

Pengestrømmer i markedet for boligtransaksjoner



BOLIGFAKTA

Nr. 1 - 2018

Innhold

INNLEDNING	5
1. PENGESTRØMMER I MARKEDET FOR BOLIGTRANSASJONER	6
1.1 AKTØRER I MARKEDET FOR BOLIGTRANSASJONER	6
1.2 TALLFESTING AV PENGESTRØMMER	7
2. BINDINGER MELLOM AKTØRER	10
2.1 KARTLEGGING AV KOBLINGER I MARKEDET	10
2.2 ÅRSÅK TIL KOBLINGER	11
2.3 KONSEKVENSER AV KOBLINGER	12
3. EFFEKTEN AV KOBLINGER PÅ KONFLIKTNIVÅET I MARKEDET	17
3.1 KONFLIKTNIVÅET VED BOLIGTRANSASJONER	17
3.2 ÅRSÅKEN TIL BOLIGTVISTER	17
3.3 REGELVERK OG ANSVARFORDDELING	17
3.4 EFFEKTEN AV KOBLINGER MELLOM AKTØRER PÅ KONFLIKTNIVÅET I MARKEDET	19
4. GRUNNLAG FOR BEREGNINGER	22
4.1 BOLIGTRANSASJONER	22
4.2 EIENDOMSMEGLING	23
4.3 TAKSTMENN	23
4.4 FORSIKRING	24
4.5 BANK	24
4.6 INFORMASJONSINNHEITING	24
4.7 MARKEDSFØRING	26
REFERANSER	27

Sammendrag og konklusjoner

Oslo Economics har på oppdrag fra Huseiernes Landsforbund kartlagt pengestrømmene i markedet for boligtransaksjoner. Våre beregninger viser at det i Norge i 2016 ble omsatt boliger i fritt salg for 344 mrd. kr¹, og at meglere og leverandører av andre tjenester i markedet hadde samlede inntekter på 17 mrd. kr. I tillegg kommer bankenes betydelige renteinntekter fra nyetablerte boliglån, i 2016 beregnet til 6,5 mrd. kr for det første året i lånets løpetid.

Fordi de fleste av oss kun er involvert i et fåtalls boligtransaksjoner i løpet av livet, er hver enkelt transaksjon forbundet med risiko og store kostnader knyttet til orientering i markedet og utvelgelse av leverandører som megler, takstmann og fotograf. Megleren har som profesjonell aktør langt mer informasjon om markedet enn hva private aktører har. Å benytte seg av megler ved kjøp og salg av bolig kan redusere letetekostnadene og øke effektiviteten i markedet. Samtidig er det en risiko for at megleren utnytter sin informasjonsfordel på bekostning av kjøpers og selgers interesse. Eiendomsmeglingsloven er ment å balansere hensynet til markedseffektiviteten på den ene siden, og hensynet til kjøper og selger på den andre siden. Lovverket ser imidlertid ikke ut til å forhindre at det oppstår uheldige koblinger mellom megleren og øvrige aktører i markedet.

Meglerens tiltenkte rolle som nøytral mellommann er under sterkt press. Som selgers oppdragstaker, ofte med provisjonsbasert lønn, har hun i likhet med selger og i motsetning til kjøper interesse av en høyest mulig pris for boligen. Selv om lovverket gjennom meglerens informasjonsplikt skal sikre at også kjøpers interesser ivaretas, er det ingen tvil om at megler er selgers agent. Fordi megleren er i daglig kontakt med en kundegruppe som en rekke andre leverandører er interessert i, er hun også en ettertraktet formidlingskanal. Leverandører som drar nytte av meglerens formidling av egne tjenester, har incentiver til å tilby megler returprovisjon eller andre goder for å være attraktive samarbeidspartnere. Slike inntekter eller andre fordeler fra andre enn oppdragsgiver er forbudt etter Eiendomsmeglingsloven. Bankers eierskap over de største meglerforetakene og meglernes enerett på formidling av eierskifte- og boligkjøperforsikring tyder likevel på at det finnes sterke forbindelser mellom de profesjonelle aktørene i markedet, og skaper usikkerhet om meglers uavhengighet.

Vår vurdering er at koblingen mellom megler og informasjonsinnhenting fra stat, kommune og forretningsfører er effektivitetsfremmende. Tilsvarende oppfattes koblingen til markedsføringsleverandører som effektiviserende, selv om bruken av markedsføringspakker kan gjøre det vanskelig å sammenligne priser på hver enkelt tjeneste. Koblingene til bank, forsikring og takstmann fremstår mer problematiske, og kan potensielt lede til oversalg av produkter og tjenester. I tillegg til å redusere effektiviteten i markedet, vil slike koblinger kunne påvirke konfliktnivået i etterkant av boligtransaksjonene. I den grad de bidrar til å forhindre formidling av vesentlig informasjon og dermed øke avviket mellom forventet og faktisk tilstand på boligen, vil koblingene lede til en økning i konfliktnivået.

¹ Vår avgrensning av omsatte boliger er gjort på bakgrunn av data fra SSB. Vi har her inkludert bolig- og fritidseiendom med og uten bygning omsatt i fritt salg, i tillegg til etablering av feste og festeovergang. Vi ser altså bort fra omsetning av boliger gjennom gaver, tvangssalg, uskiftebevilling og skifteoppgjør, i tillegg til posten «Hjemmelsoverføring, annet og uoppgitt». Vår beregnede kjøpesum er derfor lavere enn total formidlet boligverdi oppgitt i Finanstilsynet (476 mrd. kr) og totalt tinglyst boligverdi hos SSB (413 mrd. kr) i 2016.

Innledning

En person vil selge boligen sin, og en annen er interessert i å kjøpe den. Dette er utgangspunktet for enhver boligtransaksjon. Megler bistår ved utstedelse og signering av kontrakt, og er sentral i å matche selger og kjøper gjennom utforming av salgsoppgave, visning og budrunde. For at selger skal få betalt for boligen, tar kjøper opp et lån i banken. Selger bestiller tilstandsrapport utført av en takstmann for å dokumentere at boligen er i den stand som oppgis. Risikoen for skjulte feil eller mangler medfører ofte at både selger og kjøper skaffer forsikringer.

Markedet for boligtransaksjoner består av en rekke aktører som tilbyr sine tjenester. Denne rapporten kartlegger pengestrømmene i markedet og koblinger mellom aktører, og diskuterer effekten av koblingene på omfanget av konflikter som oppstår i etterkant av boligsalget.

En boligtransaksjon medfører en rekke kostnader utover det bindende budet i budrunden. Obligatorisk informasjonsinnhenting fra stat og kommune skaper inntekter til det offentlige i form av gebyrer og avgifter. Høy belåningsgrad i finansiering av boligkjøpet gir bankene store årlige renteinntekter. Behovet for dokumentasjon av boligens standard skaper etterspørsel etter tilstandsrapporter og takseringstjenester, og forsikringsprodukter tegnes for å redusere risikoen ved eventuelle feil og mangler.

Megleren er en nøkkelaktør i markedet for boligtransaksjoner. Ideelt sett skulle megleren vært en nøytral mellommann som forholdt seg likt til både kjøper og selger, men slik er det ikke. Megler er selgers oppdragsgiver, og selger og megler har som felles hovedinteresse å oppnå høyest mulig salgssum for boligen². Kjøpers interesse er det stikk motsatte. Det er dermed en grunnleggende motsetning mellom interessene til selger og megler på den ene siden, og kjøper på den andre siden. Eiendomsmeglingsloven pålegger imidlertid megler å opptre med omsorg for begge parter sine interesser, blant annet gjennom plikten til å informere kjøper om alle forhold som er av betydning for bolighandelen.

I tillegg til salg av bolig og fasilitering av salgsprosess tilbyr megleren tilhørende tjenester fra andre aktører i markedet, herunder taksering, forsikringer og markedsføring. Enkelte tjenester tilbys kun gjennom megler, mens andre kan kjøpes enten gjennom megler eller direkte fra leverandør. Noen oppgaver går via megler uten at hun tar seg ekstra betalt, mens andre tjenester tilbys gjennom megler mot et vederlag. Graden av kobling varierer, men megleren fungerer som en kanal mellom kjøper og selger og tilbydere av alle relaterte tjenester i markedet. Fordi megleren har mer informasjon om bruken av markedet enn hva kjøper og selger har, kan slike koblinger redusere lete- og andre orienteringskostnader for de private aktørene og dermed effektivisere markedet.

Det er imidlertid et problem dersom megleren benytter sin informasjonsfordel til å følge interesser som går på tvers av selgers interesser. Et eksempel på dette kan være at koblinger til tilbydere av tilleggstjenester gir megleren incentiver til oversalg av produkter, eller tilbakeholdelse av informasjon, for å oppnå egne fordeler. Slike koblinger vil redusere effektiviteten i markedet. Det er dermed en konflikt mellom de potensielt effektivitetsfremmende koblingene og effektivitetshemmende koblinger. Et av formålene med eiendomsmeglingsloven er å balansere hensynet til markedseffektiviteten på den ene siden og hensynet til kjøper og selger på den andre siden.

Konfliktnivået i markedet for boligtransaksjoner er omdiskutert, men de fleste aktører er enige om at det er for høyt. Koblinger mellom aktører i markedet som har interesser som går på tvers av selgers og kjøpers interesser vil, i den grad de forhindrer formidling av vesentlig informasjon og dermed øker avviket mellom forventet og faktisk tilstand på boligen, kunne være en medvirkende årsak til det høye konfliktnivået.

² Merk at fastlønnskomponenter i meglernes lønn vil begrense målet om høyest mulig salgssum. Se Bernheim og Meer (2008).

1. Pengestrømmer i markedet for boligtransaksjoner

En boligtransaksjon medfører en rekke kostnader utover det bindende budet i budrunden. Obligatorisk informasjonsinnhenting fra stat og kommune skaper inntekter til det offentlige i form av gebyrer og avgifter, mens kommersielle aktører tar seg betalt for tilleggstenester som taksering, forsikringer og markedsføring. Sentralt i markedet står eiendomsmegleren, som i tillegg til å selge boligen og fasilitere salgsprosessen også formidler tilhørende tjenester fra øvrige aktører.

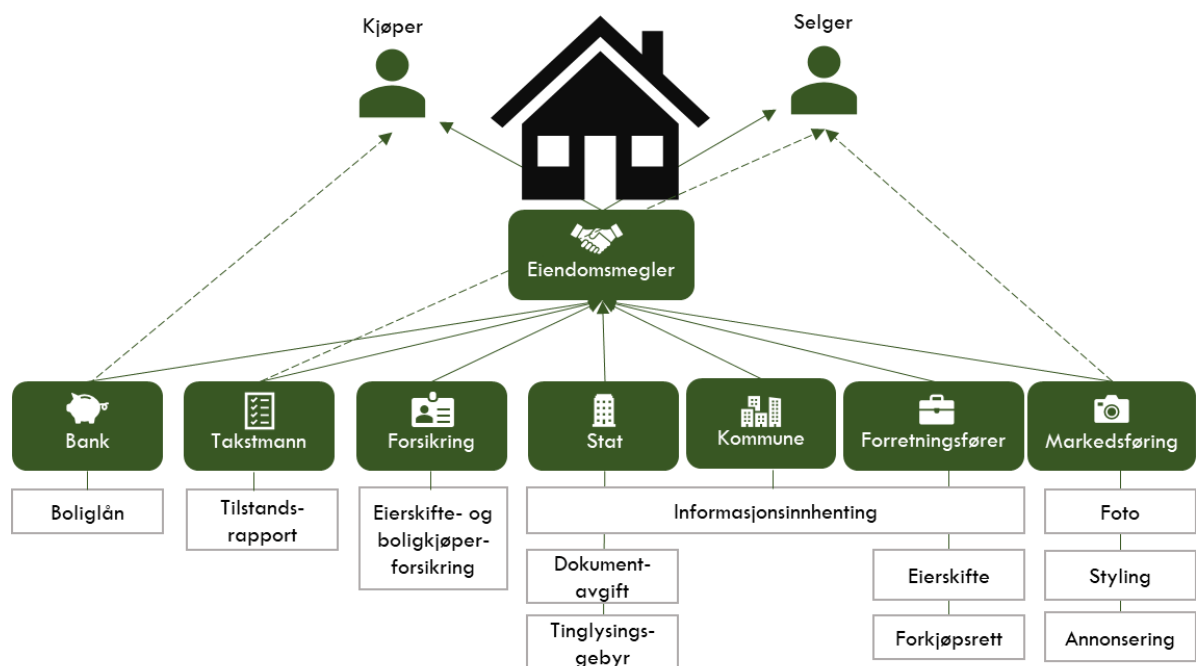
I dette kapitlet beskrives de profesjonelle aktørene som inngår i markedet for boligtransaksjoner og tjenestene de tilbyr. Deretter beregnes størrelsen på pengestrømmene til hver aktør.

