



Komparativ analyse av boligomsetningen i Norge og andre land

Utarbeidet på oppdrag for Finansdepartementet og eiendomsmeglingsutvalget

Om Oslo Economics

Oslo Economics utreder økonomiske problemstillinger og gir råd til bedrifter, myndigheter og organisasjoner. Våre analyser kan være et beslutningsgrunnlag for myndighetene, et informasjonsgrunnlag i rettslige prosesser, eller et grunnlag for interesseorganisasjoner som ønsker å påvirke sine rammebetingelser. Vi forstår problemstillingene som oppstår i skjæringspunktet mellom marked og politikk.

Oslo Economics er et samfunnsøkonomisk rådgivningsmiljø med erfarne konsulenter med bakgrunn fra offentlig forvaltning og ulike forsknings- og analysemiljøer. Vi tilbyr innsikt og analyse basert på bransjeerfaring, sterk fagkompetanse og et omfattende nettverk av samarbeidspartnere.

Samfunnsøkonomisk utredning

Oslo Economics tilbyr samfunnsøkonomisk utredning for departementer, direktorater, helseforetak og andre virksomheter. Vi har kompetanse på samfunnsøkonomiske analyser i henhold til Finansdepartementets rundskriv og veiledere.

Fra samfunnsøkonomiske og andre økonomiske analyser har vi bred erfaring med å identifisere og vurdere virkninger av ulike tiltak. Vi prissetter nyttevirkninger og kostnader, eller vurderer virkninger kvalitativt dersom prissetting ikke lar seg gjøre.

Komparativ analyse av boligomsetningen i Norge og andre land/2020-41

© Oslo Economics, 1. juli 2020

Kontaktperson:

Magne Krogstad Asphjell / Partner

mka@osloeconomics.no, Tel. 938 03 677

Foto/illustrasjon: Getty Images (iStockphoto.com)

Innhold

Sammendrag og konklusjoner	4
1. Oppdrag og metode	7
2. Om boligmarkedene	10
3. Hvordan foregår boligtransaksjoner?	14
3.1 Samfunnsøkonomiske hensyn ved en boligtransaksjon	14
3.2 Hvordan ulike komponenter i transaksjonen kan påvirke markedsutfall	14
3.3 Boligtransaksjoner i ulike land	15
3.4 Komparativ analyse – effekter på markedsutfall	21
3.5 Samlet vurdering	25
4. Påvirkning av teknologisk utvikling	30
4.1 Digitale markedsplasser/portaler for boligsøk	30
4.2 Hybridmeglere og selge selv-tjenester	31
4.3 Utfylling og utveksling av dokumenter digitalt	35
4.4 Smarte kontrakter	36
4.5 Eiendomspass	36
4.6 Automated Valuation Models (AVM)	37
5. Markedet for eiendomsmeglingstjenester	39
5.1 Regulering av eiendomsmegleryrket	39
5.2 Regulering av koblinger	42
5.3 Markedskonsentrasjon og konkurranse	45
6. Referanser	50

Sammendrag og konklusjoner

Regjeringen har nedsatt eiendomsmeglingsutvalget for å evaluere eiendomsmeglingsloven og foreslå en fremtidsrettet regulering. Mandatet til utvalget innebærer blant annet å vurdere relevante erfaringer fra regelverk og tilsyn ved formidling av eiendomshandel i andre EU-/EØS-land, og om disse erfaringene kan ha nytte for norsk regulering. I den forbindelse er det behov for å fremskaffe kunnskap om virkninger av regler og praksis for boligomsetning i andre land, og vurdere om dette kan være nyttig for norsk regulering.

Denne rapporten har som hensikt å frembringe kunnskap om regler og praksis for boligomsetningen i ett eller flere sammenlignbare land, og trekke frem erfaringer som kan være relevante for regulering i det norske boligmarkedet. Oppdraget omfatter fire hovedområder:

- Beskrivelse av praksis og regulering av salgsprosessen i ulike land
- Markedsmessige virkninger av ulik praksis for eller regulering av salgsprosessen
- Påvirkning av teknologi på regulering
- Eiendomsmeglingsforetak i ulike land

Analysen sammenligner boligomsetningen i fire utvalgte land, i tillegg til Norge. De utvalgte landene er Danmark, England, Nederland og Victoria, Australia. Landene er valgt på bakgrunn av blant annet sammenlignbarhet med Norge, variasjon med hensyn til regulering, salgsform og organisering av meglertjenester, samt tilgang på relevant dokumentasjon.

