interreliabilitet, at flere forskere undersøker samme problemstilling, og finner tilsvarende svar er reliabiliteten mer tillitsvekkende (Johannessen et al., 2015, s. 40).

Et annet forhold man bør være oppmerksom på er at forskeren kan være partiske i undersøkelsen. Med tanke på at vi studerer eiendoms-megling, er vi derfor ikke en helt objektiv part i denne saken, selv om vi forsøker å holde oss nøytrale. Vi ønsker i stor grad at

kundene skal se verdien av oss som meglere, og ha tro på at vi kan gjøre en god jobb for både kjøper og selger.

### **3.6 Innsamling og behandling av data**

Vi bestemte oss for å lage en digital spørreundersøkelse, og undersøkte hvordan dette ville la seg gjøre, da med tanke på hvilket program vi kunne bruke, og personvern. Vi opprettet en spørreundersøkelse i “Checkbox”, da denne ble tilbudt av Høgskolen Innlandet og ikke var søknadspliktig, med tanke på sporing av IP-adresser.

Vi utarbeidet de spørsmålene vi syntes var aktuelle for å besvare vår problemstilling. Deretter distribuerte vi undersøkelsen vår via vårt nettverk på facebook, som utgjør ca. 2200 personer. Noen i våre nettverk delte igjen undersøkelsen vår videre med sine venner. Undersøkelsen nådde dermed ut til mange respondenter, i forskjellige aldre, geografiske områder og sosiale kretser, og vi har fått inn mange og varierte svar. Undersøkelsen ble besvart av 432 anonyme respondenter. Resultatene fra undersøkelsen fikk vi i et excel-skjema, som vi deretter analyserte og satte inn i grafer og tabeller. Disse blir presentert nedenfor.

### **3.7 Tidligere undersøkelser**

Vi har i arbeidet med oppgaven, ikke klart å finne kvantitative undersøkelser omkring holdninger til selge-selv tjenester kontra bruk av megler. Det refereres fra tid til annen i media om meglers omdømme, men det har ikke vært mulig for oss å finne undersøkelser som understøtter påstander omkring dette. Linda Vibeke Kiønig foretok en kvalitativ undersøkelse i forbindelse med sin bacheloroppgave (2017). I denne skriver Kiønig 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”.



## Kap 4 Presentasjon av funn i undersøkelsen

### 4.1 Respondentene

432 respondenter svarte på undersøkelsen. Av disse oppgir 66 % at de er kvinner og 34 % at de er menn. Vi ser at vi får et skjevt utvalg, fordi andelene som har svart ikke er like store. Vi tror at grunnen til den største andelen er kvinner, er fordi vi har flest kvinner i vårt kontaktnett. Vi hadde helst sett at det var lik fordeling mellom kvinner og menn, slik at undersøkelsen hadde hatt et mer representativt utvalg.

Vi ser også at respondentene er nokså jevnt fordelt i aldersgruppen 18-35 år og 36-60 år, med 44 % og 47 %. Kun 9 % oppgir at de er i aldersgruppen 60+.

Svaralternativ	Prosent	Frekvens
Bygd (mindre enn 2000 innbyggere)	16	70
By/tettsted (2.000 til 4.999 innbyggere)	17	74
By/tettsted (5 000 til 50 000 innbyggere)	54	235
By (over 50 000 innbyggere)	5	20
Oslo	6	27
Vet ikke	1	6
<b>Antall respondenter</b>	<b>100</b>	<b>432</b>

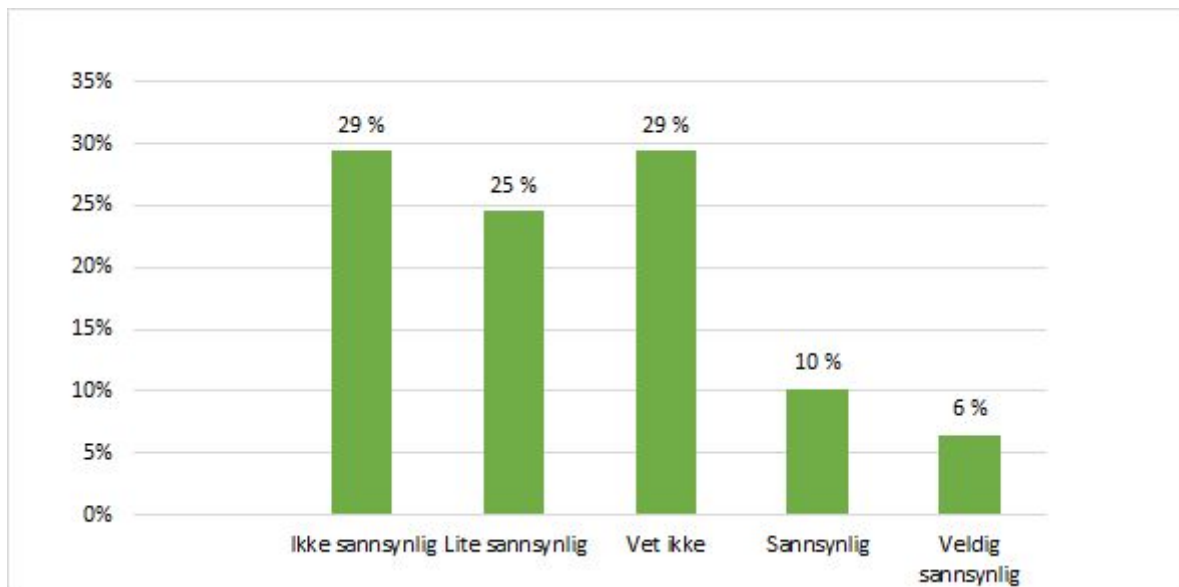
Tabell 4.1 Respondentenes bosted

I tabellen over ser vi at 54 % av respondentene kommer fra by/tettsted (5 000 til 50 000 innbyggere). Vårt kontaktnett består i hovedsak av folk fra Trysil, Brumunddal og Hamar-området. Dette er områder med opptil ca. 30 000 innbyggere.

