

Innholdsfortegnelse

Eiendomsmekling	1
Valg av megler	1
Kan du bruke andre enn en eiendomsmegler?	1
Inngå avtale	2
Vederlag	2
Salgsarbeid	3
Plikt til undersøkelse	3
Annonse og prisantydning	3
Salgsoppgave	3
Visning	4
Budgivning	4
Salg av boliger under oppføring	4
Aksept av bud	5
Kontrakt	6
Forskudd	6
Signering	6
Overtakelse og oppgjør	7
Klage	8
Klagebrev	8
Klagenemnd	8
Ordliste	8

Eiendomsmekling

Når selger bruker en eiendomsmekler eller advokat som medhjelper ved salg av en eiendom, vil meklerens/advokatens jobb være regulert av eiendomsmeklingloven. Det følger av denne loven at mekleren har plikter både overfor selger og kjøper av eiendommen.

Mekleren skal være en nøytral mellommann og ivareta begge parters interesser, bortsett fra når det gjelder pris. Mekleren skal selvsagt også utføre oppdraget i samsvar med god meklerskikk. Norges Eiendomsmeglerforbund og Advokatforeningen har utarbeidet etiske regler som mekleren/advokaten skal følge.

Her finner du Norges Eiendomsmeglerforbunds etiske regler: <http://www.nef.no>

I lov om eiendomsmekling stilles det videre krav til journalføring og til behandling av betrodde midler. Eiendomsmekleren må også stille sikkerhet. Denne sikkerheten må dekke det ansvar som eiendomsmeklerforetaket kan pådra seg under utøvelse av meklingsvirksomheten.

Kredittilsynet fører tilsyn med bransjen.

Les mer om eiendomsmegling på forbrukerportalen.no

Valg av megler

Før du velger en eiendomsmegler bør du sjekke faglig bakgrunn. Er det en som har tatt studiet og har bevilling?

- Hør for eksempel med venner og kjente om de kjenner til en eiendomsmegler de har vært fornøyd med.
- Be om tilbud fra flere eiendomsmeglere, da får du også dannet deg et inntrykk av dem.
- Sjekk totalprisen, og hva som er inkludert. Vil for eksempel eiendomsmegleren være tilstede på visningen?

Prisen eller vederlaget kan avtales fritt mellom deg som selger og eiendomsmegleren, og vederlagsvilkårene kan utformes på ulike måter. Se eget avsnitt om vederlag. Det kan være en fordel å velge en megler som er kjent i ditt distrikt.

Kan du bruke andre enn en eiendomsmegler?

Også advokater og jurister med 2 års relevant erfaring kan megle fast eiendom. De må stille en egen sikkerhet for denne virksomheten og faller da inn under reglene i lov om eiendomsmegling.

Inngå avtale

En eiendomsmegler kan gjøre hele eller deler av salgsjobben. Ønsker du at eiendomsmegleren bare skal stå for oppgjøret, kan du be om et oppgjørsoppdrag. Du må da sørge for å finne en kjøper selv, som er villig til å betale en bestemt pris for boligen.

Dette bør du uansett gjøre:

- Inngå skriftlig avtale med eiendomsmegleren
- Vær kritisk! Les alltid nøye igjennom alle punktene i oppdragsavtalen før du signerer, og spør eiendomsmegleren dersom det er noe du lurer på.
- Avtal hvor lenge oppdraget skal løpe. Det kan løpe i inntil seks måneder. Hva vil vilkårene bety for salget av nettopp din bolig eller eiendom?
- Trenger du en hel «markeds pakke» der alt fra utarbeiding av salgsoppgave, annonser til visning med mer er inkludert, eller vil du dekke annonsene fortløpende eller ta visningen selv?
- Selger du en avsidesliggende hytte, kan du kanskje begrense annonseutgiftene eller eventuelt be om et oppgjørsoppdrag og finne en kjøper selv.

Vederlag

Nye lovregler forbyr avtale om forskuddsbetaling av eiendomsmeglers vederlagskrav. Dette innebærer at eiendomsmegler ikke kan ta penger fra klientkontoen som tilhører deg, før oppdraget er avsluttet, og du har samtykket.

Forskuddsbetaling som kjøper setter inn på klientkonto, etter at budet er akseptert av selger, som regel 10 prosent av kjøpesummen, tilhører selgeren. Eiendomsmegler har likevel rett til å få dekket utlegg som fremgår av oppdragsavtalen. Disse utgiftene er noe annet enn eiendomsmeglers vederlagskrav!

