

Budgivningsprosessen og eiendomsmeglers rolle ved omsetning av boligeiendommer

Kandidatnummer: 306

Veileder: Trygve Bergsåker

Leveringsfrist: 27.11.06

Til sammen 17988 ord

Innholdsfortegnelse

1 Innledning

1.1	Problemstilling.....	s. 1
1.2	Klargjøring av begreper og begrensninger mht. problemstillingen.....	s. 2
1.2.1	Begrensninger.....	s. 2
1.2.2	Begreper.....	s. 4
1.3	Metoden og rettskildesituasjonen rundt temaet.....	s. 5
1.3.1	Aktuelt lovverk.....	s. 8
1.3.2	Forskrifter.....	s. 8

2 Budet

2.1	Kontraktsrettslige spørsmål knyttet til bud.....	s. 9
2.1.1	Fremsettelsen av bud.....	s. 9
2.1.1.1	Budets bindende virkning.....	s. 10
2.1.2	Forbehold knyttet til budet.....	s. 12
2.1.2.1	Nærmere om forbehold.....	s. 13
2.1.3	Meglers plikter knyttet til budgivers finansiering.....	s. 17

2.1.4	Budrunden.....	s. 18
2.1.4.1	Hastigheten på salget som faktor, herunder akseptfristene.....	s. 20
2.1.5	Nærmere om partenes rett til innsyn i budrunden.....	s. 27
2.2	Avslag på bud.....	s. 28
2.2.1	Nærmere om negative tilbakemeldinger.....	s. 29
2.2.1.1	De ulike negative tilbakemeldinger og deres virkninger.....	s. 29
2.3	Lukket budrunde.....	s. 33

3 Aksepten – avtalebinding

3.1	Meddelelsen av aksept.....	s. 34
3.2	Er aksepten av et bud i en pågående budrunde avtalestiftende?.....	s. 35
3.3	Nærmere om aksept av tilbud. (Rettsvirkninger).....	s. 36

4 Formkrav til avtalen

4.1	Skriftlighet eller muntlighet ved avtaleinngåelsen.....	s. 37
4.2	Selve kjøpekontraktens funksjon og innhold.....	s. 40

5 Avtalebrudd - rettsvirkninger og partenes sanksjonsmuligheter

5.1	Selgers krav overfor kjøper.....	s. 42
5.1.1	Nærmere om forsinkelsesrenter - opphør og rentefot.....	s. 45
5.2	Kjøpers krav.....	s. 46

6 Andre omstendigheter rundt overdragelsen

6.1	Eiendomsmeglers rolle.....	s. 48
6.1.1	Nærmere om meglers plikter.....	s. 49
6.1.2	Opplysningsplikten.....	s. 50
6.2	Meglernes rolle i fremdriften og muligheten for å "styre" salget.....	s. 50
6.3	Megleroppdragets pris - meglernes provisjon og uavhengighet.....	s. 51
6.4	Egenhandel og meglervirksomhet i ett og samme marked.....	s. 53
6.5	Lokkepriser.....	s. 54
6.6	Avsluttende betraktninger.....	s. 55

7	Litteraturliste.....	s. 56
----------	-----------------------------	--------------

8	Vedlegg.....	s. 61
----------	---------------------	--------------

I Innledning

1.1 Problemstilling.

Jeg har valgt å skrive om kjøpsprosessen ved overdragelse av fast eiendom. Det jeg vil oppnå med oppgaven, er å gjøre rede for kjøpsprosessen av bolig gjennom megler slik den er i dag.

Oppgaven tar sikte på en grundig gjennomgang av juridiske spørsmål knyttet til budgivning og aksept. Jeg tar også sikte på å behandle spørsmål som knytter seg til kjøpsavtalen. Jeg vil deretter komme inn på de viktigste spørsmål som knytter seg til det totale kontraktsbrudd fra kjøpers eller selgers side siden dette har sitt utspring i kjøpsforholdet dem imellom. I tillegg vil jeg mot slutten av oppgaven kommentere noen konkrete problemstillinger som knytter seg til bransjepraksis, alternativer til dagens ordning og annet som har vært gjenstand for diskusjon innen dette fagfelt. I tillegg finner man mot slutten også en del konkrete kommentarer til meglers rolle. Til sist i oppgaven vil jeg rette blikket fremover mot den nylig utarbeidede NOU 2006: 1 som omhandler eiendomsmegling og utkast til enkelte nye bestemmelser. Jeg vil se på hvilke endringer som er foreslått vedrørende lovgivningen, komme med noen tanker, kommentarer og reaksjoner på dette. Det er, i tillegg til min interesse for kontraktsrett og fast eiendom, ønsket om å skrive en relevant og dagsaktuell oppgave som begrunner valget av problemstilling.

Det er liten tvil om at den eiendom, eller eventuelt de eiendommer, en familie eller et individ besitter, som regel utgjør mesteparten av de verdier som er i individets eller familiens eie. At handel med fast eiendom kan foregå på en trygg og sikker måte med minimal risiko i avhendingsprosessen, er naturligvis derfor av særdeles stor betydning for den enkelte kjøper og selger. Svik eller illojal atferd hos de involverte i overdragelsen, herunder megler, kan ha flere effekter. På den ene siden kan det ha betydning for den enkelte avhender eller kjøper som ikke får den pris som kan forventes i markedet. På den annen side kan det få større samfunnsøkonomiske konsekvenser dersom kjøper og selger føler at det knytter seg for stor risiko til omsetningen av formuesgoder. For selger vil en slik bekymring normalt gi seg utslag i en skepsis til å omsette det man eier fordi risikoen

for tap eller svindel er for stor. På kjøpersiden kan en slik usikkerhet i et marked gi seg utslag i at potensielle kjøpere ikke tør investere. Dette vil hemme kapitalflyten i et samfunn som er preget av blandingsøkonomi slik som vårt eget.

For å sikre stabile og trygge rammer rundt overdragelsen, ble det vedtatt en eiendomsmeglerlov av 1938. Denne ble i all hovedsak erstattet av den nye Lov om eiendomsmegling av 16.juni 1989, nr. 53 (fork. emgll.). Eiendomsmeglingsloven av 1989 er i skrivende stund gjeldende lov og dermed også den primære rettskilde på dette området. Arbeidet med en ny lov er imidlertid i gang. Herunder kan nevnes at det foreligger en relativt fersk utredning, NOU 2006: 1. I skrivende stund har det også utkommet enkelte høringsuttalelser knyttet til den nye utredningen.

Siden problemstillingen i oppgaven er dagsaktuell og i høyeste grad en del av den offentlige debatt, vil det være naturlig for meg å trekke frem enkelte eksempler hentet fra mediene. Jeg fremhever imidlertid at disse kun er ment som eksempler for å illustrere poenger eller aktualitet, og er på ingen måte ment som noen kilde til rettslige resonnementer eller som grundige undersøkelser.

1.2 Klargjøringer av begreper og begrensninger mht. problemstillingen.

1.2.1 Begrensninger.

Problemstillingen jeg har valgt, er tett knyttet til andre problemstillinger som ligger innunder samme fagfelt. Budgivningsprosessen, som jeg har valgt å konsentrere mye av oppgaven rundt, er bare én av flere sider ved overdragelsen av eiendom. Andre problemer som knytter seg nært opp til min problemstilling, er, for eksempel, meglers erstatningsansvar. Her er man likevel fortsatt innenfor privatrettens område, men også helt andre rettsområder kan etter omstendighetene være aktuelle. For eksempel kan det tenkes at en megler kan bli straffeansvarlig for forsømmelser gjort i forbindelse med overdragelsen, alt ettersom hvor grove disse forsømmelser er. Den enkelte sak kan med andre ord være svært kompleks og gripe inn i flere fagfelt. Jeg vil i det følgende holde meg strengt til

problemstillingen som er beskrevet i innledningen. Skulle det utfra sammenhengen likevel være behov for å nevne enkelte momenter som ligger i grenselandet mot andre problemstillinger, vil jeg si fra om dette klart og tydelig der det skulle være aktuelt.

Under skrivingen vil jeg ha både kjøpers og selgers behov i tankene og meglers plikter overfor disse. Jeg vil dermed under fremstillingen først og fremst ta sikte på salg av eiendom, primært bolig, gjennom megler. Jeg har under skrivingen primært hatt handel i annenhåndsmarkedet for øye. Undertiden vil jeg unntaksvis nevne de profesjonelle parter. Jeg har likevel ikke sett noen grunn til å trekke skarpe skiller mot de situasjoner som involverer profesjonelle parter. Jeg har der profesjonelle er nevnt, isteden valgt å la dette komme tydelig frem ved at det sies uttrykkelig.

Heller ikke andre avhendelsesformer enn salg vil bli behandlet. Både bytte, gave, gavesalg og arv kan tenkes som alternativer til salg. Disse måtene å tilegne seg eiendom på faller utenfor det jeg vil behandle.

Ellers har det vært nødvendig for meg å avgrense mot avtalelovens ugyldighetsregler. Det er fort gjort å komme over i disse ved diskusjon av enkelte temaer som ligger innenfor problemstillingen. Jeg har valgt å ikke behandle prinsippene for avtalelovens ugyldighetsregler inngående fordi jeg synes dette ligger på siden av problemstillingene jeg drøfter, og det vil stjele mye av plassen ettersom temaet er komplekst og har mange sider som bør frem hvis man først tar tak i det. Jeg forutsetter derfor i det følgende at lesere er kjent med disse reglene.

1.2.2 Begreper.

En megler defineres tradisjonelt som en mellommann som opptrer for fremmed regning.¹ Eiendomsmeglerens mellommannsrolle kjennetegnes ved at han eller hun medvirker til omsetning av rett til fremmed fast eiendom for tredjemanns regning og risiko.² Flere faktorer må foreligge før mellommannsbegrepet kan benyttes, men det vil være naturlig å komme tilbake til dette under en mer detaljert redegjørelse for meglerrollen (under pkt. 6.1). Et av de sentrale motiver for bruk av eiendomsmegler i overdragelsen er at man via en profesjonell og upartisk tredjemann ville trygge rammen rundt kjøp og salg av eiendom og minske risikoen for problemer under omsetningen. Dette er kanskje den mest sentrale del av den rolle en eiendomsmegler er ment å ha.

Jeg vil i oppgaven også benytte uttrykket god meglerskikk og vil derfor forsøke å forklare hva som ligger i dette begrepet. God meglerskikk er en rettslig standard. Slike rettslige standarder oppstiller ikke bestemte eller konkrete kriterier, men gir anvisning til en bestemt objektiv målestokk basert på vurderinger. Utgangspunktet for å finne hva som menes med begrepet, er å finne i de retningslinjer meglerbransjen selv har utarbeidet, hovedsakelig gjennom NEF (Norges Eiendomsmeglerforbund) og EFF (Eiendomsmeglerforetakenes Forening). Dette er likevel bare en av flere rettskildefaktorer som kan ligge til grunn for vurderingen. Andre, og ofte viktigere, kan være kjente faktorer som loven, rettspraksis eller reelle hensyn. En megler som opptrer i samsvar med denne objektive standard, er en megler som holder seg innenfor det som må kalles god meglerskikk. I vårt tilfelle er loven, den primære rettskilde, taus om hva god meglerskikk innbefatter. Vi må dermed falle tilbake på andre rettskildefaktorer, for eksempel enkelte av de ovenfor nevnte, i vurderingen av hva som ligger i begrepet.

Eiendomsmeglers rolle i kontraktsinngåelsen er å være formidler av de dispositive utsagn som måtte komme i form av tilbud og aksept. Dette skjer under det som kalles budgivning

¹ Brækhus, Sjur. "Meglerens rettslige stilling", 1946 s. 3 - 9.

² NOU 2006: 1 s. 26.

eller budrunde. Megleren er på den måten heller ikke part i kontraktsinngåelsen, disse er kjøper og selger. En naturlig forlengelse av dette er det alminnelige utgangspunkt om at megler aldri kan binde kjøper eller selger med mindre megler er gitt et særlig grunnlag for dette. Slikt særlig grunnlag finner vi i eiendomsmeglingslovens § 3-5 der det er hjemlet en rett til å inngå avtale på annen persons vegne. At slik fullmakt blir gitt, er likevel ikke vanlig,³ og jeg ser derfor ingen grunn til å vie dette ytterligere oppmerksomhet i oppgaven. Jeg vil beskrive meglers rolle nærmere under del 6 da jeg finner det hensiktsmessig å gjøre dette til en egen drøftelse.

1.3 Metoden og rettskildesituasjonen rundt temaet.

En avtale om salg av fast eiendom faller innenfor privatrettens område. Alt fra budgivningen til det eventuelle kontraktsbrudd er av avtalerettslig interesse. I det følgende vil jeg komme med noen betraktninger om den juridiske metode som er spesielt aktuell for vårt rettsområde.

En grunnleggende tanke på avtalerettens område er prinsippet om at ”man råder som man eier”, med andre ord står tanken om den private autonomi sterkt. Hvis vi tenker oss et samfunn preget av sterk liberalistisk tankegang, vil kontraktsfriheten være nærmest ubegrenset. I vårt samfunn som er basert på blandingsøkonomi, er derimot kontraktsfriheten underlagt vesentlige begrensinger. UNIDROITS ”Principles of International Commercial Contracts” slår imidlertid fast det universale utgangspunkt som også gjelder i vårt samfunn. I art. 1.1 heter det: ”The parties are free to enter into a contract and to determine its content.”

Det skjer dessverre ikke sjelden at det oppstår uenighet i kontraktsforhold. Et spørsmål som undertiden vil melde seg, er på hvilket rettskildegrunnlag tvisten bør løses. Dette er et

³ NOU 1987: 14 s. 72.

spørsmål om hvilken rettskilde som er den primære i den enkelte sak. På kontraktsrettens område er dette ikke opplagt. Det er flere spørsmål som kan melde seg. Man må ta stilling til om det er kontrakten, loven eller kanskje de alminnelige ulovfestede kontraktsrettslige prinsipper som gir svar på spørsmålet. Andre rettskildefaktorer kan også tenkes vesentlige for løsningen. Høyesterettsdommer er på kontraktsrettens, som på alle andre av jussens områder, også en sentral rettskilde som må vurderes. I tillegg til dette kan sedvane, og da spesielt kontraktssedvane eller kutymer, gjøre seg gjeldende. Disse faktorer jeg nå har nevnt, kan ikke oppfattes som en uttømmende opprømsing av alle de rettskilder som vil være avgjørende. Disse er derimot de momenter jeg anser for å være de mest sentrale, og som ofte angår kontraktsrettslig metode spesielt. På andre rettsområder enn kontraktsrett vil oftest loven være en nærmest selvsagt primærkilde ved løsningen av et problem. Slik er det altså nødvendigvis ikke på dette området der avtalen kan være avgjørende.

En annen situasjon som undertiden vil være avgjørende for hvilket resultat man må lande på, er om loven på det området kontrakten gjelder, er deklarasjonsregulering eller preseptorisk. En deklarasjonsregulering kan sies å være en skrevet deklarasjonsregulering som kan fravikes ved avtale. Ofte er deklarasjonsreguleringer i kontraktsretten fravikelige i profesjonelle forhold, men ufravikelige i forbrukerforhold. Preseptorske regler er det man kan kalle ufravikelige eller tvingende. Preseptorske lover eller regler kan ikke fravikes ved avtale og gjelder altså uansett hva som måtte være fastlagt i avtalen. Lovene jeg i oppgaven kommer inn på, har innslag av begge deler, men man kan nok si at avtalerett generelt er preget av deklarasjonsrett. De seneste år har man imidlertid sett en kraftig innstrammning til beskyttelse for forbruker på kontraktsrettens område. Selv om avtaleinngåelsessituasjonen i seg selv undertiden er undergitt særskilt lovregulering, betyr ikke dette at loven nødvendigvis griper inn i det innhold avtalen måtte ha. I enkelte tilfeller foreligger imidlertid en slik rett etter avtaleloven, for eksempel etter § 36.

Hovedregelen for de situasjoner som faller innenfor det deklarasjonsrettsfelt, er at det er kontrakten selv som er det primære rettsgrunnlag, og det er på bakgrunn av kontrakten tvister bør løses. Dersom ikke denne gir svar på det man søker å besvare, må man falle tilbake på de alminnelige ulovfestede tolkningsprinsipper og tolkningsregler.