## 4.2 Resultat

Nedenfor vil vi vise resultatene vi fikk i spørreundersøkelsen fortløpende. Vi har valgt å presentere resultatene i frekvenstabeller og stolpediagram, alt etter hva vi synes er mest oversiktlig.

- **Spørsmål 1:** Hvor sannsynlig er det at du ville kjøpt bolig direkte av selger, uten bruk av eiendomsmegler?



Figur 4.1. Sannsynligheten for at respondentene ville kjøpt bolig direkte av selger uten bruk av eiendomsmegler.

Vi ser at 54 % av respondentene sammenlagt svarer at det er “ikke sannsynlig” eller “lite sannsynlig” at de ville ha kjøpt bolig direkte av selger. Når vi sammenligner svarene til kvinner og menn, har menn 5 % høyere sannsynlighet for å vurdere å kjøpe direkte i forhold til kvinner. Når det gjelder svarfordelingen etter hvor dyr bolig som er aktuell å kjøpe, peker gruppen som ønsker bolig for mer enn 4 millioner kroner seg ut. Totalt utgjorde denne gruppen respondenter 52 personer. Her er det flere som svarer “ikke sannsynlig” (37 %), men også flere som svarer at de “veldig sannsynlig” vil kjøpe uten bruk av megler (29 %).

- **Spørsmål 2:** Hvem du skal være tilstede på visning?

Svaralternativ	Prosent	Frekvens
Begge	43	186
Megler	34	147
Selger	6	27
Spiller ingen rolle	17	72
<b>Antall respondenter</b>	<b>100</b>	<b>432</b>

Tabell 4.2. Hvem respondentene vil skal være tilstede på visning?

Resultatet viser at de fleste vil ha begge, både selger og megler, tilstede på visning. Det er få respondenter som ønsker å kun ha selger tilstede.

- **Spørsmål 3:** Er det viktig for deg at takst/tilstandsrapport (teknisk gjennomgang av boligen av autorisert takstmann) foreligger ved ditt boligkjøp?

Svaralternativ	Prosent	Frekvens
Ikke viktig	0	2
Lite viktig	1	3
Verken eller	3	14
Viktig	15	65
Veldig viktig	81	348
<b>Antall respondenter</b>	<b>100</b>	<b>432</b>

Tabell 4.3 Hvor viktig det er for respondentene at takst/tilstandsrapport (teknisk gjennomgang av boligen av autorisert takstmann) foreligger ved boligkjøp.

Her ser vi at de aller fleste ønsker at taksten/tilstandsrapporten foreligger og synes at dette er viktig. Bare 1% svarer at dette er “ikke viktig” eller “lite viktig”.

- **Spørsmål 4:** Er det viktig for deg at oppgjør/betaling utføres av en eiendomsmegler/advokat ved ditt boligkjøp?

Svaralternativ	Prosent	Frekvens
Ikke viktig	4,5	20
Lite viktig	2	9
Verken eller	16,5	72
Viktig	27	116
Svært viktig	50	215
<b>Antall respondenter</b>	<b>100</b>	<b>432</b>

Tabell 4.4. Hvor viktig det er for respondentene at oppgjør/betaling utføres av en eiendomsmegler/advokat ved boligkjøp.

Av respondentene sier 77 % at det er “svært viktig” eller “viktig” at det er en eiendomsmegler eller advokat som foretar oppgjøret ved boligsalget, mens 6,5 % ikke synes det er viktig at oppgjøret går gjennom megler/advokat.

- **Spørsmål 5:** Er det viktig for deg å tegne boligkjøperforsikring ved boligkjøp?

Svaralternativ	Prosent	Frekvens
Ikke viktig	4	17
Lite viktig	4	17
Verken eller	19	84
Viktig	33	142
Svært viktig	40	172
<b>Antall respondenter</b>	<b>100</b>	<b>432</b>

Tabell 4.5. Hvor viktig det er for respondentene å tegne boligkjøperforsikring ved boligkjøp.

73 % svarer at det er “svært viktig” eller “viktig” at de har mulighet til å tegne boligkjøperforsikring. 19 % er nøytrale, mens 8 % synes at det er “lite viktig” eller “ikke viktig”.

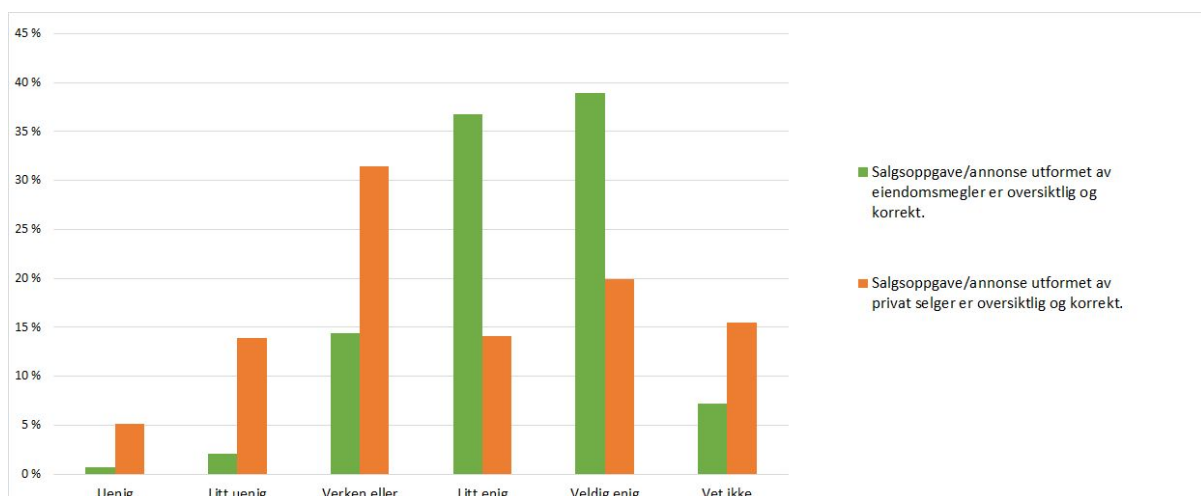
- **Spørsmål 6:** Er det viktig for deg at prisantydning er satt av en objektiv tredjepart (eiendomsmegler/takstmann)?