1.1 Aktører i markedet for boligtransaksjoner

Utgangspunktet for en boligtransaksjon er at boligen skifter eier fra selger til kjøper. De aller fleste omsetningene går gjennom en eiendomsmegler³, som i tillegg til salg av bolig og fasilitering av salgsprosess også formidler tilhørende tjenester fra andre aktører i boligmarkedet. Eksempler på slike tjenester er taksering, forsikring og markedsføring.

Figuren under viser hvordan eiendomsmegleren er en nøkkelaktør i markedet for boligtransaksjoner. De heltrukne linjene viser hvilke tjenester som kun formidles gjennom megler. De stiplede linjene viser hvilke tjenester som også tilbys direkte fra leverandør.

Figur 1 Markedet for boligtransaksjoner



KILDE: OSLO ECONOMICS

Eiendomsmegleren

Eiendomsmegleren er en mellommann ved omsetning av fast eiendom (Finansdepartementet, 2007). Eiendomsmegleren må ha eiendomsmeglerbrev, eller være utdannet jurist. Det stilles en rekke krav til foretak som søker tillatelse om å drive eiendoms-megling, herunder krav til kontorsted, økonomi, forsikring og struktur. Foretakets meglings-virksomhet forutsetter konsesjon fra Finanstilsynet.

³ 27. september 2017 stod meglere for salget av 98 prosent av alle boliger som lå til salgs på finn.no.

Eiendomsmegleren er selgers oppdragstaker. Krav til god meglerkikk skal imidlertid sikre at megler har omsorg for både kjøpers og selgers interesser. Eiendomsmeglingsloven slår fast at megleren ikke skal opptre på en måte som kan svekke tilliten til hennes integritet og uavhengighet, og at kontrakt ikke kan inngås som vilkår i en annen avtale. Bruk av bankens egne meglerforetak ved fremtidig salg kan eksempelvis ikke settes som vilkår for finansiering av boligkjøp.

Krav til uavhengighet begrenser meglerforetakets og meglerens adgang til drift av annen næringsvirksomhet. Megleren har forbud mot egenhandel, og kan ikke motta inntekter fra andre enn oppdragsgiver under gjennomføringen av oppdraget.

Øvrige aktører

I tillegg til eiendomsmegleren består markedet for boligtransaksjoner av følgende aktører og tjenester:

- *Banker* tilbyr lån til boligkjøpere
- *Takstmenn* tilbyr taksering og tilstandsrapporter ved salg av bolig
- *Forsikringsselskaper* tilbyr eierskifte- og boligkjøperforsikring
- *Staten* mottar gebyr for tinglysing og informasjonsinnhenting, samt dokumentavgift (ved selveierboliger)
- *Kommunen* mottar rekvisisjon av kommunale opplysninger
- For kjøp og salg av boliger i sameie eller borettslag skal det innhentes opplysninger fra *forretningsfører*, og betales eierskiftegebyr. I tillegg kommer gebyr for eventuell utlysning av forkjøpsrett
- *Fotografer* tar bilder av bolig til bruk i annonser og prospekt
- *Stylisten* tilbyr å innrede eller forberede boliger før fotografering og visning
- Boligannonser publiseres gjennom *annonseringskanaler* som finn.no og aviser

1.2 Tallfesting av pengestrømmer

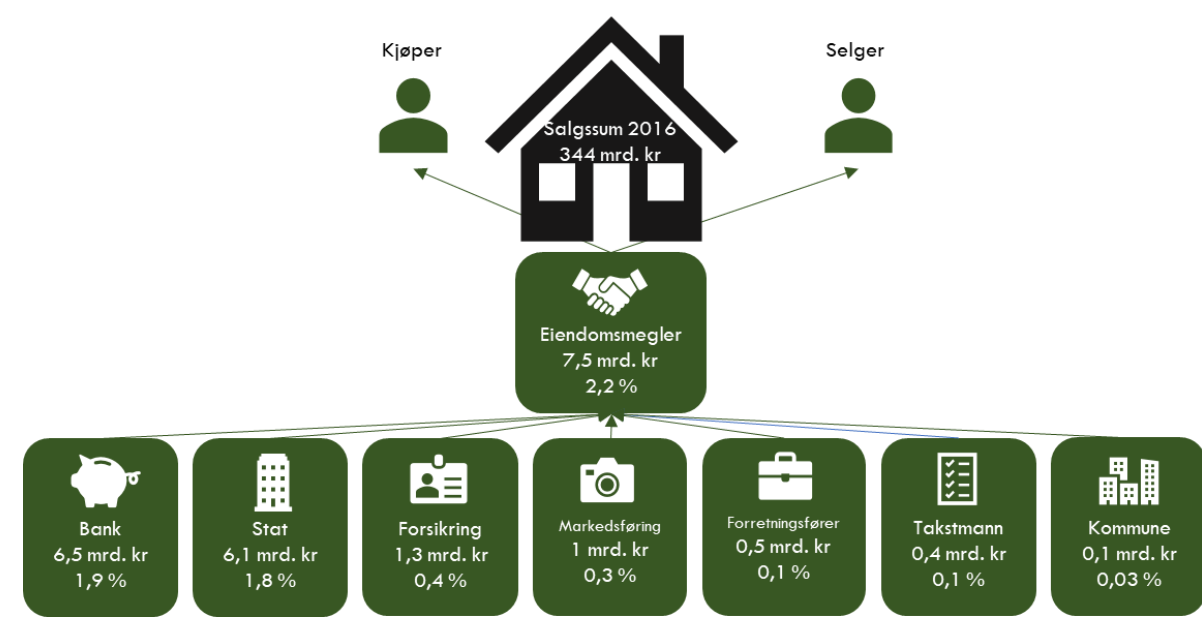
For å få et inntrykk av størrelsen på markedet og incentivene til de kommersielle aktørene, har vi forsøkt å tallfeste pengestrømmene i markedet for boligtransaksjoner. Selv om det er stor usikkerhet knyttet til en slik tallfesting, er estimatene nyttige for å danne et overordnet bilde av markedets betydning.

Beregningen av pengestrømmene er basert på data fra SSB, regnskapstall fra Proff forvalt, boligannonser på finn.no, samt prislister hentet fra aktørenes hjemmesider. I noen tilfeller har vi supplert manglende datagrunnlag med nøkkeltall fra eksisterende rapporter og undersøkelser i estimeringen av pengestrømmene. Pengestrømmene representerer kun omsetning, og sier dermed ikke noe om de ulike aktørenes lønnsomhet.

Figur 2 viser total salgssum for boligeiendommer i 2016 og beregnede pengestrømmer til meglere og tilbydere av tilhørende tjenester. I parentes oppgis pengestrømmen som andel av total salgssum for alle boliger.

Avsnittene under gir en kortfattet beskrivelse av beregningen av hver pengestrøm. Se kapittel 4 for nærmere beskrivelse av forutsetningene som ligger til grunn for beregningene.

Figur 2 Estimerte pengestrømmer i markedet for boligtransaksjoner, 2016



KILDE: OSLO ECONOMICS

Omsatte boliger i Norge

I 2016 ble det omsatt 115 000 boliger i fritt salg i Norge. Med solgte boliger inkluderer vi bolig- og fritidseiendommer med og uten bygning, i tillegg til etablering av feste og festeovergang. Fritt salg innebærer at boligen ble omsatt til markedsverdi. Vi ekskluderer omsetning av boliger ved gave, tvangssalg, uskiftebevilling og skifteoppgjør, og opererer derfor med et lavere antall solgte boliger enn total omsetning av boligeiendommer hos SSB (168 000) og Finanstilsynet (2018)(152 000⁴).

Vektet gjennomsnittspris⁵ per bolig var 3 mill. kr. Samlet kjøpesum beregnes til 344 mrd. kr. Merk at total kjøpesum som følge av vår avgrensning er lavere enn de 476 mrd. kr⁶ som oppgis som total formidlet boligverdi av Finanstilsynet (2018).

Ulike typer boliger har ulik omsetningshastighet. Eneboliger utgjør nesten halvparten av den samlede boligmassen, men kun 25 prosent av solgte boliger i løpet av et år⁷. Det er sammensetningen av boliger som selges som er relevant for denne analysen, og vi har derfor lagt andelen boligtyper til salgs på finn.no⁸ til grunn for våre beregninger.

Megler

Regnskapstall fra Proff forvalt viser at meglerforetakenes samlede salgsinntekter i 2016 var 7,5 mrd. kr. Dette utgjør 2,2 prosent av samlet kjøpesum for boligtransaksjonene.

Bank

Finanstilsynet (2015) opplyser at gjennomsnittlig belåningsgrad på norske boliglån er 73 prosent (tall fra 2015). Gitt at boliglånsrenten i gjennomsnitt var 2,42 prosent, og inkludert etableringsgebyr, beregnes bankers og kredittforetaks samlede inntekter fra nye boliglån i 2016 til 6,5 mrd. kr. Dette utgjør 1,9 prosent av samlet kjøpesum.

⁴ Tallene fra Finanstilsynet inkluderer boligeiendommer formidlet gjennom eiendomsmeglingsforetak (142 000) og eiendomsmegling formidlet gjennom advokater (10 000, ikke spesifisert som boligeiendom).

⁵ Gjennomsnittsprisen er vektet etter boligtype, se fotnote 3.

⁶ Dette inkluderer både boligverdige formidlet av eiendomsmeglere (437 mrd. kr) og verdi formidlet av advokater (39 mrd. kr).

⁷ Andelen er basert på boliger som ligger til salgs på finn.no 3. oktober 2017. Som en forenkling antar vi at andelen er konstant.

⁸ Se fotnote 3.

Merk at estimatet kun omfatter renteinntekter for det første året i lånets løpetid, og derfor er å regne som et minimumsbeløp. Bankene vil ha renteinntekter fra disse lånene i flere år fremover, og de økonomiske interessene ved kobling mellom bank og meglerforetak er dermed langt sterkere enn hva som fremgår av dette beløpet. Vi vet imidlertid at koblingen svekkes ettersom tiden går og kunder bytter bank, og har derfor for enkelhets skyld valgt å fokusere på det første året. Selv inntektene fra første år etter etablering er imidlertid store nok til at den økonomiske koblingen fremstår som betydelig.

Stat

Den tredje største pengestrømmen i markedet går til staten og består hovedsakelig av dokumentavgift (2,5 prosent⁹) og tinglysningsgebyr. Våre beregninger tilsier at statens inntekter ved boligtransaksjoner i 2016 var 6,1 mrd. kr. Dette tilsvarer 1,8 prosent av samlet kjøpesum.

Til sammenligning var statens totale inntekter fra dokumentavgift i 2016 8,5 mrd. kr. Dette inkluderer dokumentavgift fra all eiendom som plikter å betale dokumentavgift, herunder næringseiendom som ikke er relevant for denne analysen.

Eierskifte- og boligkjøperforsikring

Pengestrømmen til forsikring kommer fra to produkttyper: eierskiftforsikring og boligkjøperforsikring. Vi har ved hjelp av nøkkeltall for andeler som kjøper slike forsikringer og deres gjennomsnittspriser¹⁰ beregnet at samlet premie til eierskiftforsikring i 2016 utgjorde i underkant av 1 mrd. kr, mens kostnadene til boligkjøperforsikring var 360 mill. kr. Totalt er pengestrømmen til forsikringselskap 1,3 mrd. kr, som tilsvarer 0,4 prosent av samlet kjøpesum.

Markedsføring

Vi har slått sammen aktørene fotograf, annonseringskanal og eventuell stylist under samleposten markedsføring, fordi flere meglerelskaper tilbyr disse tjenestene som del av en samlet pakke. Det er vanskelig å spore prisene til hver enkelt aktør i meglernes prislister, og usikkert i hvilken grad meglere selv tar seg betalt for markedsføringen. Totalt beregnes markedsføringspengestrømmen til 1 mrd. kr, som utgjør 0,3 prosent av total kjøpesum ved boligtransaksjoner.

Forretningsfører

Pengestrømmen til forretningsførere, som består av gebyrer for utlysning og bruk av forkjøpsrett samt diverse informasjonsinnhenting ved omsetning av leiligheter, beregnes til 460 mill. kr. Dette utgjør ca. 0,1 prosent av total kjøpesum ved boligtransaksjoner.