Tolkningsprosessen som skal lede oss frem til det riktige innhold i kontrakten ved uklarhet er, som vi forstår, styrt av visse normer fra kontraktsrettens rettskildelære. Dette er et sammensatt bilde. Riktig tolkning kan bestå dels av tolkningsprinsipper som angir formålet med tolkningen, dels tolkningsmomenter, dvs. enkeltstående argumenter av relevans for tolkningen og dels tolkningsregler, veiledende normer som kan være nyttige dersom de relevante tolkningsmomentene ikke fører frem til noe bestemt resultat.

Tolkningsregler og tolkningsprinsipper er således to ulike sett med hjelpemidler som gir uttrykk for hvordan man skal finne kontraktens innhold med grunnlag i det som er sagt eller skrevet, når ordene forstås etter riktig og vedtatt språkbruk. Dette er den objektive tolkningsteori. Noe annerledes er det med det som kan kalles tolkningsmomenter. Dette er simpelthen ulike faktorer som er knyttet til dette spesielle avtaleforholdet konkret, og som i den foreliggende sak gjør seg gjeldende som argument for det ene eller andre. Hvilke tolkningsmomenter som er relevante, har kommet til uttrykk gjennom høyesterettspraksis, men hvilke som til enhver tid er egnet å bruke, vil avhenge av den konkrete sak.

Det rettskildemessige grunnlaget for tolkningsprinsippene, tolkningsmomentene og tolkningsreglene må hos oss først og fremst søkes i rettspraksis selv om Høyesterett sjelden formulerer allmenne regler og prinsipper. I avtaleloven finnes bare en eneste regel som sier noe om tolkning som ledd i fastsettelsen av en avtales rettsvirkninger. Dette er avtl. § 37 første ledd nr. 3: "Ved tvil om tolkningen av et avtalevilkår, skal vilkåret tolkes til fordel for forbrukeren." Dette gir imidlertid ingen hjelp i selve tolkningsprosessen andre steder enn i forbrukerforhold. Med henblikk på den problemstilling vi søker å behandle, vil hjemmelen kun ha meget begrenset betydning da den tar sikte på handel med eiendom der både kjøper og selger representerer forbrukere. Nevnte hjemmel krever forutsetningsvis en profesjonell part for at et vilkår skal kunne tolkes til fordel for forbrukeren. Jeg vil derfor benytte den tradisjonelle avtaletolking som jeg har forsøkt å beskrive ovenfor.

1.3.1 Aktuelt lovverk.

Lov om eiendomsmegling (emgll.) av 16. juni 1989, nr. 53 er det primære rettsgrunnlag i denne oppgaven sammen med avtalelovens- og avhendingslovens regler. Det eksisterer også en lov om eiendomsmegling av 24. juni 1938, nr. 13, men denne er i all hovedsak opphevet, og kun enkelte bestemmelser som ikke berører denne oppgaven, eksisterer. Jeg vil derfor i det følgende ikke benytte denne loven i fremstillingen med mindre det er uttrykkelig sagt. I tillegg vil jeg komme inn på en rekke andre lover og bestemmelser ulike steder i teksten. Der dette forekommer, vil det være opplyst klart og tydelig slik at det ikke oppstår usikkerhet rundt hjemmelsbruken.

Av gjeldende lovgivning er det spesielt emgll. § 3-8 som er av interesse for oss. Dette er en delegeringshjemmel som slår fast at departementet kan ”gi forskrifter om budgivning, og om innsynsrett i opplysninger om bud og budgivere”. Bortsett fra denne delegeringsbestemmelsen er emgll. taus om hvordan budgivningsprosessen skal foregå. Av sentral betydning for oss vil være om det er gitt noen forskrift vedrørende budgivning. Dette vil jeg behandle nærmere nedenfor.

Dersom vi ser hen til det avtalerettslige aspektet i oppgaven, er det her avtalelovens (avtl.) regler som kommer til anvendelse. I tillegg vil de ulovfestede og skjønsmessige prinsipper som avgjør om avtalebinding har kommet i stand eller ikke, være sentrale. Sentrale er også reglene rundt avtaletolkning, jfr. oppgavens punkt 1.3.

1.3.2 Forskrifter.

Det er fastsatt en forskrift for eiendomsmegling gitt av det daværende Finans- og tolldepartementet, nåværende Finansdepartementet. Hjemmelsgrunnlaget for forskriften finnes i emgll. § 3-8 (1). Rettskildesituasjonen i dag er slik at mange viktige regler vedrørende eiendomsmegling ikke kommer frem i loven, men følger av forskrift. Ett av

målene til utvalget som er satt ned for å utarbeide den nye NOU, er at bestemmelsene skal fremgå tydeligere av loven selv enn tidligere. Et eksempel er utkastet til emgll. § 2-12 om egenhandel.⁴

Det bør også nevnes at Norges Eiendomsmeglerforbund har utarbeidet et sett standardregler vedrørende budgivning som medlemmene bør forholde seg til. Norges Eiendomsmeglerforbund er en interesseorganisasjon for eiendomsmeglere. Disse retningslinjene er ikke rettslig bindende for megleren, men er ofte en pekepinn på hva som må sies å være god meglerskikk. Momentene kan også få betydning i tilfeller der det oppstår tvil om gjeldende rett. Et nærliggende valg kan da være å tolke rettsregelen i samsvar med de prinsipper bransjen selv mener er sentrale. Enkelte steder vil jeg bruke disse prinsippene i fremstillingen.⁵

2 Budet

2.1 Kontraksrettslige spørsmål knyttet til bud.

2.1.1 Fremsettelsen av bud.

I Norge er overdragelsen av fast eiendom tett knyttet opp til generelle avtalerettslige prinsipper. Det er med andre ord ingen unike unntaksregler som gjelder ved salg av bolig som bryter vesentlig med det vi kjenner fra kontraksrett generelt. Det er derfor, for eksempel, fullt mulig at avtalebinding har kommet i stand før skriftlig kontrakt er underskrevet. Dette er ulikt andre sammenlignbare nasjoners system. I Sverige, for eksempel, er det slik at kontraksbinding kun kommer i stand etter undertegnelsen av en skriftlig avtale. Dette får den virkning at vinneren av budrunden har mulighet til å trekke seg i siste liten, en mulighet man vanligvis er avskåret fra i Norge. I Danmark har man valgt å innføre angrefrist ved omsetning av eiendom. Angrefristen er på seks dager fra

⁴ NOU 2006: 1 s. 24.

⁵ Prinsippene finnes som vedlegg 1.

kontraktsinngåelsen. Det er lite som tyder på at dette er noe man vil vurdere i det nye norske lovforslaget.⁶

Spørsmålet om når et bud må regnes som fremsatt, kan i seg selv være et problem. Det er som regel ikke noe krav om detaljert kunnskap om budet for at det regnes som fremsatt.⁷ Det avgjørende må oftest være den pris som er budt for eiendommen, og ikke andre sider av budet. Dette er naturlig da det normalt er prisen som er sentral for selger og ikke hvem som betaler beløpet, selv om dette naturligvis i den enkelte situasjon kan tenkes å være av interesse.

2.1.1.1 Budets bindende virkning.

Det er ikke nok til å være bundet av avtale at budet er meddelt megler. Ingen løftevirkninger trer i kraft før budet har kommet til ”den annen parts kunnskap”, jfr. avtl. §7. Siden megler, slik jeg kort nevnte i innledningen, normalt ikke kan anses som part, omfattes han heller ikke av ordlyden i avtl. § 7. Regelen man kan slutte fra dette, er at megler må meddele parten budet før det får løftevirkninger etter avtaleloven.

Når budet har blitt bindende for tilbyder, er på mange måter et spørsmål om når det senest kan trekkes tilbake uten å ha fått virkning som tilbud. Regelen er at tilbakekallet må komme frem i tide. Med dette menes at muligheten for å kalle det tilbake går tapt idet tilbudet kommer til adressatens kunnskap.⁸ I de tilfeller tilbakekallelsen kommer samtidig med tilbudet, er det alltid tidsnok, jfr. avt. § 7.

Tvilsspørsmål om når tilbakekallet har kommet frem, vil man imidlertid alltid kunne tenke seg. Ved bruk av telefon, internett og SMS kan det fort oppstå tvilsspørsmål. Normalt er det

⁶ Delutredningen ”Tryggere budgivning” s. 20.

⁷ Arnholm, Carl Jacob. ”Privatrett II” s. 56.

⁸ Woxholt, Geir. ”Avtalerett”, 5 utg. 2003 s. 60.

antatt at melding er meddelt idet meldingen har blitt gjort lett tilgjengelig for mottaker. Den typiske situasjon er at svaret regnes for å være meddelt når det ligger i mottakers postkasse. At denne postkassen er elektronisk, kan jeg ikke se utgjør noen vesentlig forskjell uansett om det er tale om inbox i forbindelse med e-post, og antagelig også inbox for SMS på mobiltelefon. I alle fall beveger retten seg klart i den retning. Situasjoner kan imidlertid tenkes der bruk av slik elektronisk meddelelse ikke vil være like godt som vanlig postgang. Dette kan være tilfellet i de situasjoner der avsenderen har grunn til å anta at medkontrahenten av ulike årsaker ikke har muligheten til å benytte elektronisk kommunikasjon eller ikke har tilstrekkelig kunnskap om hvordan slike kommunikasjonsmidler brukes. Slike vurderinger må imidlertid kontraktørene gjøre konkret i det enkelte avtaleforhold.

Det er imidlertid viktig å nevne at tilbakekallelse re-integra gjelder på dette området slik som ellers. Kunnskap om tilbudet kan dermed ikke sees på som en faktor som *alltid* gjør tilbakekall umulig. Avtl. § 39 har regler om hvilke forutsetninger som må være oppfylt for at tilbakekallelse re-integra skal være mulig. I hovedsak må det foreligge "særlige grunner" for tilbakekallelse samtidig som mottaker av tilbudet ikke kan ha innrettet seg på det tilbud som er fremsatt.

Særlige grunner i avtaleloven er et relativt begrep som bør suppleres. Flere situasjoner kan kvalifisere for tilbakekallelse re-integra. Nøyaktig hvilke situasjoner som fyller kravene til slik tilbakekallelse, vil variere, og hver enkelt sak må vurderes konkret. Det som er et stort problem for A, kan være en bagatell for B alt etter situasjon, sted og tid. I vår sammenheng kan typiske eksempler være samlivsbrudd, eller at flyttingen til annet sted i landet likevel ikke lar seg gjennomføre. Dersom selger har avslått andre bud i visshet om at han vil akseptere det bud som senere ønskes kalt tilbake, vil dette tale for at han har innrettet seg på budet og vanskeliggjøre tilbakekallelse re-integra. Dette følger av ordlyden i § 39 siste punktum der det heter "før han endnu har indrettet sig efter viljeserklæringen". Det er viktig å være klar over at avtl. § 39 ikke er en kurant bestemmelse å nå frem med.

Meningen er at dette skal være en sikkerhetsventil, kun til bruk i de spesielle tilfeller, men tilbakekallelse re-integra kan altså heller ikke utelukkes.

I Rt. 1983 s. 281 var det anlagt sak mot kommunen med krav om at kommunen hadde tilbakekalt sitt krav om dagmulkt og dermed var avskåret fra å kreve dagmulkt inn. Tilbakekallelse re-integra ble drøftet og Høyesterett uttalte at slik tilbakekallelse ikke var utelukket i foreliggende sak, og at påberopelsen av re-integra var en relevant og fornuftig anførsel. Retten kom likevel til at anførselen ikke kunne føre frem i dette tilfellet.

2.1.2 Forbehold knyttet til budet.

Hovedregelen er, som vi har sett, at et tilbud medfører rettslige forpliktelser for avgiveren. I forbindelse med budgivning på fast eiendom er det likevel nokså vanlig å oppstille enkelte forbehold knyttet til budet. Oftest knytter forbeholdet seg til finansieringen, men kan også omfatte helt andre ting. Jeg vil kommentere dette nærmere i avsnittet under. Ved budgivning kan man ta forbehold på to ulike måter. Den første måten gjør at budet etter vanlige regler blir bindende, riktignok med det forbehold som er tatt. I den annen situasjon gjelder det motsatte, nemlig at budet ikke blir bindende før det forbehold som er tatt, er avklart. Dette får den virkning at budet kan endres eller kalles tilbake av avgiver i mellomtiden.⁹ Dersom budgiver ikke kaller tilbake sitt bud før avklaring skjer, oppstår det automatisk et bud idet forholdet avklares dersom avklaringen er i samsvar med de betingelser som er gitt. Det avgjørende skjæringspunkt angående på hvilket tidspunkt retten til tilbakekallelse går tapt, vil, som ellers, være det tidspunkt selger får kunnskap om at betingelsene som begrunner forbeholdet, har falt bort.

⁹ Bergsåker, Trygve. "Eiendomshandel gjennom megler", 2 utg. 1995 s. 31.

2.1.2.1 Nærmere om forbehold.

Innholdet av et forbehold kan til tider være uklart og medføre en del tolkningsproblemer. I tolkningsprosessen er det prinsippene for vanlig avtaletolkning som må gjelde.¹⁰ Meglers rolle i tilknytning til tolkning består hovedsakelig av å hindre at tolkningsproblemer i det hele tatt kommer på spissen. Dette gjør han best ved å sørge for at innholdet i forbeholdet er så godt opplyst som mulig, før en beslutning med henhold til aksept eller avslag av tilbud tas. Megler bør, for eksempel, ringe avgiver og spørre om hvor god finansieringsordningen må være før avgiver mener seg bundet av sitt bud som hadde termen ”forutsatt finansiering”.

Mulige forbehold knyttet til budet vil alltid være av stor betydning for selger som sitter og vurderer innkommende bud, og ofte vil han nok finne at et bud som er helt uten heftelser, er å foretrekke fremfor et bud som er noe høyere, men med forbehold. Især gjelder dette dersom meglers undersøkelser viser at forbeholdet er vidtgående. Dersom personen i eksempelet ovenfor hadde regnet med å låne 90% av kjøpesummen, ville det antagelig være uklokt å akseptere budet da bransjepraksis tilsier at man normalt finansierer maks 80%. Avklaring av uklare termer vil altså være essensielt, noe meglers arbeid, etter min mening, klart bør preges av.

Jeg føler at det i denne sammenheng er naturlig å si noe om det som i juridisk terminologi blir referert til som ”uklarhetsregelen”.¹¹ Denne regelen går ut på å tolke det uklare moment mot den som har ønsket å få det med i avtalen. Altså taler denne regelen for at forbeholdet som budgiver ønsket å ha med, tolkes mot ham dersom innholdet av forbeholdet er uklart og byr på problemer. Begrunnelsen for en slik regel er at det er budgiver som er nærmest til å klargjøre innholdet og hva han mener. Dessuten er det han som bringer noe ekstraordinært inn i avtalen og legger begrensinger på tilbudet.¹² Dersom

¹⁰ Bergsåker, Trygve. ”Eiendomshandel gjennom megler”, 2 utg. 1995 s. 29.

¹¹ Woxholth, Geir. ”Avtalerett”, 5 utg. 2003 s. 456.

¹² Knophs oversikt over Norges rett, 11 utg. 1998 s. 276.

dette ikke er gjort på en måte som er tilstrekkelig klar, er det han som er nærmest til å bære ansvaret for uklarhetene.

Dette kommer blant annet til uttrykk i Rt. 1961 s. 1022. Det knyttet seg her et uklart vilkår til avtalen mellom et forlag og dennes medkontrahent. Førstevoterende uttaler: "På grunn av de særegne forhold ved kontraktsforholdet som jeg har nevnt, finner jeg at den uklarhet som består, må gå ut over forlaget. Det er en standardkontrakt, utarbeidet av forlaget, og det ville vært en enkel sak å gi klar beskjed om det punkt som er omtvistet i saken."

Jeg finner imidlertid grunn til å fremheve at denne uklarhetsregelen kommer til anvendelse kun dersom det ikke er mulig å finne noen løsning basert på alminnelige tolkningsprinsipper som vi kjenner fra avtaleretten. Som eksempel nevner jeg at et avgjørende moment kan være ordlyden i det forbehold avgiver har tatt inn i sitt bud. Det er ikke tilfeldig at det er ordlyden jeg nevner, da det er den faktoren som tradisjonelt har vært tillagt kanskje mest vekt av dem alle. Er ordlyden klar, vil det naturligvis være meningsløst å blande inn uklarhetsregelen.

Som eksempel nevner jeg dommen i Rt. 1994 s 581. Saken gjaldt avtale om å overta aksjer til nærmere fastsatte priser. Det ble her nødvendig for retten å tolke avtalen. Førstevoterende uttaler: "Likevel er dommen et klart eksempel på det som er hovedregelen ved avtaletolkning: Ordlyden er ikke bare relevant, men som regel også avgjørende."