Svaralternativ	Prosent	Frekvens
Ikke viktig	2	7
Lite viktig	2	10
Verken eller	12	50
Viktig	34	145
Svært viktig	51	220
<b>Antall respondenter</b>	<b>100</b>	<b>432</b>

Tabell 4.6. Hvor viktig det er for respondentene at prisantydning er satt av en objektiv tredjepart (eiendomsmegler/takstmann)?

Vi ser at til sammen 85 % av respondentene mener det er “viktig” eller “svært viktig” at prisantydning er satt av en objektiv tredjepart (eiendomsmegler/takstmann), mens 4 % mener det er “lite viktig” eller “ikke viktig”. 12 % mener at det er “verken eller”.

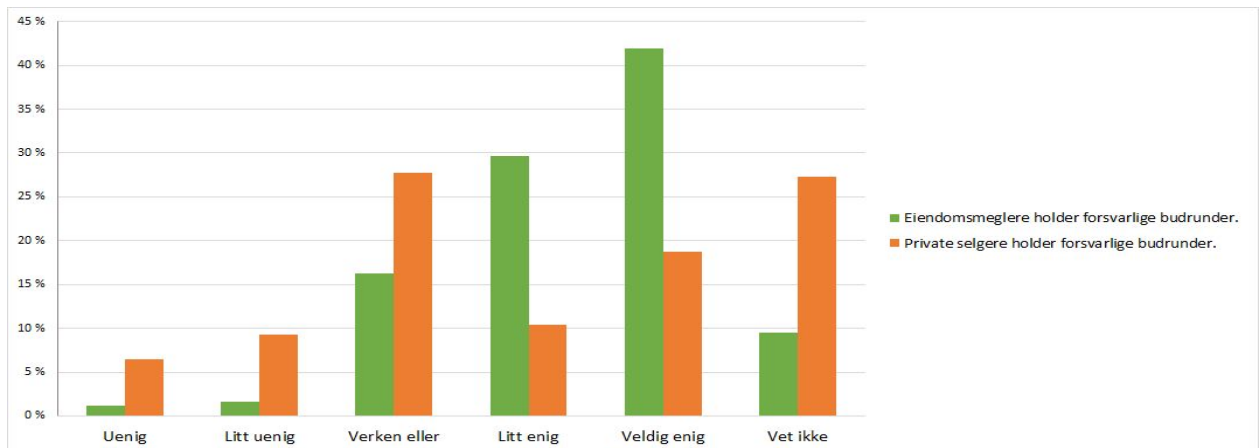
- **Spørsmål 7 og 8:** Ta stilling til følgende påstander:
- Salgsoppgave/annonse utformet av eiendomsmegler er oversiktlig og korrekt
- Salgsoppgave/annonse utformet av selger er oversiktlig og korrekt



Figur 4.2. Vurdering av salgsoppgave/annonse av henholdsvis eiendomsmegler og privat selger.

Her har vi sammenstilt resultatene for å lettere se ulikhetene/likhetene mellom påstandene, og vi ser at respondentene synes at salgsoppgavene utført av meglere er mer oversiktlig, og at de har mer tillit til at de er korrekte i forhold til de private annonsene.

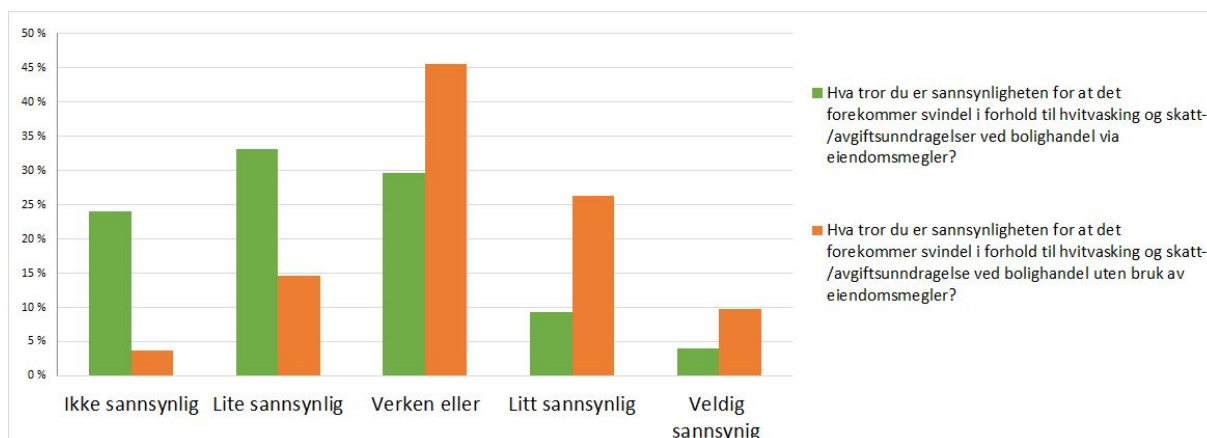
- **Spørsmål 9 og 10:** Ta stilling til følgende påstander:
- Eiendomsmeglere holder forsvarlige budrunder.
- Selgere holder forsvarlige budrunder.