Vederlaget er betalingen til eiendomsmegleren for den salgsjobben han gjør for deg, som oppdragsgiver. I tillegg til vederlaget vil du også finne bestemmelser om utlegg i forbindelse med salget.

Eiendomsmegleren kan ikke ta betalt for annet enn det som er spesifisert i avtalen. Vederlaget skal være inkludert moms, dersom ikke annet fremgår. Det er full avtalefrihet når det gjelder vederlaget. Det kan enten avtales timebetaling, en fast pris eller provisjonsbetaling.

Det er nå ikke lenger tillatt å avtale progressiv provisjonsbetaling, som tidligere innebar at det kunne avtales at eiendomsmegleren kunne få en høyere provisjonssats for den del av salgssummen som oversteg et avtalt innslagspunkt, f.eks takst eller prisantydning.

Salgsarbeid

Når megleren har mottatt et oppdrag, vil han starte salgsarbeidet. Før eiendomsmeglere starter sitt arbeid med å forberede salget/ utarbeide salgsoppgave mv. bør han eller hun oppfordre selger til å innhente en grundig, teknisk tilstandsrapport.

Forbrukerombudet har utarbeidet krav til markedsføringen av boliger. Markedsføringen skal ikke være urimelig, uriktig eller villedende. For mer informasjon, se NS 3940 og bransjenormen.

Plikt til undersøkelse

Eiendomsmeglere har plikt til å innhente og kontrollere nødvendige opplysninger om eiendommen. Han har et selvstendig ansvar for at informasjonen som blir gitt i salgsoppgaven er riktig, og han bør ikke ta inn opplysninger som han ikke kan dokumentere. Gir han på uaktsomt vis feil informasjon, kan han få ansvaret for det.

Vær klar over at eiendomsmeglere ikke er en byggekyndig person. Opplysninger om boligens tekniske stand kommer oftest fra deg som selger eller en takstmann. Selgeren har også ansvar for at kjøperen får viktige og nødvendige opplysninger.

Før salgsoppgaven blir lagt ut, bør selgeren foreta en grundig gjennomgang av teksten og godkjenne denne. Det samme gjelder også for takst eller tilstandsrapport. Er det feil / mangler, må du påpeke dem skriftlig omgående.

Mange eiendomsmeglere tilbyr deg å tegne en eierskifteforsikring når du skal selge bolig. Hvis du velger å tegne slik forsikring, må du fylle ut et egenerklæringsskjema. Eiendomsmeglere skal sørge for at kopi av denne egenerklæringen blir vedlagt salgsoppgaven.

Annonsen og prisantydning

Den prisantydningen som blir annonsert skal være reell. Dette innebærer at selger er villig til å selge for denne prisen. Dersom annonsen har en lavere pris enn selger vil selge for, vil det være en ?lokkepris?, og i strid med markedsføringsloven.

En verdivurdering gjort av meglere eller en verditakst av takstpersonen er imidlertid en skjønnsmessig vurdering av verdien på eiendommen eller boligen, og du må godta et visst slingringsrom. I praksis kan du se på det som utropspriser for eiendommen, ettersom eiendommer i Norge selges etter auksjonsprinsippet.

Salgsoppgave

Salgsoppgaven med vedlegg er viktige dokumenter. Ifølge lov om eiendomsmegling har eiendomsmeglere en plikt til å gi kjøper en rekke sentrale opplysninger skriftlig. Dette gjelder bl.a. opplysninger om;

- eiendommens gårds- og bruksnummer
- hvem som er eier
- det gjelder et sameie, en selveier eiendom eller borettslag
- heftelser
- eiendommens areal
- byggeår og byggemåte
- forkjøpsrett

- Eventuell adgang til utleie av eiendommen eller deler av denne til boligformål
- Ferdigattest eller midlertidig brukstillatelse

Eiendomsmegleren eller du som selger må opplyse om både tinglyste og ikke tinglyste heftelser, men eiendomsmegleren vil ofte ikke ha mulighet til å kjenne til heftelser som ikke er tinglyst uten at du informerer han om disse.

Visning

Dersom du ønsker at eiendomsmegleren din skal møte selv og ikke ved en medhjelper, må du be om dette. Eiendomsmegleren skal ha med seg et tilstrekkelig antall salgsoppgaver med vedlegg på visningen, ut i fra den interessen for eiendommen dere kan forvente.