I tillegg må man naturligvis veie de andre tolkningsmomentene på vanlig måte. Man kan i tillegg merke seg at uklarhetsregelen, som jeg nevnte, er en tolkningsregel, mens ordlyden er et tolkningsmoment.

Enkelte ganger er det ikke mulig å få avklart et forbehold før budfristen løper ut. En årsak kan være at det fortsatt knytter seg usikkerhet til finansierings spørsmål. Det er imidlertid ikke noe i veien for at selger kan akseptere et bud med de begrensinger som følger av forbeholdet. Dette får den virkning at budet anses som akseptert dersom det viser seg at forbeholdet faller bort, og ikke lenger virker.

Ved budgivningen er det vanlig at budgiver selv setter en frist for når forbeholdet ventes å være avklart. Dette må ikke forveksles med vanlig utløpsfrist for innkommende bud. Det jeg nå tar sikte på å forklare, er den etterfølgende situasjon der et akseptert bud har uavklarte forbehold. Etter hvert som tiden går etter at budet er akseptert og forbeholdet stadig er uavklart, melder naturligvis spørsmålet seg om når fristen for å avklare forbeholdet går ut. Det er av helt sentral betydning for selger, etter hvert som tiden går uten endringer i situasjonen, å få muligheten til å fristilles fra sin aksept. Grunnen til dette er selgers, ofte nokså akutte, behov for å gjennomføre handelen. Så lenge selger har akseptert budet med heftelser, er han bundet til denne kjøperen og har ikke mulighet til å søke etter en ny kjøper i markedet eller akseptere andre bud. Dette kan medføre store problemer for selger som ofte har økonomiske forpliktelser som må innfris. Selger har med dette et sterkt behov for enten å gjennomføre handelen, det vil si få kjøpesummen utbetalt, eller bli fristilt fra salget.

Selger kan naturligvis ikke kreve seg fristilt før den frist som er fastsatt i det bud han aksepterte, har løpt ut. De situasjoner som medfører større tvil, er de tilfeller der budet kun inneholdt et forbehold og ingen fastsettelse av tidspunkt for når det kan ventes avklart. Generelle termer som "innen rimelig tid", "i løpet av de nærmeste dagene" etc. kan være brukt. Hvilken frist som i disse tilfellene gjelder, er det vanskelig å si noe generelt om. Det som er sikkert, er at selger ikke er bundet til denne budgiveren i nærmest ubegrenset tid. I hver enkelt sak må imidlertid løsningen bero på en konkret vurdering av forholdene. Hva som har blitt sagt eller gjort under handelen, samt de relevante rettsfakta, kan være nyttige i tolkningen.

Den beste måten å unngå et slikt problem på er, som nevnt, å sette en frist for når forbeholdet skal være avklart. Dersom slik frist ikke er satt av budgiver selv, kan det tenkes at selgeren ønsker å fastsette en slik frist. Dette kan han gjøre i sin aksept til budgiver. Problemer kan likevel dukke opp dersom fristen selger setter, blir satt for kort frem i tid. Dette kan nemlig vurderes på en slik måte at man anser aksepten for ikke å være ubetinget. Man kan hevde at premissene for tilbudet budgiver avga, blir endret i det selger i sitt svar

krever forbeholdet avklart så fort at det ikke vil være rimelig og i samsvar med tilbudet. Det rettslige utgangspunkt for dette problem finner vi i avtl. § 6. Hovedregelen er at aksepten må stemme med tilbudet. Dette er det såkalte "speilbildeprinsippet".¹³ Ved fastsettelsen av en for kort frist til å klarlegge forbeholdet, kan man si at premisene for budet blir endret i så høy grad at man må anse aksepten for å rammes av reglene om uoverensstemmende aksept.

Følgene av dette er at aksepten kan anses som et nytt tilbud, jfr. avtl. § 6 første ledd. Konsekvensen blir dermed at budgiver må anses ubundet av sitt tidligere tilbud. Dersom det derimot blir satt en frist man må karakterisere som rimelig, vil antagelig ikke aksepten fremstå som uoverensstemmende. Grunnen til dette er at selger har et rettmessig og legitimt behov for å få avklart forbeholdet uten at det trekker urimelig langt ut i tid. Dersom fristen inntatt i aksepten er rimelig, vil altså konsekvensen være at det oppstår vanlig avtalebinding idet aksepten har kommet frem.

En annen side som knytter seg til fremstillingen om forbehold, er situasjonen der kjøper av en eller annen grunn ikke meddeler de forbehold han ønsker å ta samtidig som han kommer med sitt bud. Retten til å ta forbehold går da som hovedregel tapt. Unntak kan tenkes dersom man, som i vårt tilfelle, handler gjennom en megler. Meglers manglende opplysninger om heftelser ved et bud svarer ikke budgiver for så lenge megler satt med informasjon om heftelsene på det tidspunkt han meddelte selger budet. Det spiller ingen rolle om megler selv fikk informasjonen på to ulike tidspunkter. Det avgjørende må være når den annen part ble kjent med innholdet i budet. Denne regel følger implisitt av avtl. § 32. Fra det tidspunkt budet kommer til selgerens kunnskap, er det bindende med det innhold det har ved første gangs meddelelse. Dette gjelder både budets akseptfrist, størrelse og forbehold.

¹³ Woxholt, Geir. "Avtalerett", 5 utg. 2003 s. 80.

2.1.3 Meglers plikter knyttet til budgivers finansiering.

Gjeldende eiendomsmeglingslov har ingen bestemmelser om eiendomsmeglers plikt til å undersøke om det er mulig for budgiver å gjennomføre handelen. Problemer rundt finansiering er imidlertid en svært reell utfordring for mange budgivere, og meglers plikt til å undersøke finansieringen har vært gjenstand for tvister.

I Rt. 1993 s. 156 stod tvisten om megler var blitt ansvarlig for tap selger var påført i forbindelse med eiendomsoverdragelse. Dommen inneholder også noen prinsipputtalelser som er viktige for denne problemstilling. Retten uttalte at det som må være avgjørende for vurderingen av meglers opptreden, er hva som må sies å være ”god forretnings- eller meglerskikk”. Hva som skal legges i disse begrepene, finnes det få holdepunkter for i lov og forarbeider. I den nevnte dom finner vi imidlertid retningslinjer for hva som menes med uttrykket. I tillegg finner vi uttalelser på hvor vidtgående meglers plikt er til å undersøke budgivers reelle betalingsevne.

Førstevoterende uttaler: ”En megler har ikke plikt til å iverksette undersøkelser av kjøperens finansiering og i hvert fall ikke med mindre han har en særlig foranledning til å regne med at kjøperens betalingsevne er svak. Noen slik foranledning hadde Prøven (dvs. megler, min anmerkn.) ikke. Under alle omstendigheter har Prøven gjort det som med rimelighet kunne ventes av ham for å kontrollere Byes betalingsevne og har utvist et forsvarlig meglerskjønn i den vanskelige situasjon som forelå.”

Rent faktisk praktiseres undersøkelsen av betalingsevnen gjennom at budgiver blir oppfordret til å sette opp en finansieringsplan.¹⁴ Finansieringsplanen bør være utarbeidet i samarbeid med en finansieringsinstitusjon som megler har mulighet til å kontakte for å få opplysningene bekreftet. Dette kalles gjerne også finansieringsbevis. Dette er en meddelelse fra finansinstitusjonen der denne meddeler at dersom kjøp skulle komme i orden, vil disse være positive til å inngå låneavtale med budgiver slik at tilstrekkelig finansiering vil finne sted. Den kontraktsrettslige stillingen en slik ensidig meddelelse har

¹⁴ NOU 2006: 1 s. 125.

overfor budgiveren og for så vidt også overfor selger av eiendommen, kan diskuteres. Med dette mener jeg i hvilken grad det har oppstått avtalebinding mellom bank og låntager som følge av et finansieringsbevis. Dette skal jeg imidlertid ikke komme ytterligere inn på da dette er et spørsmål som angår budgiver og dennes bank, og ikke selve budgivningen.

2.1.4 Budrunden.

Det store flertall av boliger i Norge blir omsatt ved at boligen gjøres tilgjengelig for flest mulig kjøpere og at disse inviteres til å inngi bud i en budrunde. Dette kalles ofte "auksjonsmodellen" for salg av fast eiendom.¹⁵ Dette er naturlig da salgsformen ligner en tradisjonell auksjon der det høyeste bud kunngjøres av megler til interessentene med invitasjon til å by høyere. Det finnes imidlertid boliger som skifter eiere på helt andre måter, for eksempel ved arveoppgjør, ved salg direkte til en annen eller ved lukkede budrunder. Det er ikke sannsynlig at dagens omsetningssystem vil endre seg med det første. I Norge blir auksjonsmodellen sett på som formålstjenlig og som den beste måten å omsette fast eiendom på.¹⁶

I praksis er det under budrunden vanlig at det første budet leveres skriftlig, inneholdende de nødvendige personalia på budgiver, samt en økonomisk plan eller garanti om mulighetene til å gjennomføre kjøpet økonomisk. I budrunder er det imidlertid, og især i disse tider (pr. november 2006), vanlig at budrunder strekker seg over flere omganger der hver enkelt deltager byr flere ganger. Hvordan en budrunde konkret arter seg, vil imidlertid alltid variere ut i fra pris, verdi, beliggenhet, tregheten i markedet og en rekke andre faktorer.

Det er ikke alltid slik at alle bud som følger etter det første avgitte bud fra hver enkelt deltager, gjøres skriftlig selv om skriftlighet klart er den foretrukne uttrykksform. Enten budet uttrykkes skriftlig eller muntlig, melder det seg enkelte spørsmål i den forbindelse.

¹⁵ Delutredningen "Tryggere Budgivning" s. 19

¹⁶ Delutredningen "Tryggere Budgivning" s. 19

Det ene er i hvilken grad den informasjon man oppgav skriftlig ved første budrunde, gjelder for de senere bud som kun innebærer en forhøyelse av kjøpesummen. Momenter som kun kommer til uttrykk ved første budgivning og ikke nødvendigvis i hver enkelt budøkning, kan dreie seg om alt fra forbehold til vilkår man har stilt til overtakelse, eller om andre betingelser.

Det relevante spørsmål er om budgiver ved senere bud, uten særskilt presisering, kan påberope seg det han nedfelte skriftlig i første bud. Vedrørende dette er det nødvendig å gjøre en konkret vurdering, det vil si å tolke det som er sagt eller gjort dersom forbeholdet har blitt endret eller hvis det har kommet noe i tillegg. Dersom ingenting har blitt endret bortsett fra prisen som er tilbudt, er det grunn til å anta at de begrensninger som var en del av første bud, også vil være det på de kommende.¹⁷ Man ser det slik at de samme betingelsene bør gjelde for senere bud med mindre man har spesiell grunn til å anta at disse har endret seg. Det vesentlige ved det nye budet er oftest at prisen er noe høyere enn sist, intet annet. De beste grunner taler derfor for at begrensningene nevnt ved første bud også gjelder de påfølgende.

Jeg mener imidlertid at man ut fra et tradisjonelt kontraktsrettslig utgangspunkt også kan argumentere for det motsatte. En nærliggende tanke er jo at budgiver A, idet selger får inn et nytt bud som er høyere enn det budgiver A innga, må overgå dette bud for å ha best mulig sjanse for å få eiendommen. Idet man avgir det nye bud, kan man i prinsippet tenke seg at det gamle tilbud forutsetningsvis faller bort idet nytt bud mottas. Ut fra en slik tankegang er man med dette fristilt fra sitt gamle bud idet man kommer med et nytt. Likevel sleper man med seg det ”vrakgods” som utgjorde betingelser ved det første bud. Dette skjer selv om første bud nå implisitt ikke lenger er aktuelt.

Enda tydeligere blir dette i de tilfellene der budgivers akseptfrist har gått ut, og budet med dette falt bort. Nytt bud påheftes likevel de premisser avgitt i første bud forutsatt at man

¹⁷ Bergåker, Trygve. ”Eiendomshandel gjennom megler”, 2 utg. 1995 s. 41.

befinner seg i samme budrunde dersom intet annet sies. Dette skiller seg fra den alminnelige avtalerett. I slik alminnelig avtalerett har et bortfall av tilbud den virkning at invitasjon til nytt kontraktsforhold må startes fra bunnen av og kan ikke automatisk bygges på tidligere avtalte betingelser. Den auksjonsmodell som omsetning av eiendom primært bygger på, har imidlertid ikke denne egenskap ved seg.

Begrunnelsen for at jeg mener en spesifisering av innholdet i hvert bud er hensiktsmessig, er at misforståelser med tanke på budets innhold kan bli unngått. Ved budøkningen kommer de forbehold som knytter seg til budet kun implisitt til uttrykk gjennom betingelser oppsatt i første bud slik dagens ordning er. Jeg mener at ethvert bud bør inneholde de spesifikke og konkrete betingelser som knytter seg til akkurat dette budet. At man starter ”med blanke ark” når et tidligere tilbud er forkastet, harmoniserer også bedre med den øvrige kontraktsrett som jeg beskrev i avsnittet over.

Det riktige utgangspunkt med tanke på dagens rettsstilling er imidlertid som beskrevet før jeg kom med mitt syn. Jeg ser naturligvis at dagens ordning har gode grunner for seg med tanke på avviklingen av en effektiv og hensiktsmessig budrunde. Det jeg her har prøvd å gi uttrykk for, er imidlertid enkelte kontraktsrettslige tankekors knyttet til budrunden.

2.1.4.1 Hastigheten på salget som faktor, herunder akseptfristene.

Det er i dag vanlig at det ikke er noen minstefrist for bud. Dersom man vil la et bud stå i ti minutter, er det full anledning til det. En ikke ubetydelig representasjon av forbrukere og fagfolk mener dette kan føre til en opphetet og stressende kjøpsituasjon for budgiverne.¹⁸

Jeg anser akseptfristene for bud som en svært viktig problemstilling i overdragelsesprosessen. Slik jeg ser det, vil den utvikling man ønsker å ha på dette

¹⁸ Jfr. Forbrukerombudets høringsuttalelse vedrørende Eiendomsmeglingslovutvalgets delutredning ”Tryggere budgivning”, publisert 03.08.05, (www.forbrukerombudet.no)

området, være en av de sentrale vurderinger som må tas stilling til i tilknytning til utarbeidelsen av en ny lov. Dette punkt utgjør sammen med en del andre momenter hovedgrunnen til at meglers rolle debatteres såpass hyppig i mediene. Årsakene til dette vil følge fortløpende i de følgende avsnitt. Det er også viktig for meg å nevne at utvalget som er nedsatt for å vurdere budgivningsprosessen, har kommet med forslag til en ny hjemmel i forskriften. Dette er også grunnen til at jeg vier denne drøftelsen nokså sjenerøst med plass.

Jeg tror det ikke er å gå for langt å hevde at omsetningshastigheten på bolig i Norge er relativt høy. Det er vanskelig å finne et empirisk grunnlag for at dette er et problem i seg selv.¹⁹ Men temaet korte akseptfrister, spesielt i forbindelse med et svært opphetet marked, har i den seneste tid vært gjenstand for oppmerksomhet i mediene, og tabloidhungrige medier må nok ta sin del av skylden for det ensidige negative fokus som har vært.

Det er som regel potensielle kjøpere som konkurrerer seg imellom, som setter de korte fristene. Dette skjer oftest for å legge press på andre budgivere, men også på den annen part. Akseptfristen trenger ikke nødvendigvis være satt av kjøper for å presse konkurrerende budgivere. Fristen kan også settes av selger, dette er likevel ikke like vanlig, og jeg tar dermed sikte på de situasjoner der budgiver fastsetter fristen.

Et av problemene som knytter seg til korte akseptfrister, er meglers mulighet til å følge opp budrunden på en tilstrekkelig måte. Megler skal etter gjeldende rett føre en budjournal, jfr. forskriftens § 4-5. Journalen skal inneholde en oversikt over budrunden slik at det i ettertid skal oppstå så få tvilsspørsmål som mulig knyttet til budrunden. Dersom budrunden går for fort, kan det være vanskelig for megler å få ført journalen på en skikkelig måte, noe som kan føre til konflikt mellom partene i ettertid. Dette er et konkret problem og knytter seg opp til den enkelte sak, men dersom vi ser på selve budprosessen generelt, vil det også være mulig å avdekke det noen ville kalle utilfredsstillende forhold. Det finnes flere separate grunnlag til støtte for dette syn.