Takstmann

Regnskapstall fra Proff viser at takstmenn i 2016 hadde ca. 425 mill. kr i samlede salgsinntekter. Det er usikkert hvor mye av disse inntektene som stammer fra annen takseringsvirksomhet, men våre egne beregninger har gitt omtrent samme resultat. Takstmennenes inntekter tilsvarer 0,1 prosent av samlet kjøpesum.

Kommune

Den siste pengestrømmen består av gebyrer for ulike typer informasjonsinnhenting fra kommuner. Denne beregnes til 115 mill. kr, som utgjør ca. 0,03 prosent av samlet kjøpesum.

⁹ Fritak for borettslagsandeler og nye boliger

¹⁰ Se kap. 4 for nærmere beskrivelse av beregningen.

2. Bindinger mellom aktører

De fleste pengestrømmene i markedet for boligtransaksjoner går gjennom eiendomsmegler. Fra et økonomisk perspektiv vil en kobling mellom megler og øvrige aktører kunne være et resultat av utnyttelse av samdriftsfordeler, og ikke nødvendigvis et problem i seg selv. Problemet oppstår dersom meglere benytter sin informasjonsfordel til å følge interesser som går på tvers av selgers interesse. Meglernes lovpålagte uavhengighet skal balansere hensynet til markedseffektivitet på den ene siden og hensynet til partene i transaksjonen på den andre siden.

Markedet for boligtransaksjoner består av en rekke aktører som tilbyr tjenester som er komplementære for boligkjøp. Det er ingen som etterspør boligannonsering eller -fotografering med mindre en skal selge bolig. Private aktører, som gjennomfører et fåtalls boligtransaksjoner i løpet av livet, vil ha betydelige kostnader knyttet til å orientere seg i markedet, velge dyktige leverandører av tilleggstjenester, innhente nødvendig dokumentasjon mv. Slike kostnader kalles transaksjonskostnader. Som profesjonelle aktører har meglere et annet utgangspunkt enn selger ved valg av taksmann, fotograf osv. Ved å benytte informasjon opparbeidet gjennom tidligere oppdrag, har megler mulighet til å inngå avtaler og samarbeid som reduserer transaksjonskostnadene i markedet.

Markedet preges imidlertid av asymmetrisk informasjon, der megler har mer informasjon enn både kjøper og selger. Denne informasjonsfordelen kan benyttes av megler til å øke transaksjonskostnadene i markedet. Først en presisering: Selgers og kjøpers interesser er av natur motstridende, slik at alt megler gjør for å heve salgssummen i tråd med selgers interesse i utgangspunktet vil gå på tvers av kjøpers interesse. Å oppnå høyest mulig salgssum innenfor rammen av lovverket er meglers oppdrag, og dermed ikke problematisk selv om dette nødvendigvis vil skje på kjøperens bekostning. Lovverket er ment å sikre hensynet til kjøper ved å plikte meglere til å gi vesentlig informasjon, ha omsorg også for kjøpers interesser osv. Vi fokuserer derfor her på meglers incentiver til å handle på tvers av selgers interesse, eksempelvis ved å benytte koblinger til å overselge produkter eller ta høye marginer på formidling uten at selger er klar over dette.

Spennet mellom effektivitetsfremmende og effektivitetshemmende koblinger vil til en viss grad reguleres av markedet selv. På kort sikt vil meglere ha incentiver til å selge så mange tilleggstjenester som mulig, uavhengig av selgers faktiske behov. Oversalg av unødvendige tjenester vil etter hvert kunne svekke meglers omdømme, og dermed meglers konkurranseposisjon. Motsatt vil effektiv kobling av nødvendige tjenester lede til lavere priser, som vil tiltrekke seg flere kunder og styrke konkurranseposisjonen. Informasjonsasymmetrien vil imidlertid gjøre det vanskeligere å sammenligne tjenestene som tilbys i markedet, også på lang sikt, slik at markedets korrigeringssevne begrenses.

Eiendomsmeglingsloven er ment å balansere hensynet til markedseffektivitet på den ene siden og hensynet til partenes interesser på den andre siden. Lovens formål er å sikre at omsetning av fast eiendom skjer på en sikker, ordnet og effektiv måte og at partene i transaksjonen tilbys uhildet bistand. Sentralt i loven står meglers uavhengighet, som skal gjelde både mellom partene i transaksjonen, overfor egeninteresser og overfor utenforstående aktørers interesser. Som nevnt over er det imidlertid ingen tvil om at megler, som selgers oppdragstaker, i all hovedsak er selgers oppdragstaker og har som sin fremste interesse å oppnå høyest mulig salgssum for boligen.

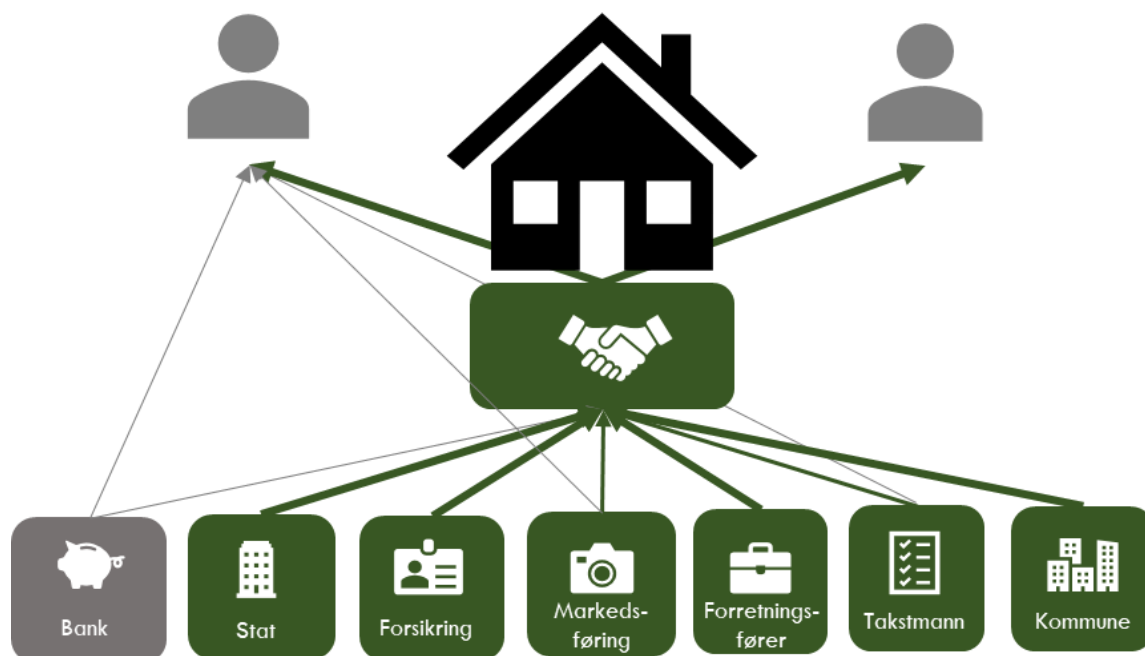
I dette kapitlet beskriver vi først koblinger mellom aktører og tjenester i markedet for boligtransaksjoner. Deretter vurderes årsaker til disse koblingene. Til sist diskuteres konsekvensene av koblingene mellom aktører og tjenester i markedet.

2.1 Kartlegging av koblinger i markedet

Eiendomsmeglere er en nøkkelaktør i markedet for boligtransaksjoner, og de fleste pengestrømmene i markedet går gjennom henne. Enkelte tjenester formidles kun gjennom megler, mens andre i utgangspunktet kan bestilles direkte fra leverandør selv om de i all hovedsak formidles

via megleren. Figuren under illustrerer hvilke tjenester som kun formidles gjennom megler (blå linje¹¹), og hvilke som også kan bestilles direkte fra leverandør (grå linje). De blå boksene viser tjenester som utelukkende eller i all hovedsak formidles gjennom megler, mens grå bokser symboliserer tjenester som i større grad bestilles direkte fra leverandør.

Figur 3 Koblinger i markedet for boligtransaksjoner



KILDE: OSLO ECONOMICS.

Det fremgår av figuren at all informasjonsinnhenting fra stat, kommune og forretningsfører gjøres av eiendomsmegler. All formidling av eierskifteforsikring og tilnærmet all formidling av boligkjøperforsikring¹² skjer også gjennom eiendomsmegler. Markedsføringstjenester som fotografering kan i utgangspunktet bestilles direkte fra leverandør, men formidles etter det vi kjenner til hovedsakelig gjennom megler i form av markedsføringspakker¹³ eller egne fotopakker. Også takseringstjenester og tilstandsrapporter kan bestilles direkte fra takstmann, men selger velger etter det vi erfarer vanligvis å benytte takstmannen som megleren anbefaler.

Meglere formidler på vegne av eierbank eller samarbeidsbank boliglån til begge parter i boliglånstransaksjonen. I en spørreundersøkelse Ipsos har gjennomført for Huseiernes Landsforbund finner de at 18 prosent ble tilbudt boliglån gjennom megler da de sist gang kjøpte bolig, og at 32 prosent av disse takket ja. Andelen som benyttet seg av meglers låneformidling var altså ca. 6 prosent¹⁴ (Ipsos Public Affairs, 2017).

2.2 Årsak til koblinger

Det er hovedsakelig to årsaker til at produkter i boligtransaksjonsmarkedet kobles sammen; komplementaritet i produkter (effektivitetsfremmende) og utnyttelse av informasjonsasymmetri til å ta ut deler av andre aktørers verdiskaping (effektivitetshemmende).

¹¹ Boligkjøperforsikring kan i utgangspunktet bestilles direkte fra leverandør, men produktet markedsføres kun gjennom megler slik at formidlingen i praksis utelukkende går via henne. Linjen mellom megler og forsikring (boligkjøper- og eierskifte) er derfor markert i blått, siden eierskifteforsikring kun formidles via megler.

¹² Merk at boligkjøperforsikring i utgangspunktet kan kjøpes direkte fra leverandør, men at produktet ikke markedsføres direkte til kjøper og dermed i all hovedsak formidles gjennom megler. Eierskifteforsikring formidles kun gjennom megler.

¹³ Alle meglere tilbyr markedsføringspakker, typisk bestående av annonsering, utforming av prospekt og fotografering, eller ulike fotopakker. Meglerne har faste avtaler med fotografer, annonsører, stylist osv.

¹⁴ Merk at utvalget her er lite (N=275), og at resultatet antakelig ikke er representativt.

Økonomisk er det naturlig at komplementære produkter, det vil si produkter som hører sammen, tilbys i samme pakke. Klassiske eksempler er høyre- og venstresko, eller ski og staver. Dette er varer som er avhengige av hverandre for å tilføre verdi. Det er ingen grunn til å oppsøke ulike steder for å kjøpe ski og staver, når selger vet at alle som kjøper ski i utgangspunktet vil behøve staver også. Ved å tilby produktene på samme sted, reduseres transaksjonskostnadene. Kobling av produktene er dermed effektivitetsfremmende.

Markedet for boligtransaksjoner består av en rekke komplementære tjenester som etterspørres ved kjøp og salg av bolig. Megleren har som profesjonell innkjøper mulighet til å tilby forbrukeren pakker med tjenester, slik at forbrukerne sparer letekostnadene de ville hatt på egen hånd. Megleren har derfor et unikt utgangspunkt til å benytte informasjon og erfaring fra tidligere transaksjoner til å inngå avtaler og samarbeid som reduserer transaksjonskostnadene, og dermed øker effektiviteten i markedet.

Den andre årsaken til kobling er ønsket om å benytte en sentral posisjon i markedet til å hente ut deler av verdiskapingen fra andre aktører. Informasjonsasymmetrien muliggjør slik uthenting. Faktiske priser på tilleggstjenestene i markedet kan være vanskelig tilgjengelig for private aktører, og megler kan derfor ha mulighet til å øke egen margin ved formidling av tjenestene. Kobling av tjenester og tilbud av samlede pakker kan gjøre prisene mindre gjennomsluktige. Videre vil mulige alternative inntektskilder som returprovisjon fra øvrige aktører kunne gi incentiver til oversalg av produkter, som går på tvers av selgers (og kjøpers) interesse.

Lovgivingen i markedet forsøker å legge til rette for effektivitetsfremmende kobling, men hindre koblinger som reduserer effektiviteten. Som det fremgår i neste kapittel, er loven imidlertid ikke alltid tilstrekkelig for å oppnå dette formålet fullt ut. Det er derfor en risiko for at koblinger mellom aktører øker transaksjonskostnadene i markedet for boligtransaksjoner.

2.3 Konsekvenser av koblinger

Eiendomsmeglingsloven har som formål å sikre at omsetning av eiendom skjer på en sikker, ordnet og effektiv måte, samt å legge til rette for at partene i handelen mottar uhildet bistand (Finansdepartementet, 2007). Spriket i adjektivene sikker, ordnet og effektiv vitner om at loven er ment å balansere konkurrerende hensyn.