Figur 4.3 Vurdering av budrunde av henholdsvis eiendomsmegler og privat selger

Vi ser at respondentene har tillit til at meglere holder forsvarlige budrunder (72 %), mens tilliten til private budrunder ligger på 29 %. Det er en veldig høy andel, 55 %, av de som svarer “verken eller” eller “vet ikke” ved vurdering av private selgeres budrunder.

- **Spørsmål 11 og 12:**
- Hva tror du er sannsynligheten for at det forekommer svindel i forhold til hvitvasking og skatt-/avgiftsunndragelser ved bolighandel via *eiendomsmegler*?
- Hva tror du er sannsynligheten for at det forekommer svindel i forhold til hvitvasking og skatt-/avgiftsunndragelser ved bolighandel via *privat selger*?



Figur 4.4 Vurdering av sannsynlighet for at det forekommer svindel i forhold til hvitvasking og skatte-/avgiftsunndragelse ved bolighandel ved henholdsvis eiendomsmegler og privat selger.

Det er flere som tror at det forekommer svindel uten bruk av megler, enn at det forekommer svindel ved bruk av megler. Mange holder seg nøytrale til påstanden ved å svare “verken eller”.

- **Spørsmål 13:** Når du er på utkikk etter bolig, vurderer du eiendommer som selges uten eiendomsmegler (direkte privatsalg)?

Svaralternativ	Prosent	Frekvens
Ja	32	139
Nei	37	161
Vet ikke	31	132
<b>Antall respondenter</b>	<b>100</b>	<b>432</b>

Tabell 4.7 Om respondentene vurderer eiendommer som selges uten eiendomsmegler (direkte privatsalg)?

På dette spørsmålet fordeler svarene seg ganske likt mellom “Ja”, “Nei” og “Vet ikke”. Dette spørsmålet leder videre til ytterligere spesifisering om hvorfor på neste spørsmål.

- **Spørsmål 14:** Hvorfor vurderer du eiendommer som selges uten eiendomsmegler (privat salg)?

Svaralternativ	Prosent	Frekvens
Jeg ser ingen risiko ved å kjøpe uten megler som mellommann	37	51
Jeg har ikke tillit til meglerbransjen	8	11
Jeg forventer en lavere pris ved direkte kjøp	62	86
Annet **	9	13
<b>Antall respondenter</b>	<b>116*</b>	<b>161</b>

Tabell 4.8 Årsaker til hvorfor markedet vurderer eiendommer som selges uten eiendomsmegler (direkte privatsalg)?

\* På dette spørsmålet var det mulig å avgi flere svar. Dette er årsaken til at prosentandelen totalt kommer over 100 %.

\*\* Kommentarer på annet: Av de som svarte “annet”, skrev 12 respondenter at det er eiendommen i seg selv som er interessant. Én respondent svarte: “Så lenge det formelle papirarbeidet gjøres på et meglerkontor, og eierskifteforsikring er i boks, føler jeg det minsker noe risiko”.

Av de som ville kjøpt bolig direkte av selger svarer 62 % at de forventer en lavere pris, og 37 % svarer at det er fordi de ikke ser noen risiko ved å kjøpe uten megler.



- **Spørsmål 15:** Hvorfor vurderer du *ikke* eiendommer som selges uten eiendomsmegler (direkte privatsalg)?

Svaralternativ	Prosent	Frekvens
Jeg er redd det er ukorrekte/manglende opplysninger i annonsen	47	75
Jeg synes risikoen er for stor	52	84
Har ikke tillit til privat selger	25	40
Jeg ønsker å ha en profesjonell mellommann å forholde meg til	76	122
Jeg er skeptisk til prisantydningen	22	35
Annet **	1	1
<b>Antall respondenter</b>	<b>222*</b>	<b>357</b>

Tabell 4.9 Årsaker til hvorfor respondentene ikke vurderer eiendommer som selges uten eiendomsmegler (direkte privatsalg)?

\* På dette spørsmålet var det mulig å avgi flere svar. Dette er årsaken til at prosentandelen totalt kommer over 100 %.

\*\* Kommentar på annet: “Eiendomsmegler er underlagt lovverk ift hvilke opplysninger som skal innhentes og formidles. Disse lovkravene gjelder ikke ved privat salg. I tillegg kreves det av megler å etterleve markedsføringsloven samt balansert markedsføring; det er veldig viktig for en interessent å være klar over. Det er f.eks stor forskjell på oppussingsobjekt og renoveringsobjekt. Vet interessenten det, og forstår hvilken forskjell det innebærer?”

Hele 76 % av respondentene, som ikke vurderer eiendommer uten megler, ønsker å ha en profesjonell mellommann å forholde seg til, og 52 % synes at risikoen er for stor. 22 % svarer at de er skeptiske til prisantydningen, og 1 av 4 har ikke tillit til private selgere.

## **Kap 5           Analyse og drøfting**

I dette kapittelet vil vi drøfte og analysere noen av resultatene vi har fått inn gjennom spørreundersøkelsen, for dermed å kunne svare på problemstillingen vår:

-Hva er markedets holdning til kjøp av bolig, uten bruk av megler?

### **5.1               Hovedfunn**

**32% sier at de vurderer eiendom uten bruk av megler, mens bare 16% av respondentene sier de sannsynligvis ville kjøpt uten megler**

Vi tolker disse svarene slik at jo nærmere kjøperne blir et reelt kjøp, jo mer vil de ha en mellommann å forholde seg til. Å vurdere en eiendom er noe annet enn å kjøpe, og resultatene kan tyde på at det skal endel til for at kjøper virkelig går til det skritt å kjøpe direkte fra privat selger. Vi har sett nærmere på hvem som vil vurdere eiendommer uten megler. Her ser vi at gruppen som kommer fra bygd eller fra tettsted med mindre enn 4999 personer, utgjør 41 % av respondentene i dette utvalget. Av den totale mengden respondenter utgjør denne gruppen kun 33 %. Dette viser at det er en tendens til at personer fra mindre steder oftere vurderer eiendommer uansett om megler er involvert eller ikke. Hvorfor er det slik? Som noen kommenterer i undersøkelsen, er utvalget lite på små steder, slik at kjøpere ser på alt. Videre er det mer “gjennomsiktig” på mindre steder, slik at folk lettere kjenner til selger og historikk rundt han/henne og eiendommen. Dette bekreftes også av Stamsø (2011) som skriver at økende sentralisering har ført til økende bruk av megler. Videre er prisnivået på større steder gjerne høyere, noe som igjen øker risiko for kjøper og dermed ønske om profesjonell mellommann.