¹⁹ Delutredningen "Tryggere budgivning" s. 24.

For det første vil det alltid i en budsituasjon være vanskelig for megler å formidle alle sider av et inngitt bud videre til andre budgivere. For eksempel vil det alltid være vanskelig for megler å formidle i hvilken grad et forbehold kommer til å slå til eller påvirke selger. Jeg kan nevne som eksempel forbehold om finansiering. Dersom slikt forbehold foreligger, medfører budet en grad av usikkerhet. Det er like fullt et bud, og dersom en skal være sikker på å øke mulighetene for å få tilslaget, er eneste mulighet å by høyere. Dette er et faktum selv om det naturligvis kan hevdes at man burde ha is i magen og håpe at tilstrekkelig finansiering ikke kommer i orden for den konkurrerende budgiver.

Man kan med andre ord se på dette som et problem knyttet til meglers mulighet til å få formidlet meningsinnholdet i budet på en tilstrekkelig god måte. Som vi forstår, er ikke dette en enkel oppgave uansett hvor gode intensjoner megler har. Det er ofte umulig å spekulere i hvorvidt et forbehold kommer til å falle bort, eller ikke. Dessuten kan ikke megler alltid formidle selgerens subjektive oppfatning av et bud med forbehold til de andre budgiverne. I tillegg til at det er umulig for megler å vite hvordan den enkelte kjøper tenker og vurderer, vil meglers taushetsplikt ofte være en faktor som vanskeliggjør åpenhet.

I Bergsåkers artikkel publisert i Eiendomsmegleren nr. 3/2001 under avsnittet "Reformtanker" finnes et eksempel på hvordan nevnte problem kan avhjelpes. Her hevdes det at dersom et bud opphørte å være bindende idet megler spilte ut et nytt bud, ville dette tvinge megler til å forsikre seg om at budet i høyeste grad var reelt og mulig å gjennomføre. Å spille ut et bud som ikke var tilstrekkelig sikkert, ville da bety at man mistet andre sikre, men lavere bud. Det er grunn til å tro at den vanlige megler ville oppfatte dette som så risikabelt at man forsikret seg i en helt annen grad enn i dag om at budet faktisk var reelt nok.

Jeg påstår ikke at meglere benytter metoder der de spiller ut bud som er nærmest tatt ut av løse luften for å forsøke å presse prisene opp, men dersom dette likevel skulle forekomme, vil en regel som ligner Bergsåkers forslag, også avhjelpe denne situasjonen. På den måten

vil problemet med svært usikre bud med altfor vidtgående forbehold som presser prisen oppover på svært tynt grunnlag, kun unntaksvis komme på spissen. Dette har jo en viss interesse dersom myndighetene anser dette som et aktuelt problem man ønsker å komme til livs.

Det har fra enkelte vært hevdet at innsyn i budrunden etter at den er ferdig, er tilstrekkelig. Plikten til å føre slik journal finnes i forskriftens § 4-5, retten til innsyn finnes i forskriftens § 8-5. Innsynsordningen skal bære preg av å ha en kontrollfunksjon som skal sikre at reglene blir fulgt mens budrunden pågår. Tanken om at dette vil skape en bedre ramme rundt overdragelsen, er naturligvis god, men den byr på enkelte grunnleggende problemer. Jeg tenker da først og fremst på at budjournalen blir tilgjengelig etter at "handel har kommet i stand" som det heter i § 8-5. Dette fører til at det blir vanskelig for den budgiver som har innvendinger mot noe som har skjedd i budrunden, å gjøre innvendingene gjeldende. Kravet må da gjøres gjeldende i ettertid, men meget skal til juridisk, for ikke å snakke om den innsats som må til i form av tid og krefter, for å nå frem med at det er uregelmessigheter ved salget. Resultatet blir oftest at det hele "koker bort", og mange budgivere gir nok dessverre opp i prosessen mot rettferdighet. Nærmere kommentarer til partenes rett til innsyn i budrunden finnes under pkt. 2.1.5.

Dessuten hindrer taushetsplikten også i denne sammenheng megler i å gi full informasjon om alle sider av et konkurrerende bud, dette følger av emgl. § 5-1(1). Ved for stor lemping av taushetsplikten sammenholdt med strengere rutiner rundt overdragelsen kan det motsatte av eksemplet ovenfor tenkes, nemlig at det kommer en flom av saker for domstolene angående disse spørsmålene. Dersom rutinene blir skjerpet og taushetsplikten lempet, vil sannsynligvis et langt høyere antall klienter mene seg urettmessig behandlet i budrunden. Dette er ikke nødvendigvis fordi de har en berettiget sak, men fordi større åpenhet fører til at flere spørsmål blir reist rundt overdragelsen. Det er grunn til å tro at med større åpenhet vil terskelen for å gå til søksmål bli noe flyttet. I alle fall vil flere ha muligheten til å stille kritiske spørsmål, enten disse er berettiget eller ikke.

At en part blir fristet til å gå til rettslig skritt basert på et for tynt grunnlag, er en nærmest like uholdbar situasjon for alle parter og kanskje i særdeleshet for megler. Terskelen før man mener seg lovstridig behandlet, må ikke senkes *for* lavt. Megler vil jo, som jeg har forklart, ofte stå overfor betydelige ufordringer knyttet til formidlingen av innholdet i et bud dersom man hadde lempet taushetsplikten. Et alternativ kunne være å la partene få fullt innsyn i budrunden *mens* budrunden pågår og ikke i etterkant, men dette strider mot nevnte taushetsplikt.

En noe større grad av innsyn kan man imidlertid finne rom for også i dagens lovgivning dersom det skulle være ønskelig. Dette har vært oppe til drøftelse hos utvalget til den nye NOU. I delutredningen ”Tryggere budgivning” av 2. april 2004 kommer flertallet til at den mest hensiktsmessige løsningen for å avhjelpe situasjonen er å gi en skjønnsmessig hjemmel i eiendomsmeglingsforskriften som skal ”synliggjøre eiendomsmeglers plikter i forbindelse med budgivningen, og skal gi megleren bedre mulighet til å påvirke budgivningsprosessen”. Noen hjemmel med et særlig konkret innhold kan jeg ikke se at dette er, og man kan kanskje oppfatte enkelte sider av den foreslåtte bestemmelsen som en suppleringshjemmel til den allerede eksisterende bestemmelsen i emgl. § 3-1 om god meglerskikk.

Jeg vil i det følgende gå dypere inn i denne delen av forslaget og si litt om mulige virkninger. Ordlyden i den nye forskriftshjemmelen er foreslått inntatt i forskriftens kap. 8 og skal lyde:

”Meglere plikter ved budgivning

- 1) Megler skal legge til rette for en forsvarlig avvikling av budrunden.
- 2) Megler skal så langt det er nødvendig og mulig orientere selger, budgivere og øvrige interesserte om bud og forbehold, legge til rette for at disse får rimelig tid til å områ seg, og fraråde bud med så korte frister at forsvarlig avvikling av budrunden ikke kan gjennomføres. Megler skal bistå ved vurderingen av bud.”

Jeg mener det er grunn til å anta at denne foreslåtte endringen ikke vil medføre altfor store endringer i forhold til dagens situasjon. Grunnen til dette er at vi allerede i dag har retningslinjer utarbeidet av bransjen selv.²⁰ I disse retningslinjer finner vi regler som skal være til hjelp for megler og partene i budrunden. Disse er slett ikke ulike innholdet av den foreslåtte endringen.

Dersom vi ser på NEF sine retningslinjer for gjennomføring av budrunden, finner vi eksempelvis i pkt. 3 at første bud på eiendommen *bør* ha en akseptfrist på minst 24 timer.²¹ Det *bør* heller ikke settes kortere akseptfrister enn at megler har mulighet til å informere alle interessenter.²² Dersom man sammenligner NEFs retningslinjer med utvalgets forslag som jeg har sitert ovenfor, vil man finne enkelte ganske så klare likhetsrekk. Å hevde at meningsinnholdet er helt ulikt, vil i alle fall være å gå for langt. Videre kan jeg nevne at vi i retningslinjene fra NEF i pkt. 6 finner: ”Megleren vil uoppfordret gi sin vurdering av det enkelte bud overfor oppdragsgiveren.” Siste setning i forskriftsforslaget lyder: ”Megler skal bistå ved vurderingen av bud.”

Megler har derfor allerede et eksisterende insentiv fra sin organisasjon om at han skal ”legge til rette for en forsvarlig avvikling av budrunden” som det heter i det nye forslaget. Meglere skal etter sitt eget forbunds oppfordring motvirke salg som går ukontrollert fort, samt motvirke bud som har usedvanlig korte akseptfrister. Det nye forslaget går ikke innholdsmessig særlig lenger enn det som allerede er oppfordringen fra NEF.

Den vesentligste forskjell er imidlertid at reglementet blir kodifisert på en helt annen måte enn i dag og får større juridisk tyngde i kraft av forskrifts form. Det blir i en helt annen grad et rettsgrunnlag man kan bruke for domstolene. Det er imidlertid viktig å fremheve at det er opp til nettopp domstolene å bestemme hvordan de nye reglene skal tolkes, og det er dermed mulig at det får et vesentlig annerledes meningsinnhold enn den relativt beskjedne

²⁰ NEF ”Forbrukerinformasjon om budgivning”, publisert av Norsk Eiendomsmeglerforbund på www.nef.no

²¹ NEF ”Forbrukerinformasjon om budgivning”, pkt. 3.

²² NEF ”Forbrukerinformasjon om budgivning”, pkt. 4.

endring jeg har antydnet ovenfor. Således er det ikke sikkert at den nye hjemmelen vil få liten betydning. Det er i høy grad opp til domstolene å avgjøre hvilken linje de ønsker å legge seg på. Den praksis som foreligger, og tolkningen av de eksisterende retningslinjer vil antagelig likevel utgjøre et tolkningsmoment domstolene må ta stilling til. Spesielt vanskelig vil det være å komme utenom dette når ordlyden er såpass lik i forskriftsforslaget og i NEF sine retningslinjer, men rettskildemessig kan man altså si at dette forslaget medfører en vesentlig endring.

Flertallet i utvalget fremhever at den nye hjemmelen vil medføre fleksibilitet i form av at den er skjønnsmessig og ikke inneholder stivbente retningslinjer.²³ Dette vil medføre den fordel at budgiver selv kan bestemme hvor lenge han, for eksempel, skal være bundet av sitt bud. Dette er praktisk dersom budgiver ønsker å legge inn bud på flere eiendommer. I tillegg fremheves det at forslaget harmonerer godt med avtalelovens regler om avtaleinngåelse og den faste og langvarige rettspraksis som knytter seg til avtaleslutning i norsk rett. Til sist fremholdes det at ordningen forslaget medfører, vil bidra til å finne den kjøper som er villig til å betale mest for eiendommen.

Jeg kan, for å sette disse målsetningene i perspektiv, nevne at det for september 2006 ble satt rekord for omsetningshastigheten på bolig. Det tok gjennomsnittlig 19 dager fra salgsprosessen ble startet til salg var gjennomført.²⁴ I Bergen var tallet 12 dager. Dette viser i alle fall at den fleksibilitet flertallet ønsker med ikke å sette minimumskrav til bud og varighet, gir seg utslag i rask omsetning av eiendom i dagens marked. Men det er naturligvis viktig å ha en langsiktig god løsning for øyet og ikke la seg rive med av den rekordhøye omsetningshastigheten som dominerer akkurat nå når man skal vurdere endringer av gjeldende rett. Dette er et perspektiv som kanskje ligger til grunn for utvalgets vurderinger.

²³ Delutredningen "Tryggere budgivning" s. 30.

²⁴ Eiendomsmeglerbransjens boligprisstatistikk for september.

2.1.5 Nærmere om partenes rett til innsyn i budrunden.

1. juni 2004 ble det vedtatt en ny § 8-5 i forskrift for eiendomsmegling som sikret innsyn i budjournalen. Plikten til å føre slik journal ble vedtatt samtidig. Reglene var et resultat av at man så et behov for en mer gjennomiktig budrunde der budene kunne dokumenteres som reelle i større grad enn tidligere. Det var blant annet frykten for fiktive bud som begrunnet dette behovet.

Det er kun etter at budrunden er ferdig, innsynsretten trer inn. Kjøpers rett går likevel lenger enn konkurrerende budgiveres. Kjøper kan kreve budjournalen utlevert i sin helhet mens resterende budgivere ikke har krav på å bli kjent med andre budgiveres identitet, jfr. forskriftens § 8-5. Dersom man åpner for fullt innsyn i budrunden mens den pågår, vil ikke dette heller være uproblematisk. Man ville kunne få situasjoner der budgivere gikk sammen og avtalte hvordan de skulle angripe situasjonen, og tilfeller der en budgiver betalte en annen for å trekke seg, kunne ha oppstått. Personvernspørsmål ville også her kunne melde seg og bli problematiske.

En mellomløsning kunne ha vært at man ivaretar ønsket om anonymisering så langt det er mulig fra den enkelte budgiver. Dette kan gjøres ved at man lar budgiverne få innsyn i budenes innhold slik at man på en bedre måte kan danne seg et eget inntrykk av hvilket innhold et bud har eller hva det er basert på. Dette gjør at man under budgivningen i enda større grad er i stand til å ivareta sine egne interesser. Svakheten er at det alltid vil være en megler som har ført budet inn i journalen rent fysisk. Dermed kan det hevdes at forskjellen blir minimal om han opplyser muntlig om budet eller om man får anledning til å undersøke journalen selv. Dersom man derimot inntar dokumenter fra førstehåndskilder som finansieringsinstitusjoner i journalen, vil dette være til større hjelp for kjøper, sammenlignet med at budgiver mottar muntlige opplysninger fra megler. Dersom man ser på foreliggende NOU, er det imidlertid ingenting som tyder på at dagens situasjon vil bli endret.

2.2 Avslag på bud.

Selger står selvsagt fritt til å avslå eller akseptere de bud som innkommer. Dersom selger avslår et bud, er det jfr. avtl. § 5 ikke lenger bindende for budgiver. I det avslaget har kommet til budgiverens kunnskap, har retten til å kalle avslaget tilbake gått tapt. Dette er den samme regelen som ved aksept av inngitte bud. Det er tidspunktet fra den annen part har fått kunnskap om innholdet i meddelelsen som må være det avgjørende, jfr. avtl. § 7. Grunnen til dette er at et avslag er ”svar paa tilbud” som det heter i avtl. § 7. Dette omfatter ikke bare de uttrykkelige avslag, men også de svar som etter sitt innhold har avslagsvirkning.²⁵

Tilbakemeldinger om avslag eller meldinger som har avslagsvirkning, gis normalt ikke skriftlig. Dette reiser en rekke avtalerettslige tolkningsspørsmål både fordi det kan være omtvistet hva som egentlig kom frem i meldingen og hvilke ord som ble brukt (bevissspørsmål), eller det kan være tvil om selve innholdet. Vedrørende dette problem finner vi noe veiledning i rettspraksis. I Rt. 1928 s. 716 heter det at det ” i alminnelighet maa paahvile den som paastaar, at et fast tilbud er bortfaldt før utløpet av den i tilbudet fastsatte acceptfrist, at føre bevis for den omstendighet som har bevirket at tilbudet er bortfaldt”.

Denne dommen gir uttrykk for et alminnelig rettsprinsipp. Det er den som påstår at en omstendighet foreligger som har bevisbyrden for at det faktisk er slik. I vårt tilfelle vil det si at det er opp til budgiver å sannsynliggjøre at det foreligger et avslag dersom han mener seg ubundet. Man må i mangel av klare holdepunkter legge til grunn at budet står ved lag ut akseptfristen hvis ikke annet sannsynliggjøres. Dersom man ønsker å unngå tvil eller bevisproblemer, bør man få selger til å bekrefte avslaget skriftlig. Dette har den positive effekten at det kan fjerne betydelige deler av de problemer som ofte knytter seg til muntlige utsagn og faktiske handlinger kontra skriftlighet.

²⁵ Bergsåker, Trygve. ”Eiendomshandel gjennom megler”, 2 utg. 1995 s. 60.

2.2.1 Nærmere om negative tilbakemeldinger.

Det finnes en rekke ulike former for utsagn og tilbakemeldinger som undertiden kan være aktuelle for selger å presentere overfor kjøper under budrunden. De fleste er tilbakemeldinger på det tilbud budgiver har meddelt. Det jeg i denne sammenheng ønsker å klarlegge, er i hvilken grad disse utsagnene kan ha virkning som avslag på bud.