Effektivitetshensynet vil markedet i utgangspunktet ordne selv. Pakking av tilhørende tjenester vil redusere transaksjonskostnadene i markedet og flytte konkurransen fra hvert delmarked (mellom takstmenn, mellom fotografer osv.) til pakkenivå, der meglere og deres formidlede tilleggstjenester konkurrerer med andre meglere og deres forbindelser. I et marked med et høyt antall komplementære tjenester, vil besparte transaksjonskostnader ved samarbeid potensielt kunne utgjøre store beløp.

Utfordringen i markedet er at det er asymmetrisk informasjon. Asymmetrien mellom selger og megler er problematisk fordi den gir megler, som er selgers oppdragstaker, mulighet til å handle på tvers av selgers interesser. Selv om megler og selger begge har som målsetting å oppnå høyest mulig pris for boligen, kan koblinger til øvrige aktører potensielt gi megler flere inntektskilder og dermed konkurrerende incentiver.

Informasjonsasymmetrien mellom selger og megler gir grobunn for et prinsippal-agent-problem. Problemet består i at prinsippalen (selger) engasjerer en agent (megler) til å utføre et oppdrag, men at agentens informasjonsfordel kan misbrukes til å handle i tråd med egne interesser på tvers av prinsippalens interesser, i den grad disse er motstridende. Merk at megler og kjøper ikke har dette problemet, fordi kjøper ikke er meglers oppdragsgiver.

For å motvirke at prinsippal-agent-problemet oppstår, kan man utforme kontrakter som sørger for at det er i agentens egeninteresse å handle etter prinsippalens vilje. Eiendomsmeglingsloven tar sikte på å løse prinsippal-agent-problemet uten å hindre effektiviteten i markedet i for stor grad. Loven skal balansere hensynet til effektivitet på den ene siden og hensynet til partene i transaksjonen på den andre siden. Selv om megler er selgers oppdragstaker og i likhet med selger har interesser som går på

tvers av kjøperens interesse, er megleren pålagt å ta hensyn også til kjøperen blant annet gjennom overholdelse av informasjonsplikten.

Dette kapitlet beskriver først meglerens uavhengighet og rolle overfor kjøper og selger etter eiendomsmeglingsloven. Videre diskuteres konsekvensene av hver enkelt kobling mellom megler og de øvrige aktørene i markedet for boligtransaksjoner.

Meglerens uavhengighet

Bråthen (2006) diskuterer hvordan Eiendomsmeglingsloven på forskjellige måter søker å beskytte meglerens rolle som mellommann, gjennom å balansere partenes interesser, forhindre meglers egeninteresse og forhindre uakseptabel påvirkning fra utenforstående. Meglerens uavhengighet utfordres imidlertid av flere øvrige hensyn.

Megleren skal opptre upartisk i skjæringspunktet mellom interessene til selger på den ene siden, og kjøper og andre interessenter på den andre siden. Kravet til god meglerskikk tilsier at oppdragstaker ikke må opptre på en måte som er egnet til å svekke tilliten til oppdragstakerens integritet og uavhengighet, og bindinger mellom megler og selger eller interessenter er dermed i strid med loven. I sin rådgivning til hhv. kjøper og selger skal megleren være balansert, og skal eksempelvis sørge for at vesentlige opplysninger fremkommer og kvalitetssikres.

Samtidig som interessene til selger og kjøper skal balanseres, er det ikke til å komme fra at megler som selgers oppdragstaker forsøker å sikre selgeren best mulig pris (innenfor lovens ramme). I den grad meglers lønn er provisjonsbasert har megleren en sterk egeninteresse i høyest mulig salgssum, en interesse som sammenfaller med selgers interesse. Fordi selger som oppdragsgiver er den som betaler meglerens vederlag, synes det åpenbart at koblingen mellom megler og selger er langt sterkere enn den mellom megler og kjøper.

For å motvirke at det knyttes lojalitetsbånd til utenforstående, har megleren ikke anledning til å motta inntekter eller andre fordeler fra andre enn oppdragsgiver for utføringen av oppdraget. Dette inkluderer forbud mot inntekter mottatt fra tjenesteytere som benyttes for gjennomføringen av oppdraget. I den grad forbudet overholdes, løses prinsipal-agent-problemet mellom megler og selger. Reguleringen innebærer imidlertid kostnader i den forstand at megler og selger som oppdragsgiver ikke kan løse prinsipal-agent-problemet med egne kontrakter som i prinsippet kan være mer effektive.

Kobling mellom megler og informasjonsinnhenting

Megleren foretar all informasjonsinnhenting for sine kunder. Det er liten tvil om at meglerens rolle som innhenter av obligatorisk informasjon fra hhv. stat, kommune og eventuelt også forretningsfører reduserer transaksjonskostnadene i markedet. Denne informasjonen skal innhentes uansett, og det vil lønne seg at innhenting skjer av én person som er godt kjent med rutineene. Prisene for offentlig informasjon er gitt av stat og kommune, og påvirkes ikke av hvem som innhenter informasjonen. Prisene for forretningsførers tjenester varierer fra leverandør til leverandør, men det er ingen grunn til å tro at leverandørene priser tjenestene høyere når de bestilles av megler enn hva de ville gjort av privatpersoner. Koblingen mellom megler og slik informasjonsinnhenting øker derfor effektiviteten i markedet.

Kobling mellom megler og markedsføring

De fleste meglere tilbyr markedsføringspakker som omfatter aktører som fotograf, stylist og annonsekanal i tillegg til megleren selv. Markedet for boligfotografer og -stylister er ukjent terreng for de fleste, og letetekostnadene for å finne frem til de beste aktørene vil antakelig være langt høyere for selger enn for megler. Fordi megler og selger begge ønsker å oppnå så høy pris som mulig for boligen, er det i meglers interesse å inngå samarbeidsavtaler med aktører som vil markedsføre boligen på en effektiv måte. Informasjonsasymmetrien vil dermed her komme selger til gode, ved at megleren benytter sin kjennskap og erfaring til å kjøpe inn markedsføringstjenester som er bedre enn hva selger kan finne frem til på egenhånd.

Når det gjelder annonsekanaler, har meglerforetakene avtaler som gjør dem i stand til å oppnå langt lavere priser for annonsering på Finn.no (og lignende annonsekanaler) enn hva selger har mulighet til. Slike volumrabatter vil redusere transaksjonskostnadene ytterligere. Samtidig er det en risiko ved at meglere som formidler et stort volum av boligannonser kan oppnå redusert pris for den neste boligannonseren og betydelige rabatter på merkevareannonser i samme annonsekanal. Dette gir incentiver til oversalg av annonseringsprodukter.

Det er ikke alltid gjennomslukt hvilke priser selger belastes for de ulike tjenestene som inngår i markedsføringspakken. Mange meglerforetak beskriver hvilke tjenester som inngår (annonse på Finn.no og meglers egen hjemmeside, x antall bilder, y antall prospekter) uten å spesifisere prisen for hver enkelt tjeneste. Dette gjør at det kan oppleves vanskelig for selger å benytte egen fotograf eller stylist, selv om dette i utgangspunktet er fullt mulig. Selv om megler i likhet med selger ønsker så god markedsføring som mulig, kan hun i tillegg ha incentiver til å benytte sin informasjonsfordel for å øke egne ekstraintekter. Det er derfor en risiko for at megleren sitter igjen med en større andel av markedsføringspotten enn hva selger er klar over.

En innvending her vil være at økte marginer til megleren selv vil svekke dennes omdømme og konkurranseevne i kampen om kunden. Fordi innholdet i markedsføringspakkene varierer mellom meglerhusene, er prisene ikke nødvendigvis sammenlignbare og det vil være vanskelig for selger å finne ut hvilken markedsføringspakke som er best egnet til å møte hans behov. Totaleffekten av koblede markedsføringstjenester er derfor usikker, all den tid selger ikke får oppgitt priser for hver av de ulike tjenestene som inngår i pakken.

Kobling mellom megler og takstmann

Selger står fritt til å velge takstmann selv, uavhengig av megler. Årsaken til at megler og takstmenn ofte inngår fast samarbeid og at de fleste selgere velger å benytte takstmannen som megleren anbefaler, kan skyldes at meglerens informasjonsfordel gjør henne bedre rustet til å velge en god takstmann enn hva selger har mulighet til på egen hånd. Slik kan koblingene mellom megler og takstmann redusere transaksjonskostnadene i markedet.

Koblingen mellom megler og takstmann er imidlertid likevel problematisk, fordi takstmannen lett havner i et avhengighetsforhold til megleren. I den grad selger stoler på meglerens anbefalinger, vil enhver takstmann ha incentiver til å inngå samarbeid med meglerne som har flest oppdrag. Det vil derfor oppstå konkurranse om meglerens gunst. Megleren vil kunne ha incentiver til å velge en takstmann som leder til en så høy boligpris som mulig. Da det tidligere var vanlig at takstmannen takserte boligen, kunne dette gi utslag i at takstmannen satte en lav takst som ga mange budgivere og prisrekord for megler. Når det i senere tid i stadig større grad er megler som setter prisantydning, er dette problemet mindre viktig. En potensiell konsekvens er imidlertid at tilstandsrapportene som utarbeides av takstmannen formuleres på en slik måte at kjøper oppfatter boligens faktiske tilstand som bedre enn hva den egentlig er. Prisen på boligen vil derfor kunne bli høyere enn hva den ville vært dersom takstmannen var uavhengig av megleren. En slik konsekvens er i utgangspunktet positiv for selger, men rammer kjøper som ikke kan sies å motta den uhildede bistanden som megleren ifølge eiendomsmeglingsloven skal gi (Finansdepartementet, 2007). Selv om en høyere pris på boligen i utgangspunktet er i selgers interesse, vil en kunstig høy pris som følge av manglende eller feilaktig informasjon øke risikoen for konflikt i etterkant av transaksjonen. Se kapittel 3.4 for nærmere beskrivelse av dette.

Kobling mellom megler og eierskifte- og boligkjøperforsikring

Eiendomsmeglingsloven er tydelig på at meglere ved gjennomføring av oppdraget ikke får motta inntekter eller andre fordeler fra andre enn oppdragsgiver, altså selger. Megler kan derfor ikke motta returprovisjon for formidling av eierskifteforsikring, fordi denne tegnes før salget finner sted og dermed per definisjon formidles under oppdraget. Formidling av boligkjøperforsikring til kjøper frem til kontraktsinngåelse er imidlertid ikke omfattet av loven, og megleren har anledning til å motta returprovisjon ved formidling av denne. Boligkjøperforsikringsselskapene oppgir at de betaler

mellom 1 200 og 2 000 kr i kostnadsgodtgjørelse til meglerforetakene per formidlet forsikring (Pengenytt, 2016).

Returprovisjonen ved formidling av boligkjøperforsikring gir meglere incentiver til å formidle denne til så mange som mulig, uavhengig av om det ser ut til å være behov for en slik forsikring eller ikke. Meglerforetakene har også incentiv til å velge forsikringen som gir høyest provisjon, heller enn den de tror boligkjøper vil ha størst nytte av. Oversalg av boligkjøperforsikringer vil øke transaksjonskostnadene i markedet. Flere meglerforetak har utformet sine kontrakter slik at tegning av boligkjøperforsikring ligger inne som standard, og kjøpere må aktivt huke av dersom de ikke ønsker forsikring. Det er grunn til å stille spørsmålsteget ved at returprovisjon for formidling av disse tjenestene er tillatt.

At megler går med på å formidle eierskifteforsikring uten å ha anledning til å motta inntekter eller andre fordeler i retur, synes vanskelig å forstå. En av tilbyderne av eierskifteforsikring tilbyr også boligkjøperforsikring, slik at returprovisjonen på sistnevnte kan tenkes å også inkludere godtgjørelse for eierskifteforsikringen. En rapportasje i Pengenytt oppgir at den samme leverandøren tilbyr høyere godtgjørelse for formidling av boligkjøperforsikring dersom meglerforetaket velger selskapet som leverandør av eierskifteforsikring også. Leverandøren selv avviser dette, men Finanstilsynet sier at de er klar over problemstillingen (Pengenytt, 2016). Dette tyder på at meglers rolle ved formidling av eierskifteforsikring blir fulgt med på, og at loven i praksis ikke alltid ser ut til å fungere som den var tenkt.