Hvordan foregår transaksjonene?

Praksis for hvordan boligtransaksjoner forløper kan på ulike måter påvirke markedsutfallet. For eksempel er fastsettelse av prisantydning en viktig strategisk beslutning fra selger.

Informasjonsgrunnlaget som er tilgjengelig for interessenter påvirker hvordan de velger å by og selve organiseringen av budgivningsprosessen kan også påvirke markedsutfallet.

En vesentlig forskjell mellom de utvalgte boligmarkedene er hvilket informasjonsgrunnlag kjøper blir forelagt før han/hun legger inn bud på boligen. For eksempel er det kun i Danmark og Norge at tilstandsrapport normalt presenteres for kjøper i forkant av budprosessen. I Nederland, England og Victoria er det vanligere at kjøper stiller forbehold om tilstandsvurdering i budet, og at denne foretas før kontraktsignering.

Praksis for fastsettelse av prisantydning varierer også landene imellom. I Danmark og England er det vanlig at boliger legges ut til en høy prisantydning, som deretter senkes inntil noen velger å «slå til». Dette kan være forbundet med høyere salgpris, men også tregere omsetningshastighet. I Nederland er det derimot vanligere å sette prisen lavt for å tiltrekke interesse, noe som også har vært et kjent fenomen i Norge. Effekten på prisdannelsen er derimot ikke helt entydig.

Budprosessen er en annen del av boligtransaksjonene der det er store forskjeller mellom landene. I denne rapporten sammenligner vi budprosessen langs tre dimensjoner: hvorvidt det er bruk av forhandling eller auksjon, hvorvidt budgivningen er åpen eller lukket og i hvilken grad man er bundet av budene som er gitt.

I praksis er grenseflaten mellom auksjon og forhandlinger flytende. En forhandlingsprosess kan ha auksjonslignende elementer ved seg, og omvendt. I alle de utvalgte landene med unntak av Norge inngås det forhandlingsprosesser som innledes med det som er prinsippet i en lukket auksjon. I Norge kan budgivningsprosessen derimot karakteriseres som en engelsk auksjon, med mulighet for innslag av forhandlinger mellom kjøper og selger. Det australske markedet er særlig interessant, ettersom begge salgsformene praktiseres og er distinkte. Teoretiske og empiriske funn peker i retning av at valg av salgsform kan ha innvirkning på prisdannelsen, men slike effekter er imidlertid trolig små.

Oppsummert skiller boligtransaksjoner i Norge seg fra de andre landene på flere områder. Norge er det eneste landet der boliger som hovedregel selges ved auksjon med åpen budgivning. Kombinasjonen av at budgivningen er juridisk bindende og at all dokumentasjon om boligen fremlegges for kjøper før budgivning finner sted, bidrar til at Norge har den laveste omsetningstiden av de undersøkte landene. Deler av det norske boligmarkedet bærer derimot preg av å være opphetet, noe som kan føre til et mindre effektivt markedsutfall og redusert prisstabilitet. Åpen budgivning og generelt høyt tempo i transaksjonen kan være en medvirkende faktor til dette. At tilstandsrapport fremlegges før budgivning bidrar imidlertid positivt til matching mellom kjøper og selger, og kan redusere konfliktnivå under og etter transaksjonen.

Boligtransaksjoner i Norge kan generelt sies å være preget av stor tillit mellom involverte parter. Dette kommer til uttrykk blant annet ved at få profesjonelle aktører er involvert i transaksjonen. Av landene vi har sett på er Norge det eneste landet hvor megler skal ha en nøytral rolle og kjøpersiden sjelden involverer egne agenter.

Påvirkning av teknologisk utvikling

Når det gjelder digitalisering og bruk av ny teknologi innen boligomsetning er vårt inntrykk at norske aktører generelt sett er langt fremme sammenlignet med de andre landene. Samtidig finnes det tilfeller der andre land har kommet klart lenger i bruk av for eksempel en spesifikk teknologi. For eksempel er Norge kanskje det landet som har kommet lengst i utviklingen av et såkalt eiendomspass. Denne løsningen kan bidra til å tilgjengeliggjøre informasjon om boligen som både kan redusere konfliktnivået i boligmarkedet, og sørge for bedre og hurtigere matching. Samtidig er det fortsatt behov for økt kjennskap og flere aktive brukere for å fullstendig realisere gevinstene en slik løsning kan ha.