### **Kjøpere forventer lavere pris ved direkte kjøp**

I undersøkelsen svarer hele 62 % av de som vurderer eiendommer som selges privat, at de har forventninger om en lavere pris. Det kan være flere grunner til dette. En kan være at kjøper har forhåpninger om at besparelsen for selger i meglerprovisjon skal gjenspeile seg i kjøpers pris. En annen kan være at kjøper antar at det er færre interessenter ved private salg og at det

dermed vil være færre som gir bud. Det kan også være slik at de anser privat selger som en lettere forhandlingspart enn megler, både i forhold til regler rundt budrunder og som rådgiver for selger. Når selger forestår hele prosessen inkludert visning, oppfølging og budgivning vil selger og kjøper få et "tettere" forhold enn ved bruk av mellommann. Forholdene vil således ligge mer til rette for forhandling. Kanskje er det dette som gjør at kjøperne forventer en lavere pris ved direkte kjøp. Vi forutsetter her at respondentene har tenkt lavere pris for kjøper og ikke sett spørsmålet stilt sett fra selgers ståsted.

### **Tilstandsrapport/takst.**

Spørsmålet rundt takst har blitt diskutert i bransjen i mange år. Eiendomsmeglingsbransjen mener at det er ønskelig med bruk av tilstandsrapport (Eiendomsmegler 1, 2018). Blant annet skriver Eiendomsmegler 1 på sin hjemmeside "For kjøper vil det klart være en fordel å få vite mest mulig om den eiendommen han kjøper." Forbrukerrådet (2018) anbefaler teknisk tilstandsrapport ved alle kjøp av bolig og skriver på sin hjemmeside "Dette gir trygghet til både kjøper og selger".

Markedet er enig med bransjen og Forbrukerrådet når det gjelder bruk av tilstandsrapport, og i undersøkelsen svarer 96 % at dette er viktig for dem, selv om det ikke er pålagt å ha takst. Dette viser at kjøper har visse krav om hva som skal foreligge ved kjøp av bolig, både med og uten megler.

Nytten av tilstandsrapport avhenger av at kjøper faktisk leser informasjonen, noe som dessverre ikke alltid er tilfelle. Ved salgsprospekt utarbeidet av megler, skal de største svakheter ved eiendommens bygninger, som tilstandsgrad 3/TG3, løftes ut og påpekes spesielt i henhold til god meglerskikk. Dette gjør det lettere for kjøpere å tilegne seg viktig informasjon fra tilstandsrapporten.

### **Boligkjøperforsikring er for de fleste et krav.**

Forsikringsselskapet Help (2018) skriver: "Boligkjøperforsikring kan kun kjøpes i sammenheng med boligkjøpet, gjennom eiendomsmegleren som foretar salget. Forsikringen kan tilbys på kontrakt- og oppgjørsoppdrag hvis det er tegnet eierskifteforsikring av selger."

I undersøkelsen svarer 73 % at det er “svært viktig” eller “viktig”. Flesteparten ønsker derfor mulighet til å tegne boligkjøperforsikring, noe som gir en større trygghet i kjøp av bolig, men dette er det mindre muligheter for ved privat salg. Kjøperne ser her et behov for bistand dersom det oppstår en konflikt etter å ha kjøpt bolig. Betingelsene til Help gjør at kjøper er avhengig av at selger tegner eierskifteforsikring for at kjøper selv skal kunne tegne boligkjøperforsikring. Kjøper står derfor ikke fritt til å velge forsikringsløsning ved private kjøp, noe som kan være en risiko for kjøper.

### **Prisantydning.**

Vi ser at til sammen 85 % av respondentene mener det er “viktig” eller “svært viktig” at prisantydning er satt av en objektiv tredjepart (eiendomsmegler/takstmann), mens 4 % mener det er “lite viktig” eller “ikke viktig”. 12 % mener at det er “verken eller”. Dette viser at markedet har større tillit til at megler setter en reell prisantydning enn privat selger. Megler er en objektivt tredjepart, har erfaringsgrunnlag og viktige verktøy for å sjekke priser i området, og dermed et bedre grunnlag for å prissette eiendommen riktig. Problemstillingene rundt lokkepriser er nevnt tidligere og bruk av lokkepriser er ikke i henhold til god meglerskikk. For privat selger kan vi ikke se hvilke negative konsekvenser slik bruk av prisantydning vil ha. For kjøper derimot kan bruken av lokkepris bringe kjøper inn som interessent på feil grunnlag, i tillegg til at prospektet også lokker flere interessenter til seg, noe som igjen kan presse prisen opp.