Selv om meglerforetakene ikke mottar returprovisjon for formidling av eierskifteforsikring, kan de få kostnadene sine dekket. Det er uklart hvordan kostnadsdekningen beregnes, men det kan spekuleres i om denne dekker noe mer enn bare kostnader ved formidling. Videre kan det argumenteres for at det er enklere for megler å selge boligkjøperforsikring dersom selger har kjøpt eierskifteforsikring; det kan synes som om behovet for å forsikre seg øker når motparten har forsikret seg. Når da megler har inntekter ved salg av boligkjøperforsikring, vil de indirekte ha interesse av å selge et stort antall eierskifteforsikringer. Dersom dette er tilfelle, vil konsekvensen av returprovisjon ved boligkjøperforsikring være oversalg av begge forsikringstyper.

Det kan også tenkes at meglere mottar andre fordeler fra forsikringsselskapet de formidler eierskifteforsikringer for. Slike fordeler kan være å bli invitert til arrangementer, eller at de får sponset sine egne arrangementer. Vi har ikke konkret informasjon som tyder på at det foreligger slike former for kobling ved salg av eierskifteforsikring, men dersom dette er tilfellet, vil det kunne medføre et oversalg som igjen øker transaksjonskostnadene ved boligsalg unødig.

Kobling mellom bank og megler

Bankene er sentrale i markedet for boligtransaksjoner i Norge, ved at de både bidrar til finansiering av boligkjøp og samtidig eier de største meglerforetakene. Et søk på finn.no 27. november 2017 viste at ca. 75 prosent av alle bruktboliger ble formidlet gjennom bankeide meglerforetak. I følge en markedsundersøkelse for Eiendom Norge (Opinion, 2016) stod i 2016 de fem største meglerforetakene for 64 prosent av all omsetning av boliger. Samtlige av disse foretakene eies av banker.¹⁵

En konsekvens av koblingen er at bankene og meglerforetakene markedsfører og anbefaler hverandre. Koblingen kan hemme konkurransen både i bankmarkedet og i meglermarkedet. I tillegg kan det lede til at meglere overselger lån fra egen bank, selv om de kjenner til at kunden kan oppnå bedre betingelser i en annen bank.

Bankene har mulighet til å styrke sin konkurransekraft ved å benytte meglere som formidlingskanal for boliglån. Styreleder i Norge Eiendomsmeglerforbund argumenterer for at bankenes eierinteresse i meglerforetakene hovedsakelig er motivert av å sikre seg en salgskanal for andre produkter (Norges

¹⁵ Meglerforetak rangert etter antall boligomsetninger (eier i parentes): EiendomsMegler1 (Sparebank1), DNB Eiendom (DNB Bank), PrivatMegleren (Nordea), Aktiv Eiendom (Eika Gruppen) og Krogsveen Eiendom (Danske Bank). Kilde: Opinion (2016).

Eiendomsmeglingsforbund, 2016). Meglerforetak med store porteføljer gir bankene verdifull markedsføring, og er dermed en viktig plattform for låneformidling. Returprovisjon for formidling av boliglån er forbudt etter eiendomsmeglingsloven, slik at meglere ikke har anledning til å motta inntekter for å formidle boliglån til sine kunder. Innad i samme konsern spiller det imidlertid ingen rolle i hvilket ledd marginene hentes inn, og bankene kan dermed øke sin inntjening ved å benytte meglernes eksponering til salg av låneprodukter eller andre produkter.

Konkurransen mellom meglerforetakene vil også kunne påvirkes av koblingen mellom bank og megler, gjennom flere kanaler. En mulighet er at lojale bankkunder velger meglertjenester fra egen bank uten å sammenligne med vilkår fra andre foretak. Dette vil gjøre det vanskelig for ikke-bankeide foretak å tiltrekke seg kunder. Et slikt tillitsforhold kan videre misbrukes til oversalg. En annen mulighet er at bank-eide meglerforetak, i den grad de pålegges å formidle lån, gis incentiver til å senke prisen på meglertjenester for å øke antall oppdrag (og gjennom det antall potensielle lånekunder). Slik krysssubsidiering vil redusere selvstendige meglerforetaks konkurransekraft, så lenge de ikke har mulighet til å motta returprovisjon for formidling av boliglån fra samarbeidsbank. Merk at koblingen mellom bank og meglerforetak i prinsippet kan lede både til overprising av meglertjenester (i det første eksemplet) og til underprising av meglertjenester (i det andre eksemplet).

Bankers eierskap over meglerforetak begrunnes gjerne med samdriftsfordeler i form av reduserte driftskostnader eller andre synergieffekter. Samlokalisering av bank- og meglerkontor er en måte å hente ut slike potensielle effektivitetsgevinster på. Samlokalisering medfører imidlertid også økt risiko for at taushetsplikten brytes. Et rundskriv fra Finanstilsynet (Finanstilsynet, 2017) presiserer at meglerforetaket plikter å ha rutiner for forsvarlig informasjonshåndtering, og at bank- og megleransatte ikke skal ha tilgang til hverandres systemer. Videre skal lokalene være utformet på en måte som gjør at det ikke er reell risiko for at taushetsplikten brytes som følge av synlige skjermer eller telefonsamtaler som høres på tvers av avdelinger. Vi antar at brudd på taushetsplikt må være eller ha vært et reelt problem for at dette rundskrivet skulle publiseres.

Koblingen mellom bank og megler går også motsatt vei. Et annet rundskriv fra Finanstilsynet (Finanstilsynet, 2016) presiserer at meglere ikke skal inngå avtale om eiendomsmegling dersom inngåelse av en slik avtale er satt som vilkår i avtale om annet enn eiendomsmegling. Det er i strid med god forretningsskikk dersom banken setter vilkår om bruk av eget meglerforetak ved finansiering, eller tilbys gunstigere finansieringsvilkår dersom eget meglerforetak benyttes. Dersom banken anbefaler eget meglerforetak, skal det spesifiseres eksplisitt at dette ikke er vilkår for lånetilbudet. Igjen tyder presiseringene fra Finanstilsynet på at slike vilkår er et reelt problem. Det opplyses videre om at det ikke er uvanlig at bankens saksbehandler får et honorar for hver lånekunde som benytter bankens eiendomsmeglingsforetak. Dette gir de bankansatte sterke incentiver til å overtale sine kunder om å velge eget meglerforetak.

3. Effekten av koblinger på konfliktnivået i markedet

Konfliktnivået i markedet for boligtransaksjoner er omdiskutert, men de fleste er enige om at det er for høyt. Klager og konflikter oppstår hovedsakelig som følge av feil og mangler ved boligen.

Koblinger mellom aktører i markedet som har andre interesser enn partene i bolighandelen vil, i den grad de forhindrer formidling av vesentlig informasjon og dermed øker avviket mellom forventet og faktisk tilstand på boligen, kunne være en medvirkende årsak til det høye konfliktnivået.

3.1 Konfliktnivået ved boligtransaksjoner

Det opereres med ulike tall for hvor mange av boligtransaksjonene som ender i konflikt eller klagesak. Videre er det ulike definisjoner av når en konflikt kan sies å oppstå. Forbrukerrådet oppgir i sin rapport (2017) at det ifølge selgersiden, representert ved eiendomsmeglere og eierskifteforsikring, er om lag 10 prosent av alle bolighandler som ender i klagesak. Selv oppgir de at en undersøkelse TNS Gallup har gjort viser at 14 prosent av boligkjøperne har klaget eller reklamert på boligkjøpet. Protector (2017) hevder at de mottar skadehenvendelse i ca. 9 prosent av sine solgte forsikringer. 19 prosent av disse, altså i underkant av 2 prosent av alle solgte forsikringer, ender i konflikt, definert som uenighet i forsikringsoppgjøret (Protector forsikring, 2017).

I befolkningsundersøkelsen gjennomført for Huseiernes Landsforbund oppgir 5 prosent at det i etterkant av siste boligkjøp oppstod konflikt mellom kjøper og selger. Konflikt defineres her som at kjøper måtte kontakte advokat, at eierskifte- eller boligkjøpforsikring ble utløst, eller at det ble retts sak. Av dem som ikke ble involvert i en slik konflikt, oppgir 13 prosent at det oppstod konflikt av mindre alvorlig karakter som ble løst på egenhånd.

3.2 Årsaken til boligtvister

En nylig gjennomført befolkningsundersøkelse for Huseiernes Landsforbund (Ipsos Public Affairs, 2017) finner at 35 prosent av dem som har kjøpt bolig i løpet av de siste 3 årene har funnet feil eller mangler etter innflytting. Ca. en tredel av dette var betydelige feil og mangler, mens resten var mindre feil eller mangler. Dette passer godt overens med anslagene om at 10-14 prosent av boligkjøperne klager i etterkant av transaksjonen (se kap. 3.1). Av dem som fant betydelige feil, oppgir 60 prosent at de ikke fikk nok informasjon om boligens tilstand før kjøpet. Dette tyder på at kjøperne oppfatter at det er en asymmetri mellom informasjonen på selger- og kjøpersiden av boligtransaksjonen. Spørsmålet er i hvilken grad feilene og manglene er kjent for de andre aktørene i markedet, og hvis de er det, hva som er årsaken til at kjøper ikke får tilgang til informasjonen.

I hvilken grad feil og mangler er ukjent for henholdsvis selger, megler og takstmann, varierer antakelig fra transaksjon til transaksjon. Både selgers og meglers opplysningsplikt skal sikre at kjøper får tilgang til vesentlig informasjon om boligen før kontrakten underskrives. Videre skal tilstandsrapporten som takstmannen utarbeider kunne peke på forhold som selger (og megler) ikke nødvendigvis er klar over. Fordi 1) det ikke alltid bestilles tilstandsrapport ved salg av bolig og 2) nivået og omfanget av slike rapporter varierer, er det ikke alltid at kjøper får tilgang til informasjon utover den som formidles av selger og megler. Feil eller mangler som oppdages av kjøper i etterkant av transaksjonen kan derfor enten være opplysninger som selger (og megler) kjente til, men ikke informerte om, eller opplysninger som selger (og megler) ikke kjente til, og som heller ikke kommer frem i en eventuell tilstandsrapport. Årsaken til det siste kan være at bestilt tilstandsrapport var på et for overordnet nivå til at feilen ble oppdaget, eller at selve takseringsjobben ikke ble tilfredsstillende utført.

3.3 Regelverk og ansvarsfordeling

Det hersker stor usikkerhet rundt ansvarsfordelingen ved konflikt som følge av feil eller mangelfull informasjon, skal vi tro resultatene fra spørreundersøkelsen gjennomført for Huseiernes

Landsforbund (Ipsos Public Affairs, 2017). Ved spørsmål om hvem som sitter med ansvaret ved feil eller mangler i takst/tilstandsrapport eller prospekt/visning, svarer hele 20 prosent¹⁶ at de ikke vet. En mulig forklaring på dette kan være at gjeldende lovverk oppfattes som svært komplisert. En annen årsak kan være at aktørenes utstrakte bruk av forsikringer ved bolighandel oppfattes å dekke potensielt egenansvar, slik at den egentlige ansvarsfordelingen oppleves som mindre viktig.

Ved feil eller mangler i takst/tilstandsrapport tror 40 prosent at takstmannen er ansvarlig. Det er ikke overraskende, i og med at det er takstmannen som utformer tilstandsrapporten. 31 prosent tror at boligselger er ansvarlig, mens 17 prosent tror at megler er ansvarlig for feil og mangler i takst/tilstandsrapport. Dette kan antakelig forklares med at selgers og meglers informasjonsplikt, som skal sørge for at kjøper får tilgang til all informasjon om boligen med betydning for boligtransaksjonen, er velkjent. Selgers opplysninger er ofte kilden takstmannen viser til i tilstandsrapporten, og megler plikter å videreformidle informasjon fra selger til kjøper.

Ved feil eller mangler i prospekt/visning oppgir 47 prosent at de tror boligselger er ansvarlig. Videre tror 29 prosent at megler er ansvarlig, og 15 prosent at takstmannen er ansvarlig for feil eller mangler i prospekt/visning. Det er også 15 prosent som tror at kjøper er ansvarlig. Svarene kan sees i lys av at selger er den som kjenner boligen best, og at opplysningene gitt i prospektet i stor grad kommer fra selger. Selgers egenerklærings skjema, som inngår i prospektet, oppfattes antakelig som en viktig kilde for å få vite om kjente feil eller mangler ved boligen. Det kan være flere årsaker til at megler kommer som den neste i rekken. En mulighet er at hun som profesjonell aktør forventes å oppdage feil eller mangler, og at utformingen av prospektet er hennes hovedansvar. En annen årsak kan være at hun på visning har gitt informasjon på en måte som i ettertid viser seg å være ufullstendig. At 15 prosent tror at takstmannen er ansvarlig for feil og mangler i prospekt/visning kan kanskje henge sammen med at megler på visning i stor grad viser til takstmannens vurderinger ved spørsmål om standard. De 15 prosent som oppgir kjøper som ansvarlig for slike feil og mangler kan ha begrepet «solgt som den er» i bakhodet, og dermed sikte til at kjøper ved boligsalg får overført all risiko.