I avgjørelsen av dette spørsmål må vi ta utgangspunkt i alminnelig avtalerett. Dette utgangspunkt er at budgiver er bundet ut akseptfristen. En negativ tilbakemelding kan imidlertid fristille budgiver avhengig av meldingens innhold. Vurderingen av om budgiver blir fristilt, kan også avhenge av andre faktorer som at markedet er spesielt opphetet og behovet for å fristilles er større. Jeg vil i det følgende si litt om enkelte av de viktigste former for negativ tilbakemelding.

2.2.1.1. De ulike former for negative tilbakemeldinger og deres virkninger.

Først vil jeg nevne det relativt klare tilfellet der budgiver får melding om at annet bud er akseptert. Dette får virkning som avslag.²⁶ Det har da kommet i stand avtale mellom kjøper og selger, og selger står ikke lenger fritt til å inngå avtale med andre interessenter fordi han ikke lenger har full rettslig råderett over eiendommen.

Videre vil jeg nevne den situasjon som henger sammen med det jeg skrev om forbehold under 2.1.2. Selger trenger ikke akseptere de forbehold budgiver oppstiller. Dersom selger gir tilbakemeldning om at han ikke aksepterer de oppstilte forbehold, må dette normalt oppfattes som et avslag på budet. Dette ligger i forbeholdets natur. Dersom det ikke godtas, gjelder heller ikke budet, derav forbehold. Budet faller med dette bort, og selger kan ikke i

²⁶ NEF "Forbrukerinformasjon om budgivning", viktige avtalerettslige forhold, pkt. 2.

ettertid akseptere budet, men står naturligvis fritt til å oppfordre budgiver til på ny å legge inn samme eller endret bud. Om budgiver ønsker å gjøre dette, er nå dennes frie valg.

Den neste situasjon jeg vil beskrive, er ikke like kategorisk og kan by på atskillig større tvil. Dette er den situasjon at selger kommer med tilbakemelding om at han anser budet som for lavt. Dersom utsagnet bærer preg av å være helt entydig klart på at det ikke under noen omstendighet vil være aktuelt å akseptere tilbudet, er det mest nærliggende å se på dette som et avslag, mens mindre kategoriske utsagn kan være uklare og by på atskillig tvil. Jeg tenker da på de situasjoner der selger uttrykker at han ikke er fornøyd med budet, og skulle ønske at det var høyere. Dette kan neppe sees på som et klart avslag, men dette vil variere alt etter hva som rent faktisk er sagt og gjort. Her kan nyanser bli avgjørende, og man beveger seg hele tiden i en balanse mellom avslag og den situasjon at budet står hele tiden ut.

En utsagn om misnøye med prisen kan sees på som et utspill i forhandlingsøyemed. Det er vanlig å benytte slike utspill nærmest som en invitasjon til videre forhandlinger om pris. Dersom dette er selgers mening, bør han trå forsiktig slik at han ikke går for langt i å uttrykke at prisen er for lav. Han kan ved dette risikere å miste en sikker budgiver som egentlig er bundet ut budfristen av sitt bud. Men hvor langt man kan gå, vil avhenge av forholdene i den enkelte sak og må vurderes konkret.

Dersom avslaget er kategorisk og ikke byr på tvil, vil budgiveren fristilles. En annen side av dette er at det gjør det svært vanskelig å avsløre fiktive bud under budrunden. Skulle en falsk budgiver ende opp med høyeste bud, kan selger enkelt avblåse salget med begrunnelse i at prisen er for lav. Da risikerer ikke vedkommende ufrivillig å ende opp som kjøper. Dette gjør falske bud vanskelige å avdekke, enten megleren er med på spillet eller ikke. Dette er imidlertid en problemstilling jeg vil berøre nærmere andre steder, blant annet under del 6.

En annen mulighet selger har for hånden, er å utlyse en ny budrunde dersom han ikke er fornøyd med prisen. Spørsmålet blir om de bud som har kommet inn, bør anses avslått idet melding om ny budrunde mottas. Hovedregelen må være at dette ikke er tilfelle,²⁷ men dette vil avhenge av forholdene rundt beslutningen om ny budrunde, for eksempel av hvor negativ selger er i sine uttalelser til de eksisterende budgivere.

Den mest vanlige situasjon.

Den mest vanlige situasjonen i en budrunde er at interessentene får meldning om at det har innkommet et høyere bud enn det de selv har fremsatt. Dette griper i utgangspunktet ikke inn i det forhold som foreligger mellom den enkelte budgiver og selger. Hver enkelt budgiver er fortsatt part i forhold til selger. At selger har partsforhold gående på flere kanter, er ikke problematisk. Ethvert bud er et tilbud i avtalelovens forstand og medfører virkninger etter denne, hvilket betyr at det er den fastsatte akseptfrist i budet som må gjelde. Dette er slått fast i NEF sine egne retningslinjer i "Forbrukerinformasjon om budgivning", nærmere bestemt under underoverskriften "viktige avtalerettslige forhold" pkt. 3. Det er til og med fremhevet at selger ikke er bundet til å akseptere det høyeste bud. Hver enkelt budgiver står derfor ved sitt bud uavhengig av andre budgivere. Dette er ikke en upraktisk regel. Det forekommer at bud som ikke er det høyeste, foretrekkes. Årsakene kan være flere, for eksempel at det høyeste bud er påheftet en eller annen begrensning (eksempelvis finansieringsforbehold) eller at selger av ulike årsaker rett og slett foretrekker å selge til en annen enn den som har høyeste bud. Det kan være snakk om familierelasjoner, kameratskap etc.

At bud som er inngitt gjelder uavhengig av hverandre, kan imidlertid ha sine betenkelige sider. Den problemstillingen jeg nå vil drøfte, er ikke kun interessant sett i lys av gjeldende rett, men kan også være av rettspolitisk interesse. Rettspolitisk interesse har den fordi dette i høy grad er et spørsmål om hvordan man finner det mest hensiktsmessig å gjennomføre budrunden. Jeg vil eksemplifisere. Dersom A byr på en eiendom og konkurrerende

²⁷ Bergsåker, Trygve. "Eiendomshandel gjennom megler", 2 utg. 1995 s. 68.

budgivere B, C og D også inngir bindende bud, vil det for enkelte meglere og selgere være fristende å sette budene opp mot hverandre før budfristen har gått ut i håp om å presse prisen opp. Bud det knytter seg stor risiko til, kan effektivt tjene til dette formål selv om det er lite sannsynlig at budgiver kan gjennomføre handelen.

Dersom selger kunngjorde det mest attraktive bud og kunngjøringen fikk befriende virkning for de andre budgiverne, ville ikke selgersiden kunne tillate seg å opplyse om bud som var *for* usikre kun for å presse prisen opp. Enkelte bud kan jo tenkes å være så usikre at det er svært lite sannsynlig at handelen vil la seg gjennomføre, men budet kan likevel presenteres som et hvilket som helst annet inngitt bud dersom megler og selger velger å opptre i en gråsoner. Så lenge de andre budgivere er bundet selv om megler spiller ut et nytt bud, løper selger og megler ingen risiko. Som vi har sett, har dette sine negative sider.

På den annen side knytter det seg jo alltid en viss usikkerhet til mange bud slik at en satsning på ett bestemt bud fort kunne medføre at man sitter uten bud i det hele tatt, dersom det viser seg at dette bud ikke lar seg gjennomføre. Man rammer altså også en del situasjoner der man på selgersiden ikke har gjort noe svikaktig. Selgersiden har simpelthen foretatt en forsvarlig satsning på feil hest. Dette kunne bringe mange redelige selgere og meglere i en urimelig og utilstrekkelig situasjon.

I tillegg nevner jeg det tradisjonelle synspunkt om at ethvert bud er et frivillig utsagn. Således kan man hevde at man ikke blir snytt, man kan selv velge at nok er nok og trekke seg fra budrunden. Mot dette kan man si at det bud man må by over, ikke reflekterer en faktisk markedsinteresse og at budet over dermed baserer seg på gale premisser. Selv om man frivillig avgir et bud, betyr ikke dette på noen måte at omstendighetene rundt avgivelsen er kurante. Disse problemstillingene hører hjemme i avtalelovens regler om ugyldighet, for eksempel §§ 30, 33 og 36. Jeg vil i det følgende ikke behandle disse ugyldighetsreglene siden jeg da vil komme over i en mer teknisk bruk av ugyldighetsreglene i kontrakt. Dette egner seg best til diskusjon i en egen oppgave da

temaet er svært omfattende med mange momenter som bør frem hvis man først tar tak i denne problematikken.

2.3 Lukket budrunde.

For fullstendighetens skyld bør det tas med at lukkede budrunder kan benyttes. Dette er ikke en dominerende variant av budgivning, men like fullt en mulighet. En slik budrunde kan medføre sine fordeler.

Etter at de nødvendige grep er gjort i forbindelse med salgsprosessen og budrunden er kommet i gang, kan selger bestemme seg for at avsluttende runde skal være lukket. I en lukket budrunde vet ikke budgiverne selv hvor mye høyeste bud er. Den enkelte avgir et bud lydende på det vedkommende er villig til å betale. Det er kun kjøpersiden som er informert om innholdet i hvert enkelt bud. At budrunden er lukket, kan skape et inntrykk av at det er den med det høyeste bud som vinner.²⁸ Dersom man ønsker å fjerne denne tvilen, kan man si uttrykkelig om dette er tilfellet eller ikke, i starten av budrunden. I motsatt fall er hovedregelen at selger står fritt til å velge mellom budene også i en lukket budrunde. Hva megler må ha sagt om at høyeste bud vil bli akseptert, er ikke bindende for selger med mindre særlig fullmakt foreligger.

I Rt. 1989 s. 750 valgte et konkursbo å forkaste alle bud i en lukket budrunde. Dette ble akseptert av retten. Det er dermed også anledning til å forkaste alle bud, akkurat som ved åpen runde, og nok en gang gå ut på markedet og invitere til ny budrunde.

Den tradisjonelle situasjon der budgivere stadig blir satt opp mot hverandre for å overgå konkurrenten, er altså ikke aktuelt ved en lukket runde. Dette innebærer likevel ikke at man kan sikre seg mot at noen byr over sitt eget bud. Det er ingen avtalerettslige begrensinger med henhold til å legge inn et bud lydende: "Jeg byr 50 000 mer enn den som ved rundens

²⁸ Bergsåker, Trygve. "Eiendomshandel gjennom megler", 2 utg. 1995 s. 107.

slutt har det høyeste bud.” Dette kan naturligvis medføre svært store kostnader for den som velger å avgi et slikt bud. Denne vet i prinsippet intet om hvor høy betalingsvilligheten hos de andre budgivere er, og risikerer på denne måte å avgi et uforholdsmessig høyt bud. Dette er imidlertid noe denne budgiver gjør med viten og vilje. Han går med åpne øyne inn i et mulig kontraktsforhold.

Dersom det er flere bud av denne typen, er det den som har budt mest over ellers høyeste bud, som vinner. Det er altså ikke aktuelt med det Bergsåker i boken ”Eiendomshandel gjennom megler” kaller ”spiraleffekten”. Med dette menes at ingen av de lavere bud som går over det ellers høyeste bud oppgitt i klare tall, kan legges til grunn før man legger til det høyeste av disse. I prinsippet kan jo lett en slik tanke tenkes, men det er utelukket å akkumulere bud på denne måten.

Selv om selger står fritt til å akseptere et slikt bud ut fra avtalerettslige regler, er det likevel antatt at selger ikke er bundet til denne type bud selv om selger har bundet seg til å akseptere høyeste bud. Grunnen til dette er at man kan se på disse budene som et brudd på spillereglene for budrunder og at selger dermed kan se bort fra det. Slik sett er et bud av denne type ideelt for selger – kjøper er bundet av sitt bud, men selger kan se bort fra det selv om han har lovt å akseptere det høyeste bud fordi disse budene ikke er oppgitt i rene tall.

3 Aksepten – avtalebinding

3.1 Meddelelsen av aksept.

I avtaleretten kan aksept komme til uttrykk gjennom at man uttrykkelig inngår en avtale. Avtalebinding mellom kontrahentene kan også oppstå ved at man krysser ”the point of no return” som det kan uttrykkes litt slagordmessig. At det finnes et slikt tidspunkt, er en grunnleggende tanke i kontraktsretten. Arnholm har uttrykt dette som å ta ”det avgjørende skritt”, og dette er på mange måter kjernes spørsmålet når man snakker om avtaleinngåelse –

når har man gått inn i et forpliktende avtaleforhold? For vårt vedkommende blir det nødvendig å ta stilling til når avtale må anses inngått i forbindelse med eiendomshandelen.

3.2 Er aksepten av et bud i en pågående budrunde avtalestiftende?

Når man krysser det punkt der bindende avtale må sies inngått, vil variere innen de ulike rettsområder. Faktum i den enkelte sak vil også kunne spille inn. Også under vår problemstilling er spørsmålet aktuelt. Spørsmålet som kan stilles, er på hvilket tidspunkt partene har bundet seg til avtale om eiendomshandel. På dette rettsområdet gjelder også hovedregelen om at avtale har kommet i stand idet tilbudet er akseptert og aksepten har kommet frem til budgiver. Dette er et grunnleggende kontraktsrettlig prinsipp i tillegg til at det følger av reglene i NEF sine retningslinjer for budgivning. Disse gir uttrykk for gjeldende rett på dette området. Her heter det blant annet at bud og aksept er bindende idet de meddeles selger og kjøper.²⁹ Dette følger også av delutredningen ”Tryggere budgivning” av 12. mai 2005 s. 7.

Erstatningsansvar kan bli aktuelt for den budgiver som ikke forholder seg til at vedkommendes bud har blitt akseptert. Dette gir uttrykk for en klar oppfatning om at aksepten av tilbud er avtalestiftende. Eksempler på det motsatte kan imidlertid tenkes dersom man hadde funnet dette hensiktsmessig. I Sverige anses ikke avtale kommet i stand før skriftlighet foreligger. Dette gir budgiver en mulighet til å gå fra avtalen selv om budet er akseptert. Om skriftlighet og skriftlighetens betydning for kontraktsinngåelse i våre tilfeller viser jeg til drøftelsen under del 4. Foreløpig vil jeg konsentrere drøftelsen rundt aksepten i seg selv.

²⁹ NEF ”Retningslinjer for budgivning”, pkt. 3 og 5.

3.3 Nærmere om aksept av tilbud. (Rettsvirkninger)

Fremsettelse og aksept av tilbud har flere likhetstrekk og ofte er det de samme prinsipper som gjelder. Eksempelvis er reglene om tilbakekallelse av aksept bygget rundt den samme idé som reglene for tilbakekall av tilbud. Ekstraordinært tilbakekall kan også knyttes til aksept. Vedrørende slikt ekstraordinært tilbakekall viser jeg til drøftelsen under pkt.

2.1.1.1.

Enkelte forskjeller fra den tidligere drøftelsen finnes naturligvis likevel. Den ekstraordinære tilbakekallsretten er ikke for budgivers del hjemlet i loven, men bygger på alminnelig avtalerett. I tilknytning til aksepten, altså selgersiden, finnes det derimot en rett hjemlet i lov. Avhendingslovens (avhl.) § 4-1 tar sikte på re-integra lignende tilfeller. Selger har på den måten muligheten til å benytte seg av én lovhjemlet rett mer enn kjøper.³⁰ At selger har denne adgangen, fritar han imidlertid ikke for erstatningsansvaret som følger av kontraktsbruddet ved at han ikke leverer eiendommen. Således hjemler § 4-1 kun en rett til å beholde eiendommen - det økonomiske tapet han påfører kjøper må han fortsatt bære. Bergsåker påpeker i boken "Eiendomshandel gjennom megler" på s. 82 at dette er en bestemmelse som bare i begrenset grad er positiv for kjøpers situasjon. Grunnen er at kjøper ofte støter på store problemer i forbindelse med muligheten til å dokumentere økonomisk tap av betydning som følge av kontraktsbruddet. Dette er et synspunkt jeg er enig i.

Et ganske annet moment knyttet til aksepten er den tilbudsvirkning selgers uoverensstemmende aksept kan få gjennom avtl. § 6, første ledd. Det salgstilbud som ligger i en aksept som kommer frem etter at akseptfristen har gått ut, må anses bindende overfor kjøper.³¹ Dette kan også være aktuelt i de tilfeller aksepten endrer tilbudets karakter i en slik grad at det kan ses på som en uoverensstemmende aksept. Aksepten blir da et nytt tilbud som etter sitt innhold gjelder overfor kjøper.

³⁰ Bergsåker, Trygve. "Eiendomshandel gjennom megler", 2.utg. 1995 s. 82.