Interesserte bør få tilgang til salgsoppgaven med vedlegg og eventuelt takst/tilstandsrapport og andre dokumenter før visningen. Det er spesielt viktig at de som er interessert har denne informasjonen FØR budgivningen starter.

Budgivning

Når en eiendom blir lagt ut for salg, blir interesserte invitert til å legge inn et bud. Som selger velger du selv når og hvilket bud du vil akseptere. Forholdet mellom deg og budgiver er regulert av avtaleloven.

Det første budet fra en budgiver skal være skriftlig. Et bud er bindende for budgiveren til akseptfristen utløper. En budgiver må derfor aldri by på to eiendommer samtidig. Gjør han det, risikerer han å bli sittende som eier av to eiendommer.

Megleren har normalt ikke fullmakt til å akseptere et bud. Dersom han har slik fullmakt, skal det fremgå av oppdragsavtalen. Er det forhold ved kjøpet som budgiver er usikker på, bør han ta forbehold om dette i sitt bud.

Salg av boliger under oppføring

Ved salg av boliger under oppføring, er det vanlig at leilighetene blir solgt til fastpris. Førstemann til mølla vil normalt få kjøpe.

Aksept av bud

Har megleren ikke fått fullmakt til å akseptere bud fra kjøpere, vil avtale først være bindende inngått når selger har akseptert kjøperens bud. Kjøpsavtalen blir inngått på de vilkår som følger av blant annet salgsoppgaven, egenerklæringen, taksten, opplysninger gitt av selger og eiendomsmegleren muntlig, samt budskjemaet. Eiendomsmegler skal normalt bekrefte aksept av budet skriftlig.

Alle budgivere kan be om innsyn i budrunden, det vil si størrelsen på de ulike budene, tidspunktene og akseptfrist, samt viktige forbehold. Kopi av budjournalen skal gis til kjøper og selger uten ugrunnet opphold etter at handel er kommet i stand, f.eks som vedlegg til kjøpekontrakten, der de ulike budgiveres identitet vil komme frem, og også budenes størrelse.

Kontrakt

Forskudd

Det er vanlig å kreve at kjøperen skal betale 10 prosent av kjøpesummen ved kontraktsignering, også kalt ?håndpenger?. Dette må i så fall fremgå av den informasjon som blir gitt før et bud blir akseptert, for eksempel i salgsoppgaven og i budskjemaet. Dersom det ikke er gjort, kan kjøper nekte å betale forskuddet og heller betale hele kjøpesummen samlet.

Det er vanlig at resten av kjøpesummen blir betalt på avtalt overtakelsesdato. Frem til overtakelsen kan kjøperen instruere megleren om å holde tilbake et forholdsmessig beløp, dersom han oppdager mangler og lignende. Kjøperen gjør selvsagt dette på egen risiko, og må sørge for ikke å holde tilbake mer enn et forholdsmessig beløp som er rimelig ut i fra mangelens verdi.

Hvem har rett til renter av kjøpesummen når den står på meglers klientkonto?

Er det gitt informasjon i salgsmaterialet (salgsoppgaven) om at kjøper skal betale f.eks 10 prosent forskudd ved kontraktssignering, så er pengene å anse som tilhørende selger. Selger har dermed rett til rentene av innbetalt forskudd.

Når det gjelder resten av kjøpesummen, så er denne i prinsippet kjøpers frem til avtalt overtakelsestidspunkt (seneste tidspunkt). I praksis skal eiendomsmegleren kontrollere at beløpet er innestående på klientkonto innen overtakelsestidspunktet, for å klarere at overtakelse kan skje som avtalt. Dette innebærer at man av praktiske grunner (fordi bl.a. overføring av penger tar litt tid gjennom banksystemene) avtaler at restbeløpet skal være innbetalt på et noe tidligere tidspunkt. Renter av det innbetalte restbeløpet er kjøpers inntil avtalt overtakelsestidspunkt, og deretter tilfaller rentene selger.

Dersom rentebeløpet er mindre enn 1/2 rettsgebyr, så plikter imidlertid ikke eiendomsmegleren å avregne (dvs. utbetale) renter på sin klientkonto.

Signering

Signering skjer normalt kort tid etter at budet er akseptert. Både kjøper og selger bør be om å få et utkast av kontrakten til gjennomlesning, før dere møtes for å skrive under. Kontrakten skal gjenspeile det som allerede er avtalt. Kommer det ny eller avvikende informasjon på kontraktsmøtet av betydning for salget i forhold til premissene for budet, kan det gi grunnlag for å reforhandle kjøpsavtalen helt eller delvis.