Svarene over tyder på at takstmannen, megler, selger og kjøper oppfattes å ha stort ansvar for feil og mangler i boligen. I det følgende ser vi nærmere på det juridiske ansvaret hver av aktørene har ved en boligtransaksjon.

Selger og kjøpers ansvar

Avhendingsloven regulerer boligtransaksjonene i Norge. Etter denne loven har eiendommen mangel dersom det er gitt manglende eller uriktige opplysninger om eiendommen, eller dersom den er i vesentlig dårligere stand enn kjøperen hadde grunn til å regne med ut fra kjøpesummen og omstendighetene ellers (Justis- og beredskapsdepartementet, 1993). Standard er at eiendommen selges «som den er», slik at kjøperens muligheter til å reklamere forutsetter at eiendommen enten har mangler som definert under eller er i vesentlig dårligere stand enn forventet.

Med manglende opplysning menes at kjøperen ikke fikk opplysning om omstendigheter som selgeren kjente eller måtte kjenne til, og som kjøperen hadde grunn til å regne å få. Med uriktige opplysninger menes at omstendigheter ved eiendommen ikke svarer til opplysninger som selgeren har gitt kjøperen, eller opplysninger gitt i annonse, salgsprospekt eller annen markedsføring på vegne av selgeren. Manglene gjelder kun dersom uteblitte opplysninger har virket inn på avtalen, og opplysningene ikke i tide er rettet på en tydelig måte.

Vesentlighetskravet i loven defineres etter markedsprisen på boligen. I dag må økonomiske krav som regel utgjøre 5-6 prosent av boligens kjøpesum ved skjulte mangler. Samme feil på to tilsvarende boliger kan dermed gi erstatning for den ene, men ikke for den andre. Denne forutsetningen er ukjent blant mange – 88 prosent av de spurte i befolkningsundersøkelsen oppgir at de ikke var klar over dette (Ipsos Public Affairs, 2017).

¹⁶ 20 prosent for mangel/feil i takst/tilstandsrapport, 19 prosent i prospekt/visning.

Ved mangel på eiendommen, kan kjøperen dersom hun selv ikke er ansvarlig enten kreve retting, kreve prisavslag, heve kjøpet, kreve skadebot eller holde tilbake kjøpesummen. Selgeren kan dersom kjøperen ikke betaler eller oppfyller andre forpliktelser etter avtale kreve oppfylfilling, heve salget, kreve skadebot, holde tilbake eller kreve renter.

Meglernes ansvar

Meglernes ansvar ved en boligtransaksjon etter Eiendomsmeglingsforskriften omfatter informasjonsplikt, budgivning og papirarbeid. Informasjonsplikten tilsier at hun skal gi både selger og kjøper informasjon med betydning for bolighandelen, herunder blant annet vedrørende eierforhold, tinglyste forpliktelser og rettigheter og løpende kostnader. Mye av informasjonsplikten overfor kjøper handler om videreformidling av opplysninger som selger har gitt. Budrunden skal gjennomføres på en forsvarlig måte, slik at både selger og kjøper kan sikres «forsvarlig grunnlag for sine handlingsvalg» (Finansdepartementet, 2007). Papirarbeidet innebærer blant annet opprettelse av kontrakt, tinglysning av skjøte og gjennomføring av det økonomiske oppgjøret.

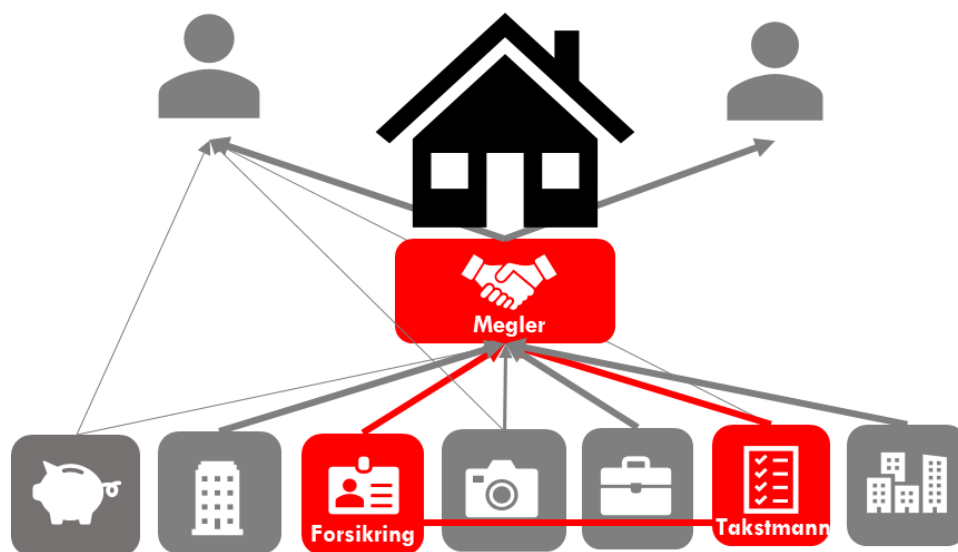
Takstmannens ansvar

Det er ingen lov som regulerer takstmannens ansvar ved en boligtransaksjon. Derimot stiller ulike takseringsforbund etiske krav og retningslinjer som deres medlemmer plikter å følge. Norges Takseringsforbund stiller krav til takstmannens generelle yrkesholdning, integritet, taushetsplikt, reklame og forhold til media, forhold til oppdragsgiver og overtredelser. Normene for god takseringsskikk er utviklet gjennom praksis over tid, og tydeliggjøres siden 2001 gjennom behandling i Reklamasjonsnemnda for takstmenn, som er et tvisteløsningsorgan etablert i samarbeid mellom Norges Takseringsforbund, NITO Takst og Forbrukerrådet. Sertifiserte takstmenn kan som følge av overtredelse av forbundets lover og regler miste sin sertifisering (Norges Takseringsforbund, 2016).

3.4 Effekten av koblinger mellom aktører på konfliktnivået i markedet

Det er i denne rapporten spesielt interessant å vurdere i hvilken grad koblinger mellom aktører er med på å opprettholde eller øke det høye konfliktnivået i markedet for boligtransaksjoner, og hvilke koblinger som eventuelt er de viktigste. Det sentrale er hvilke koblinger som skaper incentiver for megler eller andre aktører til å gi feil eller mangelfull informasjon i forkant av transaksjonen, og på den måten øker omfanget av konflikter i etterkant. Slike koblinger er markert med rødt i figuren under.

Figur 4 Koblinger med potensiell betydning for konfliktnivået i markedet



Flere av koblingene som er gjennomgått i tidligere kapitler antas å ha liten eller ingen betydning for konfliktnivået i markedet, og er dermed utelatt fra den videre drøftingen. Dette gjelder kobling mellom megler og informasjonsinnhenting, megler og markedsføring, og megler og bank. Koblingene som problematiseres er dermed den mellom megler og eierskifteforsikring, megler og boligkjøperforsikring og megler og takstmann.

Kobling mellom megler og eierskifteforsikring

Eierskifteforsikring skal dekke selger mot vesentlige skjulte feil og mangler. Det kan imidlertid argumenteres for at kjøp av eierskifteforsikring kan redusere selgers opplevde behov av å gi nødvendig informasjon, fordi hun er «forsikret uansett». En opplevelse av at eventuelle konflikter i kjølvannet av informasjonsmangel vil tas hånd om av forsikringsselskapet, gir selger svakere incentiver til å sørge for at eventuelle opplysninger som kan sette boligen i dårligere lys kommer frem. Det at bevisbyrden ved en eventuell klage ligger på kjøper, kan ytterligere svekke selgers incentiv til å gi fullstendig informasjon.

Denne problematikken vil være tilstede uavhengig av meglers rolle. Som formidler av eierskifteforsikring, kan imidlertid meglere øke omsetningen av slike forsikringer og dermed bidra til at flere selgere har incentiver til å benytte sin forsikrede posisjon til å holde opplysninger tilbake. Fordi både megler og selger har incentiver om å oppnå så høy salgssum som mulig, og konsekvensene av å «pynte på sannheten» er mindre alvorlige så lenge forsikringen gjelder, vil utelatelse av viktige opplysninger kunne øke i omfang.

Se kapittel 3.4 for problematisering av koblingen mellom megler, eierskifteforsikring og takstmann.

Kobling mellom megler og boligkjøperforsikring

Megler har incentiv til å selge så mange boligkjøperforsikringer som mulig, for å sikre høyest mulig returprovisjon. Koblingen mellom megler og boligkjøperforsikring medfører derfor at flere kjøper forsikringen, uavhengig av om megler oppfatter at de er i behov av en slik forsikring eller ikke.

Boligkjøperforsikring blir av mange oppfattet som kjøpers motsvar til eierskifteforsikring, og dermed et frikort ved et eventuelt dårlig kjøp. En slik oppfatning stemmer i liten grad overens med det faktiske produktet en boligkjøperforsikring er – nemlig rett på juridisk bistand i etterkant av en boligtransaksjon. I den grad boligkjøperforsikringen oppfattes som et frikort, reduseres boligkjøperes incentiver til å undersøke boligen ordentlig før kjøp. En slik misforståelse av hva forsikringen dekker og ikke beror i utgangspunktet på at kjøperen ikke har satt seg tilstrekkelig inn i produktet, selv om dette er tilgjengelig informasjon. Når meglere har egeninteresse av å selge forsikringen, har imidlertid heller ikke de incentiver til å opplyse om forsikringens begrensninger. Som passiv formidler av produktet har de sannsynligvis i liten grad ansvar for å opplyse kunden om innholdet i forsikringen. Dermed vil flere kunne misforstå omfang og vilkår for forsikringen, og som følge av det gjøre mangelfulle undersøkelser i forkant av et boligkjøp.

Manglende undersøkelser i forkant av et boligkjøp øker risikoen for at feil eller mangler oppdages først etter at boligtransaksjonen er gjennomført, og bidrar til et økt konfliktnivå. I tillegg kan det tenkes at økningen i antall tegnede boligkjøperforsikring ved å etablere et nytt grunnlag for erstatning i seg selv øker antallet registrerte konflikter.

Kobling mellom megler og takstmann

Det potensielle avhengighetsforholdet mellom takstmann og megler kan ha betydning for omfanget feil og mangler som formidles gjennom tilstands- eller boligsalgsrapporten. Fordi takstmannen ønsker å opprettholde et godt forhold til megler, vil han kunne ha incentiver til å underkommunisere feil eller mangler i boligen som skal selges. Slik underkommunikasjon kan foregå indirekte, ved at det benyttes faguttrykk og formuleringer som man skal kunne være fagmann for å forstå.

Blant dem som oppgir at de har funnet betydelige feil eller mangler ved kjøp av siste bolig, oppgir 47 prosent at de er misfornøyde med tilstandsrapporten (Ipsos Public Affairs, 2017). Til sammenligning er 31 og 30 prosent i samme gruppe misfornøyd med henholdsvis megler og takstmann. Disse

resultatene kan tolkes som at tilstandsrapporten oppfattes som mest sentral ved formidlingen av boligens tilstand. Et avhengighetsforhold mellom megler og takstmann med konsekvenser for hvordan tilstandsrapporten utformes vil potensielt kunne ha stor effekt på konfliktnivået i etterkant av boligtransaksjoner.

Et større meglerforetak besluttet nylig at alle takstmenn de benytter skal bruke Protakst, som er en takseringsverktøysapplikasjon utviklet for et av eierskifteforsikringsselskapene. Dette verktøyet er foreløpig ikke godkjent av de to største takseringsforbundene. Vi tar ikke stilling til Protakst som produkt, men registrerer at dette er et eksempel på at meglerforetak er i en posisjon der de kan påvirke hvordan takstmenn skal utføre sine tjenester.

4. Grunnlag for beregninger

Dette kapitlet beskriver dataene og forutsetninger som ligger til grunn for kartleggingen av boligtransaksjoner. Dataene vi bruker er hovedsakelig hentet fra Statistisk Sentralbyrå (SSB) og Proff Forvalt, samt finn.no og meglerforetakenes prislister¹⁷. Med mindre annet er oppgitt, benytter vi tall fra 2016, som er siste tilgjengelige regnskapsår.

4.1 Boligtransaksjoner

Omsatte boliger

I 2016 ble det i Norge gjennomført totalt 192 431 omsetninger av eiendom. SSB deler transaksjonene inn etter type omsetning (fritt salg, tvangssalg, skifteoppgjør osv.) og type eiendom (boligeiendom, fritidseiendom, forretnings-/kontoreiendom osv.). Totalt ble det omsatt 168 000 bolig- og fritidseiendommer.