³¹ Bergsåker, Trygve. "Eiendomshandel gjennom megler", 2.utg. 1995 s. 83.

I tillegg til disse reglene gjelder avtalelovens øvrige ugyldighetsregler også knyttet til aksepten. Disse er i all hovedsak reglene som vi finner i avtl. 30, 33, 36. Noen ytterligere kommentarer av disse faller utenfor den problemstilling jeg tar sikte på å behandle, jfr. siste avsnitt under "Den mest vanlige situasjonen" som finnes under punkt 2.2.1.1.

4 Formkrav til avtalen

4.1 Skriftlighet eller muntlighet ved avtaleinngåelsen.

Hovedregelen om avtaleinngåelse for overdragelse av eiendom har det samme kontraktsrettslige utgangspunkt som avtaler ellers; en muntlig avtale er like bindende som en skriftlig. Dette kommer nokså klart til uttrykk i avhendingslovens § 1-3 der det heter at avtale kan "gjerast skriftleg eller munnleg".

I de situasjoner jeg i denne oppgaven har for øye, skjer handelen gjennom megler, og derfor er avtalene nærmest alltid skriftlige. Dette er uansett den nærmest selvsagte avtaleform i dagens samfunn uansett om handelen går gjennom megler eller ikke. Et spesielt insentiv har imidlertid megler til å bidra til skriftlighet gjennom emgll. § 3-8. Her finner vi at megler skal opprette skriftlig kjøpekontrakt mellom partene hvis de ikke uttrykkelig ønsker noe annet. Selve kjøpekontrakten som ofte opprettes først etter at avtalebindingen har inntrådt, vil jeg behandle under "*Selve kjøpekontraktens funksjon og innhold*". Først vil jeg diskutere skriftlighet generelt, domstolenes forhold til dette og hvorfor skriftlighet ønskes også før selve kjøpekontrakten skal signeres.

Den kanskje primære grunn til at skriftlighet ønskes, er at det lett kan oppstå tvilsspørsmål og uenighet om hva som er avtalt. I avtaler som omfatter store verdier, er dette naturligvis spesielt uheldig. For å unngå bevisproblematikk er det derfor klart å foretrekke å ha skriftlige dokumenter å hente informasjon fra. Dette utelukker imidlertid ikke den

grunnleggende private autonomi som er gjennomgående i avtaleretten, nemlig at partene i prinsippet *kan* binde seg muntlig.

Det er imidlertid viktig at man ikke gjør hele tolkningsprosessen om til et spørsmål om det foreligger skriftlighet eller ikke. Dette er kun et moment, men til gjengjeld et moment som i rettspraksis har vært tillagt betydelig vekt.

Høyesterett har hatt en tendens til å anta at partene ikke har krysset "the point of no return" før noe har kommet ned på papir dersom det skulle oppstå tvil. På den måten har skriftlighet på mange måter blitt nøkkelen til bindende avtale om kjøp. Jeg presiserer at dette ikke utelukker at avtalen etter omstendighetene kan bli akseptert av domstolene selv om den er muntlig, jfr. prinsippet i avhendingslovens § 3-1.

I Rt. 1925 s. 772 erklærte Høyesterett at kontrakt var kommet i stand på bakgrunn av muntlige utsagn gjennom megler. Problemet er imidlertid at muntlighet i kontraktsforhold fort kan føre til at man blir låst fast i en påstand mot påstand problematikk. Et annet eksempel som illustrerer den rettslige situasjon, er saken i Rt. 1964 s. 1260 der deler av tvisten bestod i om en dame hadde inngått bindende avtale om salg av eiendom etter muntlige utsagn.

Her siterer jeg førstevoterende som har hentet dette fra lagmannsrettens dom: "Det er riktignok så at det må kreves et sterkt bevis av den som påstår at det er kommet i stand salg av fast eiendom ved muntlig avtale. I dette tilfelle har lagmannsretten imidlertid etter umiddelbar bevisførsel funnet det godtgjort at salgsforhandlingene var ført frem til en avtale som, skjønt den ennå ikke hadde fått skriftlig uttrykk, ble oppfattet som endelig og bindende av begge parter." Dette er også beskrivende for dagens rettsstilling, slik jeg ser det.

Skriftligheten vil også være viktig i forhold til vurderingen av om pris er avtalt. Ved vurderingen av om det foreligger bindende kontrakt, har nettopp spørsmålet om det har blitt avtalt noen pris, ofte vært avgjørende. Prisen har generelt i kontraktsrett på den måten vært tungtveiende i vurderingen av hva som er de avtalestiftende rettsfakta. Det som er litt

annerledes på vårt område, er Høyesteretts noe sterkere ønske om at prisen skal ha fått skriftlig uttrykksform. Kravet til skriftlig uttrykksform er således noe høyere ved privat handel med eiendom i annenhåndsmarkedet enn generelt på kontraktsrettens områder. Likevel presiserer jeg at skriftlighet i forhold til avtale om pris kun er én av flere rettsfakta man må ta stilling til i vurderingen av om avtale har kommet i stand, men dette er oftest en viktig brikke i vurderingen.

Årsakene til at Høyesterett har valgt å stille relativt strenge krav til skriftlighet på dette rettsområdet, er blant annet at verdiene det er snakk om, er såpass store for privatpersoner. Det er lite trolig at de vil tørre å kun avtale et salg muntlig med tanke på de problemer som kan oppstå og de verdier som står på spill for den enkelte. Dette kommer til uttrykk i praksis ved at megler oppfordrer alle budgivere til å inngi sine bud skriftlig. Muntlige bud kan likevel undertiden aksepteres.

Man kan kanskje hevde at dersom prisen kun er avtalt muntlig, er det i praksis ofte andre store spørsmål knyttet til avtalen som gjenstår. Hva man er villig til å gi, er ofte et av de første punkter man blir enig om i forbindelse med overdragelsen. Tidspunkt for overtagelse, hva som følger med eiendommen og alle andre praktiske spørsmål er eksempler på andre avgjørende faktorer som må diskuteres. Man kan anse disse problemer som såpass store og sentrale at endelig avtalebinding ikke kan anses kommet i stand kun ved aksept av den pris som er tilbydd muntlig. Jeg presiserer at det i prinsippet ikke er noen forskjell på muntlighet og skriftlighet innad i kontraktsforholdet, men det vil for domstolen, i praksis, være lettere å godta binding dersom man kan vise til noe skriftlig.

Det er altså for den objektive domstol lettere å konkludere med at partene ikke har tatt skrittet over grensen der man ikke har klare holdepunkter, fordi for mange viktige spørsmål står uavklart. Men det finnes rettspraksis på at man har ansett avtale kommet i stand selv om det ikke er enighet på alle punkter. I Rt. 1963 s. 234 finner man eksempel på dette. Her kom retten til at avtale var kommet i stand idet en far hadde gått så langt i å love at sønnen skulle få overta gården på gitte premisser at det senere ikke var mulig å endre disse så

vesentlig som faren ønsket. Uenigheten mellom far og sønn om vilkårene var ikke til hinder for at bindende avtale ble ansett inngått, noe faren forjeves påberopte seg.

Dersom avtalen er inngått skriftlig ved hjelp av megler, vil det oftest være uomtvistet at partenes intensjon har vært å gjennomføre en handel. Bevisene ligger i dagen på en helt annen måte enn ved muntlig avtaleinngåelse. Dersom man i tillegg har for øye at det skriftlige tilbudet forut for avtalen går gjennom megler, er dette noe som forsterker oppfatningen av at avtale har kommet i stand ved aksept. Dette er slik fordi denne formen for handel er en etablert praksis, og det er på denne måten kjøper vanligvis får sitt tilslag. I tillegg er dette manifestert i NEFs retningslinjer til forbrukere under viktige avtalerettslige forhold punkt 2 og 4.

Således er forskjellen på skriftlighet og muntlighet helt vesentlig og utgjør ofte det helt sentrale vendepunkt på om retten anser avtale kommet i stand eller ikke. Selve det inngitte bud (som ofte er inngitt på eget skjema) kan ikke sees på som en kjøpekontrakt i seg selv. (Likevel er et bud som er akseptert, oftest nok til å dokumentere at kjøp har kommet i orden.) I etterkant vil det bli undertegnet en egen kontrakt om kjøp der de andre spørsmål som knytter seg til denne konkrete overdragelsen, (forhåpentligvis) er regulert. Dette kan være tid og sted for overdragelse, momenter vedrørende betalingen og alle andre avtalerettslige forhold partene har behov for å bli enige om.

4.2 Selve kjøpekontraktens funksjon og innhold.

Jeg synes det er nødvendig å si noen ord om kjøpekontrakten fordi en vellykket budrunde forhåpentligvis ender med en formell og klargjørende kjøpekontrakt. Kontraktens innhold vil også langt på vei være en refleksjon av det som har kommet frem under budrunden og de øvrige forhandlingene. Kontrakten er på denne måten på mange måter et manifest over det man allerede har avtalt. Kontrakten kan likevel regulere en god del situasjoner som hittil i kjøpsprosessen ofte ikke er berørt.

Etter at megler har uformet kontrakt,³² vil det normalt ikke være vanskelig å få partene til å undertegne dersom avtalens innhold er i samsvar med det partene ønsker gjennomført. Problemer kan imidlertid oppstå dersom det er uavklarte forhold som først kommer opp ved den formelle kontraktsslutningen. I ytterste konsekvens kan dette medføre at en av partene ikke ønsker å undertegne avtalen, mens den andre fastholder den. Skyldes uenigheten et uavklart forhold av så stor betydning at det er tvilsomt om avtalebinding har kommet i stand før undertegnelsen, er det naturligvis ikke noe i veien for å gå fra kontrakten. Dersom det har oppstått avtalebinding gjennom tilbud og aksept før formell undertegnelse, vil den part som nekter å undertegne, gjøre seg skyldig i kontraktsbrudd. Dette skjer ikke helt sjelden. En slik uvilje til å gjennomføre handelen vil også under omstendighetene kunne være grunn for den annen part til å bli fristilt fra kontrakten.

Dette var tilfellet i Rt. 1989 s. 659. Her fikk selger anledning til å gå fra kontrakten fordi kjøper ikke ville undertegne. Her hadde selger en annen kjøper for hånden og behovet for å kunne omsette til denne var i tillegg sterkt da selger var i gang med å bygge nytt hus.

Førstevoterende uttaler: "Det gjenstår da for meg det spørsmål om selgeren var berettiget til å sette en frist for en klar formalisering av salgsavtalen. Sett i lys av den utvikling saken hadde hatt, mener jeg - slik også lagmannsretten kom til - at selgeren hadde "et legitimt behov for at avtalen ble brakt formelt i orden innen en viss tid". Det avgjørende vil da være om det var berettiget å sette en så kort frist som her ble fastsatt."

Høyesterett kom frem til at de fjorten dagene som var satt for å få avtalen brakt i orden, var nok. Poenget for oss er imidlertid at dommen uttrykker at ønsket og behovet for å bringe avtalen formelt i orden er legitimt, og motpart har en plikt til å bistå ønsket. Hvis ikke, er muligheten for fristillelse et alternativ.

³² Jfr. punkt 3.1.2 "Skriftlighet eller muntlighet under kjøpsprosessen".

5 Avtalebrudd - rettsvirkninger og partenes sanksjonsmuligheter

Som vi har sett, kommer bindende avtale i stand idet et tilbud er akseptert under de rette omstendigheter. Selv om budrunden har vært vellykket og avtale har kommet i stand, er det ikke alltid avtaleforholdet slutter med at begge oppfyller sin del av forpliktelsene. Jeg vil i det følgende beskrive avtalebrudd ved handel med fast eiendom for å komplettere de mulige virkningene av den budrunde som ender med avtalebinding.

Jeg vil holde meg til det avtalebrudd som er sentralt med tanke på den problemstilling jeg har beskrevet i innledningen. Det betyr at jeg fokuserer på det *totale* kontraktsbrudd. Det vil si at kjøper eller selger uberettiget går fra den avtale som har kommet i stand enten ved underskrift av formell skriftlig avtale som er omtalt ovenfor, eller at vedkommende nekter underskriving og oppfyllelse til tross for at binding har kommet i stand gjennom aksept av bud, som jeg også har forklart (pkt. 2.1.1.1.). Jeg vil først si litt om selgers krav ved totalt kontraktsbrudd på kjøpersiden før jeg går over på kjøpers sanksjonsmuligheter ved svikt på selgersiden.

5.1 Selgers krav overfor kjøper.

Utgangspunktet for denne drøftelsen finner vi i avhendingslovens kap. 5. I § 5-1 finner vi hvilke potensielle virkemidler som står til selgerens disposisjon. Som alltid er det avtalen som er den primære kilde for å finne ut om selger har grunn til å gjøre krav gjeldende mot kjøper eller ikke. Hvilke regler som kommer til anvendelse dersom kjøper ikke overtar eiendommen til avtalt tid, er regulert i § 5-1(2). Dette spørsmål henger tett sammen med hvilket tidspunkt selger må anses fristilt og dermed stå fritt til å hente inn tilbud fra andre interessenter som beskrevet under pkt. 4.2. I den sammenheng jeg nå drøfter, vil dette være et spørsmål om når selger rettmessig kan foreta et dekningsalg.

Før dekningsalg kan gjennomføres, må selger heve kontrakten med kjøper. Dette er nødvendig fordi kjøper formelt sett må miste sine rettigheter i eiendommen før selger igjen kan disponere fritt over den. Selger har muligheten til å heve kontrakten uttrykkelig gjennom meddelelse eller la hevningen komme implisitt til uttrykk, for eksempel gjennom dekningsalg. For at selger skal få hevningsrett, må det fremkomme av kontraktsforholdet at kjøper vil komme til å bryte kontrakten i en slik grad at det må klassifiseres som vesentlig,³³ jfr. de alminnelige prinsipper vi finner i kjøpsretten. Ytterligere erklæring fra kjøper til selger gjennom meddelelse eller annen innrømmelse av vesentlig kontraktsbrudd er ikke nødvendig.

Ved gjennomføringen av dekningsalg har selger gjennom rettspraksis et incentiv til å ivareta ikke bare sine egne interesser, men også kjøperens. For at selger skal få sin positive kontraktsinteresse erstattet, er det av betydning at han ikke venter for lenge med å omsette eiendommen på ny, særlig dersom prisene generelt i markedet skulle være synkende.³⁴ Det samme gjelder hva angår innsats og anstrengelser i å få best mulig pris på eiendommen, jfr. RG 1990 s. 58.

Her var prisen på leiligheten ved første salg kr. 625 000,- mens prisen i dekningsalg hadde sunket til kr. 430 000,-. Retten mente at prisforskjellen var uforholdsmessig stor og begrenset erstatningen til kr. 100 000,-.

Hvor stort erstatningskrav som må sies å være akseptabelt, kan slik jeg forstår dommen, imidlertid ikke avhenge av beløpets størrelse, men omstendighetene rundt dekningsalg. Har selger foretatt et forsvarlig dekningsalg, vil det i prinsippet ikke være noen øvre grense for det beløp som kan kreves erstattet. Det avgjørende må være den positive oppfyllelsesinteressen til den selger som har handlet forsvarlig med henhold til dekningsalg. Prisforskjellen i den nevnte dom trenger altså ikke, etter omstendighetene, være for stor selv om retten i dette tilfellet fant den urimelig. Dette vil variere ut fra omstendighetene og må vurderes konkret i den enkelte sak.

³³ Jfr. punkt 4 "Avtalebrudd", annet avsnitt.

³⁴ Bergsåker, Trygve. "Eiendomshandel gjennom megler", 2 utg. 1995 s. 144.

Den positive oppfyllelsesinteressen i slike saker består normalt av mellomlegget mellom den nye og den opprinnelige kjøpers bud. I tillegg kommer ofte også de utgifter selger har hatt med å markedsføre leiligheten nok en gang. Det er dette selgers krav normalt omfatter. Dette betyr likevel ikke at kravet må være begrenset til de nevnte poster. Dersom selger har andre utgifter knyttet til manglende gjennomføring av kontrakten, kan det også tenkes at disse omfattes.

Dersom selger gjennom dekningsalget oppnår en høyere pris enn det eiendommen først ble solgt for, er dette penger selgeren kan regne som gevinst. Selger har ingen plikt til å dele dette med første kjøper da denne har mistet sine rettigheter i eiendommen på grunn av hevningen. Dersom den nye kjøpesum ikke er så høy at den dekker alle utgifter selger har krav på å få erstattet i forbindelse med kontraktsbruddet, vil det utestående mellomlegg være det selger kan kreve. Gevinst og tap skal altså avregnes mot hverandre i erstatningsutmålingen.