### **Salgsoppgave av megler/selger.**

Undersøkelsen viser at ca 75 % av respondentene mener at meglers salgsprospekt er oversiktlig og korrekt. For private selgere er tilsvarende tall ca. 34 %. Salgsprospektet er en essensiell del av markedsføringen av bolig. Bransjenormen for markedsføringen av bolig er utarbeidet av bransjen i samarbeid med Forbrukerrådet og Forbrukerombudet (Forbrukertilsynet, 2014). I normens forord leser vi: “Normen er en veileder for alle som markedsfører boliger og fritidsboliger i en profesjonell sammenheng, men kan også gi god veiledning for privat markedsføring”. I pkt. 2 blir formålet med normen beskrevet, herunder at markedsføringen av bolig skal være mest mulig objektiv, balansert, veiledende og gi en riktig

framstilling av boligen. Bransjenormen er en norm for etterlevelse av bransjen. Det er positivt at normen har som mål å være en god veileder også for private selgere i boligmarkedet, men hvor godt kjenner private til denne bransjenormen? - hvor sterkt vil de etterstrebe å følge den? - og hvilke konsekvenser har det for private selgere å ikke følge norm eller lovverk? De samme spørsmålene kan stilles i forhold til markedsføringsloven. Etter flere klager påpekte Forbrukerombudet (2017), flere villedende påstander i selge-selv tjenesten Proprs markedsføring. Blant annet ble det pekt på feil bruk av prising av tjenesten, annonsene lovet mer enn de kunne holde i forhold til gevinst, misbruk av eiendomsmegler-tittelen, villedende påstander om selgers risiko og fiktive tall om antall brukere. Elisabeth Lier Haugseth i Forbrukertilsynet sier: "For mange kan det være et godt alternativ å kutte kostnader med bolighandelen ved å ta i bruk nye løsninger og gjøre jobben selv. Men da skal ikke markedsføringen gi uttrykk for at det er tryggere, enklere og billigere å bruke tjenestene enn hva som er tilfelle". En annen egenskap ved selge selv annonseringen på finn.no, som ikke er påtalt av Forbrukertilsynet, er at annonsene til private selgere via Propr, til forveksling er lik meglerannonsene. Spesielt tenker vi her på bruk av logo og presentasjon av selger. For en forbruker som ikke kjenner til denne aktøren, vil annonsene fort forveksles med meglerannonser, noe som er svært villedende og uheldig, slik vi ser det.

Videre viser, som vi har påpekt tidligere i oppgaven, at selve prospektene i selge-selv tjenestene ofte er veldig omfattende. Her er ikke det viktigste trukket ut og fremhevet, men det er opp til kjøper å sette seg inn i all informasjonen selv. Informasjonsmengden er stor, usortert og ukontrollert. Setter man dette i sammenheng med hvor utfordrende det er å få kjøpere til å lese informasjon samt tidsbruken i forkant av boligkjøp, mener vi det er ekstra utfordrende i forhold til annonser via selge-selv tjenestene. Det krever en større egeninnsats av kjøper. Dette utsetter kjøper for ekstra risiko.

Så lenge informasjonen er lagt ut og gjort tilgjengelig for kjøper i forkant av kjøpet, mister kjøper reklamasjonsrett på feil som er oppgitt i prospektet, jf. avhl. § 3-10. Skulle megler unnlate å gi relevant informasjon, vil han/hun kunne bli erstatningspliktige overfor kjøper og kjøper har derved et sikkerhetsnett dersom dette skulle forekomme.

## **Budrunde med selger/megler**

Undersøkelsen viser tydelig at forbrukerne har størst tillit til budrunder holdt av megler. Budrunden er en av de mest detaljert regulerte områdene innen eiendomsmegling. Samtidig er det ingen krav til private selgere, hverken til tidsfrister, journalføring og heller ikke i forhold til fiktive bud. Det er stor forskjell i hvordan budrunder avholdes og dokumenteres av meglere og private selgere. Det vil være vanskelig å oppdage uregelmessigheter ved private budrunder og ettergå hva som har skjedd dersom kjøper føler behov for dette. På en annen side kan kjøpere føle seg presset i møte med erfarne meglere i budrunde. Meglere skal gi uhildet bistand til begge parter, men samtidig jobbe for å oppnå høyest mulig pris for selgere.

## **5.2 Konklusjon**

Presentasjon av informasjon og frafallet av rådgivning er største risiko for kjøper slik vi ser det. I forhold til avhl. § 3-10 (1), har kjøper en undersøkelsesplikt. Denne undersøkelsesplikten er svært utfordrende for kjøper når salgsprospektene blir for store og risikorelatert informasjon ikke er framhevet. Undersøkelser viser at kjøpere bruker begrenset tid på å kjøpe bolig. Sett i sammenheng med omfattende, ukontrollert og usortert informasjonsmengde, blir risikoen utvilsomt høynet for kjøper.

Samtidig ser vi at forbrukere setter krav til hva som må foreligge ved kjøp av bolig. Nesten alle i undersøkelsen synes det er viktig med tilstandsrapport med vurdering av takstmann, mulighet til å tegne boligkjøperforsikring, samt en uavhengig tredjepart ved prissetting.

Undersøkelsen viser at respondentene har tillit til megler som mellommann og at de ønsker å ha en profesjonell mellommann å forholde seg til. Respondentene ønsker en trygg bolighandel som foregår så risikofritt som mulig.

## **5.3 Refleksjoner**

Vi ble raskt enige om hva som skulle være problemstillingen til denne fordypningsoppgaven. Vi fant lite sekundærdata om emnet, og fikk derfor lite å støtte oss på. De undersøkelsene vi fant om emnet har vært med selger i fokus, ikke kjøper. Utformingen av spørreundersøkelsen var en krevende prosess. Det var en utfordring å formulere spørsmålene, og ikke ha ledende

svaralternativer, men alternativer som kunne passe alle. Det var utfordrende å stille nøytrale spørsmål som ikke reflekterer vårt synspunkt. Vi lagde testversjoner som vi kjørte på venner, og etter konstruktive tilbakemeldinger korrigerer vi spørsmålene.

Vi ønsket i utgangspunktet å bruke programmet “Questback”. På grunn av mulighet til å spore IP-adresser, er denne tjenesten søknadspliktig. For å spare tid, valgte vi derfor “Checkbox”, etter anbefaling fra Høgskolen i Innlandet.