Vi tar utgangspunkt i omsetning av eiendommer i fritt salg, samt etablering av feste og festeovergang. Eiendomstypene vi inkluderer er bolig- og fritidseiendommer med og uten bygning. Vi ser bort fra omsetning ved gave, tvangssalg, uskiftebevilling, skifteoppgjør i tillegg til annen og uoppgitt hjemmelsoverføring. Etter denne avgrensingen står vi igjen med 115 210 boligtransaksjoner. Dette utgjør 68 prosent av all bolig- og fritidseiendom.

Merk at denne avgrensingen gjør at vi oppgir et lavere antall boligomsetninger enn hva Finanstilsynet (2018) gjør. For 2016 rapporterer meglerne til Finanstilsynet å ha formidlet 142 000 boliger, i tillegg til at advokater formidlet 10 000 eiendommer (ikke spesifisert som boligeiendommer).

Boligtyper

SSB har boligstatistikk som viser fordeling av boligtyper i Norge. Fordi omsetningen av boliger varierer avhengig av type, vil denne statistikken ikke gi et riktig bilde av årlige boligtransaksjoner i Norge. Vi har derfor tatt utgangspunkt i boliger til salgs på finn.no¹⁸ ved beregning av andel boligtyper. Tabellen under viser andelen boligtyper som ligger til grunn for beregningene gjort i denne kartleggingen.

Tabell 1 Fordeling av boligtyper

Boligtyper	Andel
Leilighet, herunder	0,60
Selveier	0,45
Andel	0,15
Enebolig	0,25
Rekkehus	0,07
Tomannsbolig	0,06
Prosjekt	0,01
Gårdsbruk/småbruk	0,01
Andre	0,01

KILDE: FINN.NO. BASERT PÅ BOLIGER TIL SALGS 3. OKTOBER 2017.

Kjøpesum

SSB har data over samlet kjøpesum og kjøpesum per omsetning for boligeiendom med bygning, bolig i borettslag¹⁹ og fritidsbolig med bygning i 2016. Den vektete gjennomsnittsprisen per transaksjon²⁰

¹⁷ Merk at ulike kontor innenfor samme meglerforetak har forskjellige prislister. Vi har forsøkt i den grad det er mulig å benytte priser fra kontor i ulike deler av landet, både større og mindre byer.

¹⁸ Tallene er hentet 3. oktober 2017, og består av ca. 20 000 boliger. Vi forutsetter at andelen er konstante over tid.

¹⁹ Kjøpesum for boliger i borettslag finnes kun for 1. og 2. kvartal 2017. Vi har benyttet prisindeks for borettslagsboliger for å justere gjennomsnittsprisen for første halvdel 2017 til gjennomsnittspris for 2016.

²⁰ Vi vektet prisene basert på andel boligtyper hentet i eiendomsomsetningsstatistikken til SSB (boligeiendom med bygning, bolig i borettslag og fritidsbolig med bygning).

basert på disse tallene er 3 mill. kr. Merk at den reelle gjennomsnittsprisen antakelig er noe lavere enn vårt estimat, fordi vi ikke har data på kjøpesum for boligeiendommer og fritidseiendommer uten bygning (som vi antar er lavere enn eiendommer med bygning).

Samlet kjøpesum for bolig- og fritidseiendommer i fritt salg i 2016 estimeres til 344 mrd. kr. Til sammenligning oppgir SSB at samlet tinglysningsbeløp for all omsetning av eiendom i 2016 var 413 mrd. kr. Disse tallene inkluderer alle typer eiendom og omsetning.

4.2 Eiendomsmegling

Proff forvalt har regnskapstall for eiendomsmeglingsforetak, NACE-bransje 68.310. I tillegg har Proff en egen bransjeinndeling, Eiendomsmegling. Vi har hentet ut aktive foretak registrert i disse to bransjene som hadde salgsinntekter større enn 0 i 2016.

Flere av meglerforetakene driver også (eller utelukkende) med takseringsvirksomhet, nærings- eller utleiemegling. Vi har forsøkt å luke ut inntekter fra megling eller andre aktiviteter som ikke stammer fra boligtransaksjoner ved å ta ut foretak med «takst», «næring», «oppgjør» eller «utleie» i selskapsnavnet. Videre har vi gått gjennom de største selskapene og tatt ut selskap som utelukkende eller hovedsakelig driver med næringsmegling, selv om dette ikke fremgår av navnet. For flere av de største meglerforetakene er næringsmegling skilt ut som eget selskap. For andre foretak vil imidlertid noe av salgsinntektene stamme fra nærings- og/eller utleiemegling, uten at vi klarer å skille ut dette.

Etter denne avgrensingen finner vi at eiendomsmeglernes totale salgsinntekter fra boligtransaksjoner i 2016 var 7,5 mrd. kr. Dette utgjør 2,2 prosent av total kjøpesum, og stemmer godt overens med meglers provisjon som typisk prises mellom 1 og 3,5 prosent av salgssummen.²¹

4.3 Takstmenn

Selskap som tilbyr takseringstjenester finnes i Proff forvalt registrert til dels under NACE-bransje 74.901 Takseringsvirksomhet og til dels under NACE-bransje 68.310 Eiendomsmegling. Vi har hentet ut regnskapstall fra NACE-bransje Takseringsvirksomhet samt Eiendomsmegling der selskapsnavnet inneholder «takst». For å fange opp selskap som er registrert i andre bransjer har vi i den første sorteringen søkt etter alle selskaper med navn som inneholder «takst». Vi har hentet ut aktive foretak som hadde salgsinntekter større enn 0 i 2016.

De fleste selskapene driver også med skadetaksering eller taksering av næringsbygg. Videre er det flere foretak som driver byggevirksomhet. For å luke ut salgsinntekter fra byggevirksomhet har vi tatt ut foretak registrert under NACE-bransjene Byggeteknisk konsulentvirksomhet og Oppføring av bygninger. Salgsinntekter fra annen takseringsvirksomhet enn den som er knyttet til boligtransaksjoner har vi imidlertid ikke hatt mulighet til å skille ut. Vårt anslag på transaksjoner til takstmenn ved boligtransaksjoner vil derfor nødvendigvis også inkludere annen takseringsvirksomhet. Samtidig kan det være at det drives takseringsvirksomhet av andre selskap enn hva vi har fanget opp i vårt datasett. Vår avgrensing gir et estimat på 425 mill. kr i samlede salgsinntekter for takstmenn i 2016.

En alternativ tilnærming til å beregne takstmenns inntekter ved boligtransaksjoner er å benytte nøkkeltall for andel som benytter takseringstjenester ved boligsalg samt gjennomsnittspris på tjenesten. I følge Protector forsikring (2017) bestiller 80 prosent av norske boligselgere teknisk tilstandsrapport. Vi forutsetter at andelen gjelder bolig- og fritidseiendommer med bygning (altså ikke tomter) i fritt salg. Omfanget og dermed prisen av slike rapporter varierer, men forutsatt at gjennomsnittspris på tilstandsrapporten er 6 000 kr²², beregnes samlet kjøpesum for takseringstjenester ved boligtransaksjoner i 2016 til 453 mill. kr.

Begge estimatene tilsvarer i overkant av 0,1 prosent av samlet kjøpesum ved boligtransaksjoner.

²¹ Se for eksempel Krogsveen (2017) eller Eie Eiendom (2016).

²² Se f. eks. DNB Eiendom (2017), PrivatMegleren (2017) eller Eie Eiendom (2016).

4.4 Forsikring

Eierskifteforsikring

Eierskifteforsikring tilbys i Norge i hovedsak av Protector forsikring og Norwegian Claims Link.

Protector (2017) oppgir at 80 prosent av alle boligselgere kjøper eierskifteforsikring. Vi forutsetter at dette gjelder bolig- og fritidseiendommer med bygning. Prisen for en slik forsikring varierer fra 0,19 til 0,535 prosent av salgssum, avhengig av type eiendom og type tilstandsrapport som bestilles.²³ Vi antar som en forenkling at prisen utgjør 0,4 prosent av boligens verdi, og finner at det i 2016 ble kjøpt eierskifteforsikring for 915 mill. kr. Dette utgjør 0,3 prosent av samlet kjøpesum ved boligtransaksjoner.

Vårt anslag stemmer godt overens med Forbrukerrådets rapport (2017) som estimerer at samlet kjøpesum for eierskifteforsikringer i 2015 utgjorde i underkant av 1 mrd. kr.

Boligkjøperforsikring

Boligkjøperforsikring tilbys i Norge av HELP forsikring, Qudos forsikring (Crawford & Company) og Legal24.

Help opplyser ifølge Forbrukerrådet (2017) at de i 2015 hadde 250 mill. kr i salgsinntekter fra boligkjøperforsikring. Dette tilsvarer 66 prosent av totale salgsinntekter dette året. Som en svært forenklet forutsetning antar vi at denne andelen holdes lik i 2016, og at den også gjelder de øvrige forsikringsselskapene. Regnskapsdata for HELP Forsikring viser at selskapet i 2016 hadde 398 mill. kr i samlede salgsinntekter, mens salgsinntektene til Crawford & Company og Legal24 var hhv. 141 mill. kr og 11 mill. kr. Gitt forutsetningen om at 66 prosent av selskapenes salgsinntekter stammer fra boligkjøperforsikring, ble det i 2016 i Norge solgt boligkjøperforsikring for ca. 360 mill. kr.

Alternativt kan vi beregne salg av boligkjøperforsikring ved å benytte nøkkeltall for andel som kjøper slik forsikring samt gjennomsnittspris på tjenesten. Forbrukerrådet (2017) oppgir at 60 prosent kjøper boligkjøperforsikring. Prisen for en slik varierer fra 3 900 kr til 9 200 kr²⁴, avhengig av type bolig. Gjennomsnittspris for innkjøpsforsikring vektet etter boligtype er 6 956 kr. Beregnede salgsinntekter basert på disse tallene er 394 mill. kr.

Begge estimatene tilsvarer ca. 0,1 prosent av samlet kjøpesum ved boligtransaksjoner.

4.5 Bank

Det finnes flere måter å definere banker og kredittforetaks inntekter ved boligtransaksjoner på. I denne kartleggingen beregnes bankenes inntekter det første året etter at boligtransaksjonen har funnet sted, basert på gjennomsnittlig belåningsgrad samt utlånsrente ved nye boliglån i 2016. Vi ser altså bort ifra renteinntekter som påløper de resterende årene av lånets løpetid i banken.

I følge Finanstilsynets boliglånundersøkelse (2015) var i 2015 gjennomsnittlig belåningsgrad på boliglån 76 prosent. Vi forutsetter at denne er lik også for 2016. Gjennomsnittlig utlånsrente for nye boliglån var i 2016 2,42 prosent. I tillegg kommer etableringsgebyr som varierer fra 1 500 kr til 3 000 kr²⁵. Vi forutsetter at gjennomsnittlig etableringsgebyr er 1 895 per lån, og at alle boligkjøpere tar opp boliglån.

Gitt forutsetningene over beregnes banker og kredittforetaks samlede inntekter ved boligtransaksjoner i lånets første leveår til 6,5 mrd. kr i 2016. Dette utgjør 1,9 prosent av samlet salgssum.

4.6 Informasjonsinnhenting

Ved boligtransaksjoner skal det hentes ut informasjon fra stat, kommune og forretningsfører.

²³ Priser hentet fra Krogsveen (2017).

²⁴ Priser hentet fra Help boligkjøperforsikring (2017).

²⁵ Se Obos (2017) og Handelsbanken (2017).

Stat

Staten mottar inntekter fra boligtransaksjoner gjennom dokumentavgift og tinglysingsgebyr, i tillegg til grunnbokutskrifter, kopi av servitutter og oppslag i eiendomsregister.

Dokumentavgiften gjelder kun selveierboliger (og ikke boliger i borettslag). Tinglysingsgebyr gjelder all fast eiendom, og består normalt av ett gebyr for tinglysning av skjøte og ett for tinglysning av pantedokument. Utskrifter fra grunnboken omfatter grunndata, tinglyste pengeheftelser og servitutter/rettigheter.

Dokumentavgiften er 2,5 prosent av markedsverdien for omsatte boliger.²⁶ Vi har beregnet totale inntekter fra dokumentavgift med utgangspunkt i bolig- og fritidseiendommer med bygning omsatt i fritt salg. 15 prosent av boligene er borettslagsleiligheter, og er tatt ut. Estimert samlet kjøpesum for selveierboliger i 2016 er 221 mrd. kr. Samlet dokumentavgift i 2016 beregnes til 5,9 mrd. kr.