I Rt. 1981 s. 138 gjaldt saken personskaide på en 18 år gammel mann som ble 100 % invalid etter en trafikkulykke. I denne sak slår retten fast det alminnelige utgangspunkt jeg har kommentert ovenfor: ”Det er et gjennomgående prinsipp i erstatningsretten at reduserte utgifter på grunn av skaden er en fradragspost ved erstatningsberegningen.”³⁵

En annen situasjon er der kjøper ikke betaler kjøpesummen ”i tide” som det heter i avhl. § 7-3. I disse tilfeller kan det fra selgers side kreves forsinkelsesrenter for den utestående betalingen. Dersom vi går til forsinkelsesrentelovens § 2, finner vi at renter skal betales fra forfallsdag. Sakens lovens uttrykk er ”forfallsdag”, vi må se hen til kjøpekontrakten for nærmere klarlegging av tidspunkt. Det vil nesten alltid i kontrakten finnes gitte tidspunkt for betaling. Det er da disse eller dette tidspunkt som gjelder.

³⁵ Jfr. prinsippet ”compensatio lucri cum damno”, for eksempel beskrevet i Lødrups Erstatningsrett 4 utg. 1999 s. 395.

Dersom det ikke finnes et slikt tidspunkt, må man falle tilbake på det kontraktsrettslige prinsipp om ytelse mot ytelse. Tidspunktet må da regnes fra selgers oppfyllestidspunkt. Det samme gjelder for forsinkelsesrente på erstatningskravet for prisdifferansen fordi dette har sitt utspring i den kjøpesum kjøper er ansvarlig for etter avtalen.³⁶

Ved handel gjennom megler i forbrukerkjøp som vi har for øye, vil det alltid være kontraktsbestemt at betalingen skal skje til megler.³⁷ Dette er en av meglers hovedfunksjoner i overdragelsen. Jeg kan kort nevne at betaling regnes skjedd idet forbrukers bank har mottatt betalingsoppdraget, jfr. finansavtaleloven § 39 (2) a). Dette stiller seg annerledes i profesjonelle forhold. Her regnes betaling først foretatt idet betalingen er registrert fremkommet hos mottaker, jfr. finansavtalelovens § 39 (1). Nærmere inn på reglene for utførelsen av betalingsoppdrag går jeg ikke da disse regler faller utenfor oppgavens tema.

5.1.1 Nærmere om forsinkelsesrenter - opphør og rentefot.

Da jeg ovenfor har kommentert starttidspunktet for forsinkelsesrenter, vil jeg i det følgende si noe om forsinkelsesrentenes opphørstidspunkt og fastsettelsen av riktig rente. Hovedregelen er at forsinkelsesrenter løper fra kravets forfall til oppgjør finner sted, jfr. forsinkelsesrenteloven § 2. I den sammenheng jeg her diskuterer, vil det si at forsinkelsesrenter kan kreves frem til deknings salg er gjennomført og oppgjør er mottatt fra den nye kjøper. Opprinnelig kjøper må også svare forsinkelsesrenter for det krav selger måtte ha som utgjør mellomlegget mellom den nye kjøpesum og den totale positive kontraktsinteresse. Således kan rentene for dette mellomlegg løpe til innfrielse av selgers krav skjer.

³⁶ Bergsåker, Trygve. "Eiendomshandel gjennom megler", 2 utg. 1995 s. 147.

³⁷ Bergsåker, Trygve. "Kjøp av fast eiendom", 4 utg. 2003 s. 392.

Forsinkelsesrenteloven ble endret med virkning fra 1. januar 2004. Endringene innebærer at rentesatsen for forsinkelsesrenten skal fastsettes hvert halvår med virkning fra 1. januar og fra 1. juli. Satsen skal være Norges Banks styringsrente, tillagt minst 7 prosentpoeng, jfr. forsinkelsesrenteloven § 3.

Finansdepartementet har med virkning fra 1. juli 2006 endret rentesatsen for forsinkelsesrente fra 9,25 % til 9,75 %. Dette betyr at forsinkelsesrenten i skrivende stund er 9,75 % frem til den eventuelt endres idet Norges Bank justerer styringsrenten 1. januar 2007. Reglene i §§ 2 og 3 kan ikke fravikes til skade for forbruker, jfr. forsinkelsesrentelovens § 4 (c).

5.2 Kjøpers krav.

Jeg vil i det følgende behandle den situasjon at det er selger som ønsker å trekke seg fra salget og gjennom dette bryter den kontrakt som allerede foreligger. Tvisten vil her dreie seg om eiendomsretten til den eiendom selger har inngått bindende kontrakt om å avhende mot kjøpers vederlag. Hvilke misligholdsbeføyelser ved svikt på selgersiden som kan gjøres gjeldende, finner vi i avhl. kap. 4, som er preseptorisk til beskyttelse av forbrukerkjøperen.

Hovedregelen er at det er selgers plikt å stille eiendommen til kjøpers disposisjon i henhold til den kjøpsavtale som foreligger, jfr. avhl. § 4-2. I samme paragraf finnes det en unntaksregel som kan frita selger for sin plikt om å overlevere eiendommen. Dette er likevel ikke en kurant regel å benytte. Det skal atskillig til for å nå frem på dette grunnlag, og regelen er ment kun til bruk i unntakstilfellene.³⁸

Det kan være aktuelt for kjøper å anlegge sak mot selger dersom han ikke overleverer eiendommen. Innholdet i en slik sak kan variere alt etter hvilket behov kjøper har. Dersom

³⁸ Bergsåker, Trygve. "Eiendomshandel gjennom megler", 2. utg. 1995 s. 149.

skriftlig kontrakt (som beskrevet i pkt. 4.2) ikke har kommet i stand, kan kjøpers krav gå på at han ønsker at selger undertegner eiendomsmeglers standardkontrakt. Det kan også tenkes at eiendommen har vært gjenstand for dobbeltsuksisjon. Selger vil da være i den situasjon at han kun kan oppfylle overfor én av kjøperne. Søksmål vil være en naturlig utgang også i et slikt tilfelle.³⁹ Prosessregler, samt tinglysning, kan i disse situasjonene være til hinder for at saksøker får medhold, men denne drøftelsen faller utenfor problemstillingen.

Vedrørende kjøpers mulighet til å få erstatning vises det til drøftelsen under pkt. 3.1.3. Langt på vei de samme prinsipper gjør seg gjeldende under dette punkt. Det er ofte vanskelig å få erstatning. Hovedgrunnen er at det ofte vil være umulig å finne tilsvarende eiendom i markedet som kan være sammenligningsgrunnlag for merutgiften det ville medføre å gjøre et dekningskjøp. Det kan kanskje hevdes at en slik beregning er litt lettere å få til med tanke på leilighetskjøp i bygård eller blokk der det finnes et bredt utvalg av like boliger. Retten vil på denne måten kunne regne seg frem til en prisdifferanse ved dekningskjøp av en tilsvarende leilighet. Det finnes rettspraksis på at slike sammenligninger er gjort, blant annet i RG 1988 s. 905.

Det økonomiske tapet som kjøper er påført gjennom kontraktsbruddet, vil han alltid kunne kreve erstattet. Dette kan dreie seg om tapt arbeidstid pga. møter mellom partene eller andre ekstrautgifter kontraktsbruddet har medført. Som vi forstår, vil dette for folk flest normalt dreie seg om relativt beskjedne beløp.

³⁹ Bergsåker, Trygve. "Eiendomshandel gjennom megler", 2. utg. 1995 s. 150.

6 Andre omstendigheter rundt overdragelsen

6.1 Eiendomsmeglers rolle.

Undertiden har meglers rolle endret seg ettersom reglene for overdragelse av eiendom har utviklet seg. Eksempelvis hevdet Brækhus i 1947 at det å motta et bud fra en person og forelegge dette for en annen med oppfordring til å by høyere, var i strid med god meglerskikk.⁴⁰ Selv om denne jus for lengst er utdatert, er imidlertid begrunnelsen Brækhus gir, mer dagsaktuell enn noen gang; man kunne ikke forsikre seg om at de avgitte bud var reelle, og megler kunne dermed bruke oppdiktete bud til å presse prisen opp.

Den senere tid har vi sett et kraftig fokus på meglers rolle i eiendomsoverdragelsen, kanskje spesielt i forbindelse med budrunden. Fokuset gjennom mediene har ofte vært negativt og i høy grad vært preget av kritikk mot bransjen^{41, 42}. I foreliggende NOU konkluderes det imidlertid med at det ikke finnes noe sikkert empirisk grunnlag for å si at denne sektor sliter med større problemer enn andre sammenlignbare bransjer. Likevel er det hevet over enhver tvil at det foregår ulovligheter også blant denne yrkesgruppen. Dette kan sies basert på den rettspraksis som foreligger knyttet til bransjen.

I denne delen ønsker jeg å kommentere noen av de problemer som knytter seg til meglers rolle. Undertiden vil ofte problemstillingene jeg i det følgende behandler, være kjent fra mediene, men først og fremst vil jeg ta utgangspunkt i den nye NOU og hvilke endringer som kan ventes.

⁴⁰ Brækhus, Sjur. "Meglerens rettslige stilling", 1947 s. 228.

⁴¹ For eksempel, TV2 hjelper deg, 26.10.06.

⁴² For eksempel, Dagbladet, torsdag 17.8, "Slik blir du lurt, sju av åtte meklere brukte ulovlige lokkepriser."

6.1.1 Nærmere om meglers plikter.

Dette avsnitt må ikke oppfattes som en uttømmende beskrivelse av meglers plikter. Jeg vil her kun sette fokus på enkelte sider som oppfattes som helt sentrale eller spesielt problematiske knyttet til den problemstilling som er beskrevet innledningsvis i del 5. De fleste eiendomsmeglingsoppdrag er, som vi har sett, salgsoppdrag der selgeren er eiendomsmeglerens oppdragsgiver. Den grunnleggende bestemmelse om utøvelsen av mellommannsrollen er emgl. § 3-1. Her heter det at megler skal utføre oppdraget med ”omsorg for begge parters interesser”. I dette ligger det ikke at megler nødvendigvis skal oppnå et bestemt resultat, men utføre megleroppdraget så godt som mulig. At megler skal utføre oppdraget med omsorg for ”begge parters interesser”, betyr ikke nødvendigvis det samme som at megler under hele oppdraget skal ivareta begge parters interesser i samme utstrekning. Det sentrale er at det vil være ulike behov som gjør seg gjeldende i de ulike faser av oppdraget.

I NOU 1987 s. 64-65 heter det: ”Meglerens plikter er ikke de samme overfor oppdragsgiveren og oppdragsgiverens medkontrahent. Oppdraget er en kontrakt mellom megleren og oppdragsgiveren, og megler skal primært ha oppdragsgivers interesser for øye. Megleren skal jobbe for å oppnå at handel blir sluttet på vilkår som er best mulige for oppdragsgiveren.”

Jeg vil imidlertid hevde at rettsstillingen er mer nyansert enn man her kan få inntrykk av. Riktignok har megler en viss lojalitetsplikt overfor selger i samsvar med alminnelige kontraktsrettslige prinsipper. Spesielt gjør denne seg gjeldende tidlig i salgsprosessen ved drøftelsen av salgsstrategi etc. Likevel må det ikke være tvil om at megler også har en plikt til å ivareta mulige kjøperes interesser på det tidspunkt disse kommer inn i bildet.⁴³ Oppdragsgivers krav på lojalitet må følgelig veies opp mot plikten til å opptre i tråd med god meglerskikk overfor selgers medkontrahent. Dette er likevel ikke til hinder for at megler diskuterer prisstrategier under budrunden og jobber for at selger skal få en høyest mulig pris innenfor lovens rammer.

⁴³ NOU 2006: 1 s. 115.

6.1.2 Opplysningsplikten.

Sett hen til den store betydningen relevante opplysninger har for partene i forbindelse med handelen, finner jeg det naturlig å nevne meglers opplysningsplikt kontra den taushetsplikt jeg allerede har nevnt tidligere i oppgaven mot slutten av pkt. 2.1.4.1. I emgll. § 3-6 finner vi at megler plikter å gi visse grunnleggende opplysninger om eiendommen. Dette dreier seg hovedsakelig om opplysninger knyttet til eiendommens beskaffenhet. Denne plikten henger sammen med den undersøkelsesplikt som påligger megler etter § 3-7. Megler skal etter denne regel innhente og kontrollere opplysninger om eiendommen. Hva som er gjenstand for undersøkelse, finner vi i lovens ordlyd; ”nødvendige opplysninger om eiendommen.”

Annerledes stiller det seg med de opplysninger som kan være like interessante, nemlig opplysninger i tilknytning til budsituasjonen. Jeg vil her nøye meg med å vise til det jeg skrev om denne problematikk under pkt. 2.1.5.

6.2 Meglers rolle i fremdriften og muligheten for å ”styre” salget.

Dette er en problemstilling som har vært diskutert i den nye NOU, og samtidig er den sentral for den problemstilling jeg søker å behandle. Et spørsmål man kan reise, er i hvilken grad man ønsker at eiendomsmegler skal ha en mer aktiv rolle i gjennomføringen av eiendomshandel.

En grunnleggende tanke er at eiendomsmegler ikke er part i selve avtalen. Megler har derfor heller ikke partsrettigheter. Budgiver avgir dermed det bud denne finner hensiktsmessig uten at megler på noen måte kan gripe inn og endre dette. Budet gjelder derfor med det innhold det måtte ha, uten at megler kan gjøre noe. Man kan derfor diskutere i hvilken grad megler egentlig har muligheten til å påvirke salget. Det er likevel slik at megler har en viss veiledningsplikt overfor partene i handelen. Partenes private

autonomi er ikke til hinder for at de kan lytte til de råd megler gir. Å bistå med slik veiledning er, som vi så ovenfor, også meglers plikt. Megler har likevel ikke annen myndighet enn at vedkommende kan råde partene til det han eller hun som profesjonell tredjemann mener er hensiktsmessig.

Jeg nevner et eksempel. Dersom megler mener en akseptfrist på 10 minutter er for kort med tanke på de plikter han eller hun har knyttet til budet og formidlingen av det videre, kan ikke megler gjøre annet enn å oppfordre til lengre frist. Det er avgiver av budet som tar den endelige avgjørelsen. Et alternativ til dette ville være å sette minstefrister som megler kan forholde seg til. Dette har også vært diskutert i den nye NOU. Dagens ordning er likevel foreslått opprettholdt med begrunnelse i at partenes behov for frihet i prosessen er viktigere. Valget er antagelig basert på den grunnleggende tanke om privat autonomi som dominerer i vår kontraktsrett.

Derimot har man i foreliggende NOU vært inne på tanken om en frarådningsplikt ved kjøp der budgiver strekker seg lenger enn forsvarlig, økonomisk sett, for å sikre seg eiendommen. Dette fant man ikke hensiktsmessig på bakgrunn av at en lignende frarådningsplikt allerede eksisterer for den låneinstitusjon som skal finansiere kjøpet. Utvalget bemerker imidlertid at de alminnelige regler om god meglerskikk kan komme inn.⁴⁴

6.3 Megleroppdragets pris - meglers provisjon og uavhengighet.

Dagens avlønningssystem fungerer ofte slik at megler vil tjene mer, ofte mye mer på å få en høyest mulig pris for eiendommen. Dette oppmuntrer selvsagt meglere til å anstrenge seg i å få best mulig pris for eiendommen sett med selgerens øyne. Dette kan kanskje enkelte ganger påvirke budrunden og hvordan denne utføres. Jeg tenker da på flere følger

⁴⁴ NOU 2006: 1 s. 127.

og ikke bare på de negative konsekvensene. En positiv virkning kan være at megler anstrenger seg vesentlig mer og gjør en bedre jobb for selger da det er større profitt å hente på høy pris. Likevel, utsiktene til økonomisk gevinst er en mektig drivkraft i de fleste forretningsforhold, og valg av metoder som ikke er innenfor lovens rammer, kan i noen tilfeller følge i kjølvannet. Jeg vil først si litt om dagens avlønningssystem før jeg ser på de forslag som foreligger.