Gjennom undersøkelsen fikk vi inn 432 fullstendige svar. Vi er positivt overrasket over at så mange tok seg tid til å svare. Vi fikk i tillegg 1 857 “*incomplete answers*”. Dette viser at undersøkelsen nådde mange, men at mange valgte å avbryte undersøkelsen. Grunnen til dette var kanskje for krevende spørsmål og for lang undersøkelse. I tillegg kunne det ha vært en liten introduksjon og forklaring om temaene i undersøkelsen.

Det tok lang tid å bearbeide alle svarene fra spørreundersøkelsen. Svarene kom i tallkoder, noe som gjorde det krevende å bearbeide. Det var spesielt i bearbeidelsen av spørreundersøkelsen vi så forbedringspotensialet. Rekkefølgen på spørsmålene kunne vært annerledes, vi kunne hatt andre typer spørsmål, samt hatt svaralternativet “vet ikke” på alle spørsmål. Vi kunne hatt med flere spørsmål, men vi var bevisste på at undersøkelsens omfang måtte begrenses. Flere av respondentene har trolig liten eller ingen erfaring med kjøp/salg av bolig, og det er derfor en risiko for at respondentene ga tilfeldige svar.

Vi synes at det å lage en kvantitativ undersøkelse var utfordrende og en lærerik prosess. Utfordringene tatt i betraktning, er vi fornøyde med arbeidet underveis og resultatet.

#### **5.4 Forslag til videre forskning**

Etter å ha jobbet med denne oppgaven, ser vi at det er flere områder som er aktuelle og utforskede, men som vi ikke hadde mulighet til å forske videre på grunnet begrenset tid. Vi mener derfor det kan være mulig å forske videre på noen utvalgte temaer:

-Ved videre forskning kunne man tatt en kvalitativ undersøkelse for å få utdypende svar på holdningene folk har til privat kjøp, og erfaringer fra de som faktisk har kjøpt privat.

-Det kunne vært interessant å gjøre undersøkelser i forhold til om det er noen forskjeller i prisen som oppnås ved eget salg vs. salg gjennom megler, om det oppnås like mange interessenter/budgivere, og hvor lang omsetningstiden er på de forskjellige.

-Er direkte kjøp mer utsatt for mangler, og er det forskjell på konfliktnivået på boliger solgt direkte vs. solgt via megler.

- Er det noen forskjell i antall saker vedrørende hvitvasking og skatte-/avgiftsunndragelse på eget salg vs. via megler?



## 6 Litteraturliste - referanser

- Beck, K.F. (2018). Disrupsjon? *Eiendomsmegleren*, 02-2018, s. 5
- Bergsåker, Trygve. (2013). *Kjøp av fast eiendom*. Oslo. Norges Eiendomsmeglerforbund.
- Bråten, T., & Solli, M. (2011). *Lærebok i praktisk eiendomsmegling 1*. Oslo: Norges eiendomsmeglerforbund
- Bråten, T., & Solli, M. (2012). *Lærebok i praktisk eiendomsmegling 2*. Oslo: Norges Eiendomsmeglerforbund
- Eie Eiendomsmegling. (2015). Hentet fra <https://eie.no/bruker-kun-5-minutter-pa-salgsprospektet/> 14. mars 2018.
- Eiendomsmegler 1. (2018). Hentet fra <https://www.eiendomsmegler1.no/spoersmaal-og-svar/boligkjoeptakst-og-tilstandsrapport/er-det-naa-obligatorisk-med-tilstandsrapport-ved-boligsalg/> 16. april 2018.
- Eiendomsmeglingsutvalget. (2006). *Eiendomsmegling*. (NOU 2006:1). Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2006-01/id120170/>
- Nilsen, R. Å. (2002). Var Max Weber en metodologisk individualist? *Sosiologisk tidsskrift*, 10(3), 238-260.
- Falkangerutvalget. (1987) *Eiendomsmegling*. (NOU 1987:14). Hentet fra <https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/kilde/odn/tmp/2002/0034/ddd/pdfv/154636-nou1987-14.pdf>
- Finansdepartementet. (2006-2007). Om lov om eiendomsmegling. Ot.prp. nr. 16 .
- Finanstilsynet. *Merknader/brev. Eiendomsmegling*. Hentet fra <https://www.finanstilsynet.no/tilsyn/eiendomsmegling/merknader-brev-eiendomsmegling/> 5. mars 2018.
- Finanstilsynet. (2016). *Veiledning til etterlevelse av hvitvaskingsregelverket i eiendomsmeglingsvirksomheter* (Rundskriv 6/2016). Oslo.

Finanstilsynet. (2017). *Statistikk for eiendomsmeglingsområdet. Omsetningstall*. Hentet fra <https://www.finanstilsynet.no/analyser-og-statistikk/statistikk-for-eiendomsmegling/>

Finn.no. (2018). Hentet fra

<https://e24.no/privat/bolig/strid-om-nye-boligsalgstall-tolker-statistikk-som-fanden-leser-bibelen/24246345>

Forbrukertilsynet. (2014). *Bransjenorm for markedsføring av bolig*. Hentet fra

<https://www.forbrukertilsynet.no/content/2014/08/bransjenorm-for-markedsf%C3%B8ring-av-bolig.pdf>

Forbrukertilsynet. (2017). *Stiller krav til selge selv-løsninger*. Hentet fra

<https://www.forbrukertilsynet.no/stiller-krav-til-selge-selv-losninger>

Help. (2018). *Boligkjøperforsikring*. Hentet fra

<https://www.help.no/Vaare-forsikringer/Boligkjoeperforsikring>

Johannessen, A., Tuft, P.A., Christoffersen, L. (2015). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. Oslo: Abstrakt forlag.

Johnsen, Lars Halvor Ova. (2017, 17. november). *Hvor går eiendomsmeglerlovens nedre grense?* Hentet fra <http://www.nef.no/fagstoff/gar-eiendomsmeglingslovens-nedre-grense/>

Kjønig, Linda Vibeke. (2017). *Salg av fast eiendom, privat eller ved bruk av eiendomsmegler; forskjeller og likheter sett i et forbrukerperspektiv* (Bacheloroppgave). Høgskolen i Hedmark, Rena.