Synes du fortsatt noe er uklart, avklar forholdet og ta eventuelt forbehold før du skriver under kontrakten. Når kontrakten er signert, kan det i ettertid være svært vanskelig å gjøre noe gjeldende som du visste om på tidspunktet for kontraktsigneringen.

Megleren har en viktig omsorgsplikt både overfor kjøper og selger i slike situasjoner, og han skal kunne gi relevant informasjon om aktuelle lover og regler. Er det nødvendig bør han henvise til en advokat.

Overtakelse og oppgjør

Eiendomsmegleren behøver ikke å være til stede når kjøperen overtar boligen, selv om dette er å anbefale. Boligen er overtatt når nøklene er levert og kjøperen har gjort befaringen for å sjekke at alt er som avtalt. Det bør lages en protokoll ved overtakelse som begge parter bør undertegne.

Dersom kjøper har noe å bemerke når det gjelder boligen (f.eks dårlig vasket), bør dette presiseres i overtakelsesprotokollen og eventuelt hvilke krav som vil bli gjort gjeldende i den anledning, f.eks at man holder tilbake en del av restkjøpesummen til å dekke utbedringskostnadene.

Klage

Få en oversikt over rettighetene dine og gode råd for hvordan du går frem når du skal starte en klagesak på Forbrukerrådets klageguide.

Klagebrev

Er du misfornøyd med eiendomsmegleren, må du først klage til megleren din.

Dersom du ikke når frem eller blir tatt på alvor, må du fremme en skriftlig klage ? da sikrer du deg også dokumentasjon for eventuell videre behandling av klagen.

Er du usikker på hvordan klagen skal formuleres og hvilke rettigheter du har, kan du få hjelp ved å benytte Forbrukerrådets elektroniske klagebrev for eiendomsmegling.

Her får du en oversikt over rettighetene dine og gode råd for hvordan du trinn for trinn kan gå frem med klagen. Du blir veiledet frem til det klagebrevet som passer best for din sak. Etter utfylling kan du skrive ut brevet og sende det til eiendomsmegleren din.

Klagenemnd

Hvis dere ikke blir enige, kan du bringe klagen inn for Reklamasjonsnemnda for Eiendomsmeglingstjenester
Adresse: Parkveien 55, 0256 Oslo
Telefon: 22 12 90 90 (12:30 - 15:00)
www.eiendomsmeulingsnemnda.no

Finanstilsynet fører tilsyn med eiendomsmeglerbransjen
Adresse: Postboks 1187 Sentrum, 0107 Oslo
Telefon: 22 93 98 00
www.finanstilsynet.no

Mener du at en eiendomsmegler markedsfører produktene sine på en tvilsom måte, kan du klage til Forbrukerombudet.

Du kan også ta kontakt med Forbrukerrådet på publikumstelefonen 03737. Forbrukerrådet tar ikke denne typen saker til skriftlig saksbehandling, men forsøker å gi hjelp til selvhjelp.

Ordliste

Fast pris: Avtale om at oppdraget skal utføres til et bestemt beløp

Forkjøpsrett: Det er vanlig at f.eks andelseiere i et borettslag har en (vedtektsfestet) forkjøpsrett - dette gir andelseieren rett til å tre inn i en annen kjøpers avtale med selger. Andelseieren kan altså vente til en annen budgiver har fått akseptert sitt bud og så kreve å få overta eiendommen til denne prisen på nærmere vilkår.

Eneformidlingsrett: Megleren har rett til provisjon i oppdragstiden, selv om salget ikke skyldes meglerens innsats.

Egenerklæringsskjema: Skjema som selger fyller ut og legger ved salgsoppgaven og er en del av eierskifteforsikringen.

Eierskifteforsikring: Skal dekke selgers ansvar etter avhendingsloven. Dette er ingen tingskadeforsikring! Det er større behov for en slik forsikring når du selger eldre hus, ettersom risikoen for skjulte mangler er større.

Heftelse: På en eiendom kan en heftelse være ett eller flere pantelån, naboers adgang til å ferdes over eiendommen, eller andre begrensninger i retten til å bestemme over den.

Vederlag: Betaling til megler for arbeidet han gjør for deg.

Utlegg: Betaling til megler for det han har lagt ut for deg som oppdragsgiver.