I følge emgl. § 4-1 første ledd annet punktum kan det "ikke avtales at andre enn oppdragsgiveren skal betale meglers vederlag, herunder utlegg". Det følger av samme bestemmelse første punktum at det er avtalefrihet med hensyn til valg av beregningsmåte for vederlagets størrelse. I praksis bygger dagens system derfor ofte på en provisjonsordning der tanken "no cure – no pay" er grunnleggende. Dette betyr at dersom salg ikke kommer i stand, kan det heller ikke kreves betaling av selger. Dette utelukker imidlertid ikke at andre former for beregning av vederlag benyttes, for eksempel der megler er sikret en minstesum uansett om salg kommer i stand eller ikke.

Bruken av progressivt økende provisjoner forekommer ikke helt sjelden. Dette bringer oss over i den situasjon at jeg, personlig, mener at det nok kan reises spørsmål om hvor nøytral megler egentlig er i overdragelsesprosessen. Jeg mener meglers interesser er av en slik art at han til en viss grad kan identifiseres med en av partene i handelen, selger. Megler får gjennom dagens ordning oftest en direkte økonomisk interesse i salgssummen i og med at salgssummen vil være avgjørende for meglerhonorarets størrelse. Jo mer prisen kan presses opp, jo gunstigere blir betingelsene for megler selv. Megler har i prinsippet alt å tjene på at prisene blir høye, og dette kan være en sterk motivasjon for å gå litt lenger enn det god meglerskikk, og kanskje loven, skulle tilsi.

I den foreliggende NOU berøres denne problemstilling noe. Utvalget var delt i sitt syn. Flertallet kom til at dagens ordning er tilstrekkelig god, og at både provisjon i seg selv og progressivt økende provisjon fortsatt bør tillates. Begrunnelsen er blant annet den grunnleggende avtalefrihet som bør gjelde på området. I tillegg mangler det etter flertallets

syn tilstrekkelig dokumentasjon på at dagens ordning medfører problemer.⁴⁵ Dersom det i høringsrunden kommer indikasjoner og tilstrekkelig dokumentasjon på at dette er et relevant problem som bør ryddes opp i, vil dette være et incentiv til å vurdere disse problemer på nytt før det skal opp for Stortinget. At det fra forbrukerhold kommer reaksjoner som tilsier at dette må vurderes på nytt, finner jeg ikke usannsynlig.

6.4 Egenhandel og meglervirksomhet i ett og samme marked.

En annen problemstilling som ligger nær den jeg har diskutert ovenfor, er også et aktuelt tema. Denne dreier seg om eiendomsmeglerforetakets virksomhet som investor med tanke på egenhandel i samme marked som de meglere i. Det finnes allerede regler som tar sikte på å begrense dette fenomenet, blant annet i emgl. § 2-12 som forbyr egenhandel.

Kritikken som har vært rettet mot eksisterende regelsett, går imidlertid på at dagens regler ikke er tilstrekkelige og dermed lette å omgå for enkelte meglere. Eksempelvis rammer § 2-12 kun "eiendomsmeglere og advokater som selv driver eiendomsmeglervirksomhet".

Dersom vi sammenholder dette med emgl. § 2-6 (4) og leser denne antitetisk, finner vi at det ikke påligger advokater som driver megling, noe forbud mot å drive annen næringsvirksomhet, bare begrensninger.

Advokater som ikke driver megling som del av sin ordinære advokatvirksomhet, men som har nær tilknytning til et eiendomsmeglerforetak, har på denne måten kunnet foreta lukrative investeringer i eiendomsmarkedet kombinert med å drive meglervirksomhet, alt etter hvilken hatt vedkommende til enhver tid har hatt på seg. Mediene har satt søkelys også på denne praksis med betydelig skepsis, og utvalget har foreslått å stramme inn reglene. Jeg vil imidlertid ikke gå dypere inn i denne drøftelsen da det hovedsakelig ikke er dette jeg ønsker å konsentrere oppgavens tema rundt, jfr. problemstillingen i del 1.

⁴⁵ NOU 2006: 1 s. 100.

6.5 Lokkepriser.

Et problem som mediene har beskrevet hyppig den seneste tid, er fenomenet lokkepriser. Noen formell definisjon av lokkepriser som er allment akseptert, er vanskelig å finne. Forbrukerombudets definisjon på en lokkepris er når ”prisantydningen bevisst settes lavere enn hva megleren objektivt mener den [leiligheten] er verdt”.⁴⁶ Eiendomsmeglerbransjens definisjon er litt annerledes. Her heter det at en lokkepris er en ”pris lavere enn det selger er villig til å selge for”.⁴⁷

Personlig mener jeg begge definisjoner har svakheter ved seg. Likevel har meglerbransjens definisjon et godt poeng da den hevder at dersom prisen ikke settes lavere enn det selger er villig til å selge leiligheten for, kan man ikke si at prisantydningen gir uttrykk for en lokkepris bare fordi denne pris i dagens marked ofte vil ligge vesenlig lavere enn den salgssum eiendommen til slutt går for. Slikt vil variere over tid og avhenge av markedskreftene. Dette er imidlertid en svært teoretisk tilnærming på et problem. Meglerbransjens definisjon avhjelper i praksis ikke problemer knyttet til markedsføring med svært lave priser. Grunnen er at selger med sikkerhet kan sette prisen lavt med visshet om at han senere kan forkaste alle bud som er inngitt, med mindre man endrer dagens regler. Jeg kan ikke se for meg noe effektivt kontrollorgan som kan klare å hindre slik bruk av priser, og på denne måten er man overgitt til meglers og selgers ærlighet. Det har vist seg at dette ikke alltid er god politikk.

Også en pris som er i samsvar med forbrukerombudets definisjon, har etter mitt syn svakheter ved seg. En pris fastsatt ut fra den markedsverdi megler mener et salgsobjekt har, men som likevel er lavere enn den pris selger er villig til å selge for, vil også være en lokkepris etter mitt skjønn. Dette er feilaktig bruk av meglers prisantydning, slik jeg ser det. At meglers prisantydning i disse tilfeller er i tråd med markedsverdien, kan jeg ikke se

⁴⁶ Jfr. Aftenpostens artikkel ”Lokkepriser på bolig skal vekk”, publisert 15.02.05.

⁴⁷ Jfr. Forbrukerrådets artikkel ”Styr unna boliger med lokkepris”, publisert 10.08.05

(<http://forbrukerportalen.no/Artikler/2005/1122880923.56>)

utgjør noen forskjell så lenge det er en uaktuell pris for selger. I tillegg mener jeg det ikke alltid er så lett for en megler å gi en objektiv markedspris og samtidig ha en sterk personlig interesse av at prisantydningen er lav da det er i beløpet mellom prisantydning og salgssum den største profitten ofte er å hente for megler. Jeg mener derfor at den pris som brukes i annonseringsøyemed, må gjenspeile en pris som faktisk vil bli vurdert av selger.

Hovedproblemet er imidlertid ikke hvilken definisjon man benytter. Det sentrale i denne diskusjonen er at megler bevisst benytter falske priser som et lokkemiddel for å lure flest mulig interessenter på visning. Markedsføringen av eiendommen er dermed gjort på svikaktige premisser. Meglers (og selgers) håp er at den store interessen skal ende i flere budgivere som sammen driver prisen på eiendommen opp på høyest mulig nivå.

Det er på dette, som på andre områder, vanskelig å si noe generelt om bransjen, og man skal være forsiktig med å sette alle meglere i samme bås. Derimot finnes det en rekke enkeltsaker der meglere innrømmer bruk av slike lokkepriser.⁴⁸

6.6 Avsluttende betraktninger.

Hvilke lovendringer som følger i kjølvannet av den nye NOU, er det for tidlig å si noe sikkert om. De endringer som er foreslått, er kun utvalgets syn og har ingen bindende virkning for lovgivende myndighet. Spørsmålene som reiser seg i denne sammenheng, er ikke alltid rent juridiske selv om man i en oppgave som denne naturligvis primært har de juridiske perspektiv for øye. Dette utelukker ikke at problematikken jeg har drøftet, kan ha en atskillig rettspolitisk karakter. Det kan være stor uenighet blant de folkevalgte om hvilken utvikling man ønsker på dette rettsområdet. Enkelte kan være for en innstramning med mindre avtalefrihet og mer standardiserte avtaler. Andre er mer liberalistiske. Den jus man gjennom Stortinget gir, er ofte farget av den sammensetning Stortinget har.

⁴⁸ Jfr. Nettavisens artikkel "Meglere lokker med ulovlige priser", publisert 26.10.06 (<http://www.nettavisen.no/hjelperdeg/article783518.ece>)

Litteraturliste

Juridisk litteratur

- Bergsåker, Trygve. *Kjøp av fast eiendom*. 4 utg. Oslo, 2003
- Bergsåker, Trygve. *Eiendomshandel gjennom megler*. 2 utg. 5 opplag. Oslo, 2005
- Brækhus, Sjur. *Meglerens rettslige stilling*. Oslo, 1947
- Falkanger, Thor. *Fast eiendoms rettsforhold*. 2 utg. 4 opplag. Oslo, 2002
- Hagstrøm, Viggo. *Obligasjonsrett*. Oslo, 2003
- Hov, Jo. *Avtalebrudd og partsskifte*. 2 utg. Oslo, 2002
- Hov, Jo. *Avtalebrudd og ugyldighet*. 2 utg. Oslo, 2002
- Knoph. *Knophs oversikt over Norges rett*. 11 utg. Oslo, 1998
- Lødrup, Peter. *Erstatningsrett*. 4 utg. Oslo, 1999
- Woxholth, Geir. *Avtalerett*. 5 utg. Oslo, 2003
- Wyller, Christian Fr. *Boligrett*. 4 utg. Stavanger, 2000

Artikler i tidsskrifter og andre medier

Dagbladet, torsdag 17.8, ”Slik blir du lurt, sju av åtte meklere brukte ulovlige lokkepriser.”

Aftenpostens artikkel, ”Lokkepriser på bolig skal vekk”. Publisert 15.02.05.

TV2 hjelper deg, 26.10.06.

Elektroniske dokumenter

Nettavisens artikkel, ”*Meglere lokker med ulovlige priser*”. Publisert 26.10.06
(<http://www.nettavisen.no/hjelperdeg/article783518.ece>)

Forbrukerrådets artikkel, ”Styr unna boliger med lokkepris”. Publisert 10.08.05
(<http://forbrukerportalen.no/Artikler/2005/1122880923.56>)

Forarbeider

NOU 1987: 14 Eiendomsmegling.

NOU 2006: 1 Eiendomsmegling.

Delutredning: Tryggere budgivning, av 12. mai 2005.

Forbrukerombudets høringsuttalelse vedrørende Eiendomsmeglingslovutvalgets delutredning Tryggere budgivning, publisert 03.08.05, (www.forbrukerombudet.no)

Lovregister

1918 Lov om avslutning av avtaler, om fullmakt og om ugyldige viljeserklæringer av 31.

Mai 1918 nr. 4:

§ 5

§ 6

§ 7

§ 30

§ 32

§ 33

§ 36

§ 37

§ 39

1938 Lov om eiendomsmegling av 24. juni 1938 nr. 13.

1976 Lov om renter ved forsinket betaling m.m. av 17. desember 1976 nr. 100:

§ 2

§ 3

§ 4 (c).

1989 Lov om eiendomsmegling av 16. juni 1989 nr. 53:

§ 2-6(4)

§ 2-12

§ 3-1

§ 3-5

§ 3-6

§ 3-7

§ 3-8

§ 4-1

§ 5-1(1)

1992 Lov om avhending av fast eiendom av 3. juli 1992 nr. 93:

§ 1-3

§ 2-3

§ 4-1

§ 4-2

§ 5-1

§ 5-1(2)

§ 7-3

1999 Lov om finansavtaler og finansoppdrag av 25. juni 1999 nr. 46:

§ 39 (1).

§ 39 (2) a).

Forskriftsregister

Forskrift om eiendomsmegling av 20. mars 1990:

§ 4-5

§ 8-5

Domsregister

Rt. 1983.281

Rt. 1961.1022

Rt. 1994.581

Rt. 1993.156

Rt. 1928.716

Rt. 1989.750

Rt. 1925.772

Rt. 1963.234

Rt. 1964.1260

Rt. 1989.659

Rt. 1981.138

RG. 1988.905

RG. 1990.58

Internasjonale rettskilder

UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts

Art. 1.1

Andre kilder

Norges Eiendomsmeglerforbund (NEF). Forbrukerinformasjon om budgivning, gjennomføring av budrunden:

Pkt. 3

Pkt. 4

Pkt. 5

Pkt. 6

Norges Eiendomsmeglerforbund (NEF). Forbrukerinformasjon om budgivning, viktige avtalerettslige forhold:

Pkt. 2

Pkt. 3

Pkt. 4

Eiendomsmeglerbransjens boligprisstatistikk for september.

Vedlegg 1⁴⁹

"GJENNOMFØRING AV BUDGIVNING.

1. På forespørsel vil megler opplyse om aktuelle bud på eiendommen, herunder om relevante forbehold.
2. Bud inngis til megler, som formidler disse videre til oppdragsgiver.
3. Første bud på eiendommen bør ha minst 24 timers akseptfrist. Der det er flere annonserte visninger bør 24-timersfristen tidligst løpe fra den siste annonserte visning. Senere buds akseptfrist bør ikke løpe ut før 24-timersfristen for første bud.
4. Budgivere bør ikke sette en kortere akseptfrist enn at megler har mulighet til å informere samtlige interessenter. Det bør ikke gis bud som diskriminerer eller utelukker andre budgivere. Normalt kreves at budgivers første bud inngis skriftlig til megler. Senere endringer i budet inngis imidlertid ofte muntlig. Slike endringer bør ikke skje per e-post, SMS-melding eller til telefonsvarer, da risikoen for at denne type meldinger ikke kommer frem i tide er større enn ellers.
5. Budets innhold:
I tillegg til eiendommens adresse (eventuelt gnr/bnr), kjøpesum, budgivers navn, adresse, e-post-adresse, telefonnummer osv. bør et bud inneholde:
Finansieringsplan, betalingsplan, akseptfrist, overtakelsesdato og eventuelle forbehold; så som usikker finansiering, salg av nåværende bolig osv. Normalt vil ikke et bud med forbehold bli akseptert før forbeholdet er avklart. Konferer gjerne med megler før bud avgis.
6. Megleren vil uoppfordret gi sin vurdering av det enkelte bud overfor oppdragsgiveren.
7. Megleren vil så langt som mulig holde budgiverne orientert om nye og høyere bud.

⁴⁹ Retningslinjene er kopiert fra NEF "Forbrukerinformasjon om budgivning" (www.nef.no).

8. Dersom en budgiver ber om det vil den faglige leder i meglerforetaket bekrefte andre bud på eiendommen. En slik opplysning vil ikke inneholde annen informasjon enn budrundens historikk, dog uten at budgiverne kan identifiseres.
9. Dersom en kjøper krever det, kan han be om å få kontrollere saksgangen på budgivningen etter at eiendommen er solgt. Dette vil skje hos meglerforetaket hvor faglig leder vil være til stede. Øvrige budgiveres navn vil i slike tilfeller fremkomme. Ved å be om slik informasjon aksepterer kjøper at han ikke kan offentliggjøre den informasjon han får. Sensitive opplysninger om for eksempel finansiering m.v., vil ikke fremkomme da dette er underlagt personvern/taushetsplikt. Dersom det er viktig for budgiver å bevare sin anonymitet, bør budet fremmes gjennom advokat eller statsautorisert eiendomsmegler, som kan bekrefte at budet er reelt.
10. I spesielle tilfeller kan megler skriftlig invitere til lukket budrunde. Nærmere opplysninger vil i tilfelle bli gitt aktuelle interessenter.

VIKTIGE AVTALERETTSLIGE FORHOLD:

1. Det eksisterer ingen angrerett ved salg/kjøp av fast eiendom.
2. Når et bud er innsendt til megler og han har formidlet innholdet i budet til selger (slik at selger har fått kunnskap om budet), kan budet ikke kalles tilbake. Budet er da bindende for budgiver frem til akseptfristens utløp, med mindre budet før denne tid avslås av selger eller budgiver får melding om at eiendommen er solgt til en annen (man bør derfor ikke gi bud på flere eiendommer samtidig dersom man ikke ønsker å kjøpe fler enn en eiendom).
3. Selger står fritt til å forkaste eller akseptere ethvert bud, og er f.eks ikke forpliktet til å akseptere høyeste bud.
4. Når en aksept av et bud har kommet frem til budgiver innen akseptfristens utløp er det inngått en bindende avtale.
5. Husk at også et eventuelt bud fra selger til kjøper (såkalte "motbud"), avtalerettslig er et bindende tilbud som medfører at det foreligger en avtale om salg av eiendommen dersom budet i rett tid aksepteres av kjøper.”