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

Norges Eiendomsmeglerforbund. (2018). *Etiske regler*. Hentet fra

<http://www.nef.no/om-nef/nef-regelverk/etiske-regler-for-norges-eiendomsmeglerforbund/>

Propr (2018, 8. mars). *Hvordan fungerer propr. no?* Lokalisert 8. mars, på

<https://propr.no/hjelp/hvordan-fungerer-propr>

Stamsø, Mary Ann. (2011). *Kjøp og salg av bolig. Eiendomsmeglerens rolle*. Statens Institutt for Forbruksforskning (Fagrapport 1-2011). Hentet fra

[http://www.hioa.no/extension/hioa/design/hioa/images/sifo/files/file77614\\_fagrapport.1-2011\\_web.pdf](http://www.hioa.no/extension/hioa/design/hioa/images/sifo/files/file77614_fagrapport.1-2011_web.pdf)

Statistisk Sentralbyrå. (2017). *Eiendomsomsetning*. Hentet fra

<https://www.ssb.no/statbank/table/06726/tableViewLayout1/?rxid=98e75376-1f29-4983-9ea3-799da62d9e36>

## 7 Vedlegg

### Spørreundersøkelse

#### **\*Hva er din alder?**

18-35 år

36-60 år

61 år +

#### **\*Er du mann eller kvinne?**

Mann

Kvinne

#### **\*Hvor bor du?**

Oslo

By (over 50 000 innbyggere)

By/tettsted (5 000 - 50 000 innbyggere)

By/tettsted (2.000 til 4.999 innbyggere)

Bygd (mindre enn 2000 innbyggere)

Vet ikke

#### **\*Hvilken eiendomstype ville vært mest aktuell for deg dersom du skulle kjøpt bolig i dag?**

Enebolig

Selveierleilighet

Borettslagsleilighet

Småbruk/landbrukseiendom

Vet ikke

**\*Hvilken prisklasse ville vært mest aktuell for deg dersom du skulle kjøpt bolig i dag?**

Under 2 000 000

2 000 000 - 4 000 000

Over 4 000 000

Vet ikke

**\*Hvor sannsynlig er det at du ville kjøpt bolig direkte av selger, uten bruk av eiendomsmegler?**

Ikke sannsynlig

Lite sannsynlig

Vet ikke

Sannsynlig

Veldig sannsynlig

**\*Hvem vil du at skal være tilstede på visning?**

Megler

Selger

Begge

Spiller ingen rolle

**\*Er det viktig for deg at takst/tilstandsrapport (teknisk gjennomgang av boligen av autorisert takstmann) foreligger ved ditt boligkjøp?**

Ikke viktig

Lite viktig  
Verken eller  
Viktig  
Veldig viktig

**\*Er det viktig for deg at oppgjør/betaling utføres av en eiendomsmegler/advokat ved ditt boligkjøp?**

Ikke viktig  
Lite viktig  
Verken eller  
Viktig  
Svært viktig

**\*Er det viktig for deg å tegne boligkjøperforsikring ved boligkjøp?**

Ikke viktig  
Lite viktig  
Verken eller  
Viktig  
Svært viktig

**\*Er det viktig for deg at prisantydning er satt av en objektiv tredjepart (eiendomsmegler/takstmann)?**

Ikke viktig  
Lite viktig  
Verken eller  
Viktig  
Svært viktig

**Ta stilling til følgende påstander:**

**\*Salgsoppgave/annonse utformet av eiendomsmegler er oversiktlig og korrekt.**

Uenig

Litt uenig

Verken eller

Litt enig

Veldig enig

Vet ikke

**\*Salgsoppgave/annonse utformet av privat selger er oversiktlig og korrekt.**

Uenig

Litt uenig

Verken eller

Litt enig

Veldig enig

Vet ikke

**\*Eiendomsmeglere holder forsvarlige budrunder.**

Uenig

Litt uenig

Verken eller

Litt enig

Veldig enig

Vet ikke

**\*Private selgere holder forsvarlige budrunder.**

Uenig

Litt uenig

Verken eller

Litt enig

Veldig enig

Vet ikke

**\*Hva tror du er sannsynligheten for at det forekommer svindel i forhold til hvitvasking og skatt-/avgiftsunndragelser ved bolighandel via eiendomsmegler?**

Ikke sannsynlig

Lite sannsynlig

Verken eller

Litt sannsynlig

Veldig sannsynlig

**\*Hva tror du er sannsynligheten for at det forekommer svindel i forhold til hvitvasking og skatt-/avgiftsunndragelse ved bolighandel uten bruk av eiendomsmegler?**

Ikke sannsynlig

Lite sannsynlig

Verken eller

Litt sannsynlig

Veldig sannsynlig

**\*Når du er på utkikk etter bolig, vurderer du eiendommer som selges uten eiendomsmegler (direkte privatsalg)?**



Ja

Nei

Vet ikke

**Hvorfor vurderer du eiendommer som selges uten eiendomsmegler (direkte privatsalg)?**

Jeg ser ingen risiko ved å kjøpe uten megler som mellommann

Jeg har ikke tillit til meglerbransjen

Jeg forventer en lavere pris ved direkte kjøp

Annet

**Hvorfor vurderer du *ikke* eiendommer som selges uten eiendomsmegler (direkte privatsalg)?**

Har ikke tillit til privat selger

Jeg synes risikoen er for stor

Jeg ønsker å ha en profesjonell mellommann å forholde meg til

Jeg er redd det er ukorrekte/manglende opplysninger i annonsen

Jeg er skeptisk til prisantydningen

Annet

**Tusen takk for at du tok deg tid til å svare på denne undersøkelsen ☺**