Prisen per tinglysing er 525 kr for selveierboliger og 430 kr for boliger i borettslag.²⁷ Vi forutsetter at det tinglyses to dokumenter per omsetning både med og uten bygning (tinglysning av skjøte og tinglysning av pantedokument). Samlet tinglysingsgebyr i 2016 beregnes til 117 mill. kr.

Grunnbokutskrifter og servitutter hentet fra Statens kartverk koster fra kr 202 pr stk., og oppslag i eiendomsregisteret koster fra kr 65.²⁸ Vi forutsetter at pris for rekvirering av opplysninger fra grunnboken og oppslag i eiendomsregisteret i gjennomsnitt koster 900 kr per omsetning av boligeiendommer både med og uten bygning. Totalt gebyr til informasjonsinnhenting fra staten beregnes i 2016 til 104 mill. kr.

Totalt statlige inntekter ved boligtransaksjoner i 2016 estimeres til 6,1 mrd. kr. Dette utgjør 1,8 prosent av samlet kjøpesum ved boligtransaksjoner.

Kommune

Kommunen mottar inntekter ved boligtransaksjoner gjennom bestilling av nødvendige opplysninger om eiendommen, det vil si reguleringskart med bestemmelser samt ferdigattest eller midlertidig brukstillatelse. Prisene på slike tjenester varierer fra kommune til kommune. Vi forutsetter at pris for rekvirering av kommunale opplysninger i gjennomsnitt koster 1 000 kr per omsetning²⁹ for salg av eiendommer både med og uten bygning³⁰. Samlet beløp for kommunale opplysninger ved boligtransaksjoner i 2016 beregnes til 115 mill. kr.

Forretningsfører

Ved kjøp og salg av en bolig i sameie eller borettslag skal det innhentes opplysninger fra en forretningsfører om relevante forhold, herunder forpliktelser og rettigheter, vedtekter, regnskap mv. Forretningsfører tar også eierskiftegebyr for registrering av ny eier og eventuell godkjenning av eierskifte. For borettslagsleiligheter kommer i tillegg gebyr for eventuell utlysning av forkjøpsrett.

60 prosent av alle boliger som ligger ute til salgs er leiligheter.³¹ Av disse er 75 prosent selveier, og 25 prosent andelsleiligheter. Vi forutsetter at denne andelen er konstant, og estimerer at det i 2016 ble solgt 42 000 selveier- og 14 000 andelsleiligheter.

Prisen på opplysninger fra forretningsfører varierer, men vi antar at opplysninger og eierskiftegebyr i gjennomsnitt koster 6 500 kr per transaksjon³², og at utlysning av forkjøpsrett koster 6 250 kr.³³

²⁶ Priser hentet fra Kartverket (2017).

²⁷ Se fotnote 23.

²⁸ Se fotnote 23.

²⁹ Basert på priser hos Krogsveen (2017) og EiendomsMegler1 (2017).

³⁰ Vi forutsetter at det rekvireres fire grunnbokutskrifter/statutter og ett oppslag i eiendomsregisteret per omsetning, og runder opp til 900 kr.

³¹ Andeler basert på boliger til salgs på finn.no 3. oktober 2017.

³² Eierskiftegebyr koster 5000 kr hos OBOS (2017), informasjonsinnhenting prises fra kr 1500 – 5000 hos Eie Eiendom (2016).

³³ Pris hos OBOS (2017).

Totale inntekter til forretningsfører ved boligtransaksjoner i 2016 beregnes til 455 mill. kr. Dette utgjør 0,1 prosent av total salgssum ved boligtransaksjoner.

4.7 Markedsføring

Flere av meglerforetakene priser markedsføring i en pakke bestående av annonsering, boligfotografering og styling, trykking av prospekt osv. Disse pakkene tilbys fra ca. 10 000 kr³⁴, avhengig av innhold og omfang.

Det er usikkert hvordan beløpet til markedsføring fordeler seg på de ulike tjenestene, og også i hvilken grad meglerne selv tar betalt for markedsføringen utover direkte utlegg til eksterne leverandører. En gjennomgang av ulike meglers prislister tyder på at hoveddelen av markedsføringskostnadene antakelig er knyttet til boligfotografering og annonsering:

- Priser for boligfotografering varierer avhengig av antall bilder, kvalitet og type bilder. Krogsveen (2017) oppgir at fotografering av bolig koster mellom 1 625 og 4 000 kr. Forutsatt at gjennomsnittspris for fotografering er 3 000 kr, beregnes boligfotografenes salgsinntekter ved boligtransaksjoner til 346 mill. kr.
- En boligannonse på finn.no koster 5 000 kr for privatpersoner, men antakelig langt mindre for meglerforetakene som er store kunder.

Gitt at alle omsatte boliger med bygning kjøper en standard markedsføringspakke til 10 000 kr, vil samlede markedsføringsinntekter være i underkant av 1 mrd. kr. Dette tilsvarer 0,3 prosent av samlet salgssum.

³⁴ Vi gjør oppmerksom på at den økende bruken av digital annonsering medfører at mange betaler det dobbelte for markedsføring.

Referanser

- Bernheim, B. D., & Meer, J. (2008). Do real estate brokers add value when listing services are unbundled? *NBER Working Paper* (13796).
- Bråthen, T. (2006). *Lovlig og ulovlig "kobling" mellom eiendomsmegling og bank*. Hentet 10 26, 2017 fra https://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/279560/Brathen_TFEi_2014.pdf?sequence=1
- DNB Eiendom. (2017, 3 5). *Salg av brukt bolig for forbruker*. Hentet 10 3, 2017 fra http://www.dnbeiendom.no/globalassets/prislister/prisliste_dnb-eiendom-sor-rogaland.pdf
- Eie Eiendom. (2016, 12 22). *Prisliste ved salg av bolig i forbrukerforhold*. Hentet 9 9, 2017 fra <https://eie.no/wp-content/uploads/2017/01/Prisliste-for-internett-pr-22.12.2016.pdf>
- EiendomsMegler1. (2017). *Veiledende prisliste for EiendomsMegler1 SR-Eiendom AS*. Hentet 9 28, 2017 fra <https://www.eiendomsmegler1.no/fileshare/filarkivroot/Kontorer/Sørvestlandet/Felles%20prisliste.pdf>
- Finansdepartementet. (2007, 23 11). *Forskrift om eiendomsmegling*. Hentet 10 14, 2017 fra <https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2007-11-23-1318>
- Finansdepartementet. (2007, 6 29). *Lov om eiendomsmegling*. Hentet 10 14, 2017 fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2007-06-29-73>
- Finanstilsynet. (2015). *Boliglånsundersøkelsen*. Oslo: Finanstilsynet. Hentet fra https://www.finanstilsynet.no/contentassets/1f9e6f3b690242779e1ff6289b882739/boliglanundersokelsen_2015.pdf
- Finanstilsynet. (2016, 4 19). *Rundskriv 7/2016. Prinsippet om fritt meglervalg - kobling mellom bank- og eiendomsmeglingstjenester*. Hentet 10 25, 2017 fra https://www.finanstilsynet.no/contentassets/ed9f88a6c0c948939436e119f18a5c3a/rundskriv_7_2016_prinsippet_om_fritt_meglervalg_kobling_mellom_bank_og_eiendomsmeglingstjenester.pdf
- Finanstilsynet. (2017, 10 3). *Rundskriv 9/2017. Samlokalisering og samdrift mellom egedomsmeulingsforetak og bankar*. Hentet 10 10, 2017 fra <https://www.finanstilsynet.no/contentassets/1efb548b46584d668fab607c3b1b5ac4/samlokalisering-og-samdrift-mellom-eigedomsmeklingsforetak-og-bankar.pdf>
- Finanstilsynet. (2018). *Statistikk for eiendomsmegling, Hele året 2016-2*. Hentet 01 21, 2018 fra <https://www.finanstilsynet.no/analyser-og-statistikk/statistikk-for-eiendomsmegling/>
- Forbrukerrådet. (2017, 3). *Eierskifteforsikring og boligkjøperforsikring. Effektene for forbrukerne i bolighandelen*. . Hentet 9 19, 2017 fra <https://fil.forbrukerradet.no/wp-content/uploads/2017/03/rapport-om-eierskifte-og-boligkjoperforsikringene-og-effektene-i-bolighandelen-forbrukerradet-2016.pdf>
- Handelsbanken. (2017). *Boligkreditt*. Hentet 9 9, 2017 fra <https://www.handelsbanken.no/shb/inet/istartno.nsf/FrameSet?OpenView&iddef=HandelsbankenNO&navid=HandelsbankenNO&navob=42&base=/shb/inet/icentno.nsf&sa=/shb/inet/icentno.nsf/default/qC534830B2B33D47CC1256F7F003EE054>
- Help Boligkjøperforsikring. (2017). *Boligkjøperforsikring*. Hentet 9 5, 2017 fra <https://www.help.no/Vaare-forsikringer/Boligkjoeperforsikring/Boligkjoeperforsikring>
- Ipsos Public Affairs. (2017). *Befolkningsundersøkelsen*. Utarbeidet for Huseiernes Landsforbund.

- Justis- og beredskapsdepartementet. (1993). *Lov om avhending av fast eiendom (avhendingslova)*. Hentet 10 30, 2017 fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1992-07-03-93?q=avhendingsloven>
- Kartverket. (2017, 1 4). *Tinglysningsgebyr*. Hentet 9 23, 2017 fra <https://www.kartverket.no/eiendom/priser-og-gebyr/tinglysningsgebyr/>
- Krogsveen. (2017, 1 1). *Prisliste salgsoppdrag*. Hentet 9 21, 2017 fra <https://krogsveen.no/Selgebolig/Prisliste-salgsoppdrag>
- NITO Takst. (u.d.). *Reklamasjonsnemnda for takstmenn*. Hentet 11 1, 2017 fra <https://www.nito.no/nito-takst/trygg-bolighandel/reklamasjonsnemnda-for-takstmenn/>
- Norges Eiendomsmeglingsforbund. (2016, 10 21). *Kurt Buck: - Frykter brudd på taushetsplikten*. Hentet 10 21, 2017 fra <http://www.nef.no/nyheter/innlegg-frykter-brudd-pa-taushetsplikten/>
- Norges Takseringsforbund. (2016, 3 10). *Etiske retningslinjer*. Hentet 11 1, 2017 fra <http://www.ntf.no/norsk/om-ntf/regelverk/etiske-retningslinjer/>
- Norges Takseringsforbund. (2016, 3 10). *Vedtekter*. Hentet 11 1, 2017 fra <http://www.ntf.no/norsk/om-ntf/regelverk/vedtekter/>
- OBOS. (2017). *Prisliste*. Hentet 9 13, 2017 fra <https://bank.obos.no/privat/prisliste/>
- OBOS. (2017). *Slik fungerer forkjøpsretten på bruktboliger*. Hentet 10 4, 2017 fra <https://www.obos.no/privat/medlemsfordeler/alle-medlemsfordeler/forkjopsrett/slik-fungerer-forkjopsretten-pa-bruktboliger>
- Opinion. (2016, 4 21). *Kundetilfredshet 2016 Eiendom Norge*. Hentet 11 27, 2017 fra <http://eiendommnorge.no/wp-content/uploads/2016/04/Eiendom-Norge-2016.pdf>
- Pengenytt. (2016, 11 4). *Eiendomsmegleren får tilbud om provisjon for å selge eierskifteforsikring*. Hentet 10 25, 2016 fra <http://www.pengenytt.no/eiendomsmeglerforetak-far-tilbud-om-provisjon-for-a-selge-eierskifteforsikring/>
- Pengenytt. (2016, 10 19). *Opptil halvparten av prisen på boligkjøperforsikringen går til eiendomsmegleren*. Hentet 10 25, 2017 fra <http://www.pengenytt.no/opptil-halvparten-av-prisen-pa-boligkjoperforsikringen-gar-til-eiendomsmegleren/>
- PrivatMegleren. (2017). *Standardisert prisliste for meglertjenester*. Hentet 11 9, 2017 fra <https://privatmegleren.no/fredrikstad/prisliste#>
- Protector forsikring. (2017, 5). *Realiteter i det norske boligmarkedet*. Oslo: Protector forsikring ASA. Hentet 9 19, 2017



Huseiernes Landsforbund (HL) er en landsomfattende interesseorganisasjon for eiere av hus, leiligheter, sameier, borettslag og gårdeiere. Forbundet har 223 000 medlemmer.

Kontaktpersoner Huseiernes Landsforbund:

Generalsekretær Morten Andreas Meyer

tlf. 920 81 967

Leder, samfunnsavdelingen Kristin Gyldenskog

tlf. 41 40 27 47