Norge er også langt fremme når det gjelder utfylling og utveksling av dokumenter digitalt. Dette skyldes at norsk regulering og forvaltning legger godt til rette for dette, sammenlignet med hva vi finner i andre land. Norge har allerede et velfungerende system for elektronisk tinglysning, og er på god vei mot en fullstendig løsning for digital dokumentasjon og dokumentutveksling i bolighandel. En slik løsning har et betydelig potensial for å redusere transaksjonskostnadene i boligmarkedet. Her virker samtidig Danmark å ha kommet noe lenger, da landet blant annet allerede har et heldigitalt system for bolighandel.

I alle landene vi har undersøkt finnes det godt etablerte hybridmeglere, dvs. foretak som tilbyr selgeren å selv utføre noen av eiendomsmeglernes oppgaver. Foretak som tilbyr hybridmegling har generelt sett tatt en begrenset andel av markedet de fleste steder til tross for lang tilstedeværelse. Dette kan selvsagt skyldes en manglende vilje fra forbrukere til å påta seg risiko og å prøve nye

teknologiske løsninger, men potensialet for slik hybridmegling henger også sammen med i hvilken grad reguleringen legger opp til bruk av eiendomsmegler samt hvor stor kostnadsbesparelsen er ved å bruke en hybridmegler sammenlignet med en tradisjonell eiendomsmegler. Vi finner bare ett eksempel på at hybridmeglere har forsøkt å etablere seg i flere land, og få eksempler på at tradisjonelle eiendomsmeglere opererer i flere land.

Markedet for eiendomsmeglingstjenester

Behovet for regulering av eiendomsmeglermarkedet oppstår på grunn av asymmetrisk informasjon og medfølgende prinsipal-agent-problematikk. Regulering av den enkelte megler eller meglerforetak kan komme fra myndighetene eller fra bransjen. Norge har en høy grad av myndighetsregulering der Finanstilsynet gir konsesjon til å drive med eiendomsmegling og fører tilsyn med eiendomsmeglere/-foretak. I Nederland og England har man valgt en høy grad av bransjeregulering der bransjeorganisasjonene i større grad fører tilsyn med sine egne medlemmer. Tillit til bransjeforeningene ser ut til å være en viktig faktor for at selvreguleringen skal fungere tilfredsstillende.

I Norge og Danmark eies de største meglerselskapene av banker. I England er noen meglerselskaper børsnoterte mens andre inngår i store konsern-/franchisestrukturer. I Nederland eies det største meglerselskapet av en bank, men utøvelsen av eierskapet ser ut å ligge hos meglerne. I Victoria er de største meglerselskapene familieeide. Eiendomsmeglerforetak i alle land har koblinger til en rekke aktører i nærliggende bransjer som tilbyr komplementære tjenester i bolighandelen.

Asymmetrisk informasjon gjør det vanskelig for forbrukerne å velge den beste megleren, noe som kan hemme konkurransen i eiendomsmeglermarkedet. Dette problemet er ikke landsspesifikt, og vi kjenner ikke til noe som tilsier at potensialet for å hente ut profitt i meglermarkedet er høyere i Norge enn i andre sammenlignbare land. Selv om datagrunnlaget er usikkert, finner vi at Norge har mange meglere og få transaksjoner per megler sammenlignet med andre land. I tillegg til informasjonsskjevheter og utfordringer på etterspørselssiden med å orientere seg i markedet, kan dette henge sammen med koblinger til andre markeder og særlig sterk vekst i boligpriser, noe som kan påvirke lønnsomheten knyttet til hver transaksjon. Konsekvensen kan være at vi i Norge har en særlig stor ressursbruk på markedsføring i stedet for at konkurransen mellom meglere bidrar til lavere priser og høyere tjenestekvalitet.

1. Oppdrag og metode

Bakgrunnen for oppdraget

Dagens eiendomsmeglingslov trådte i kraft 1. januar 2008. Siden den gang er det gjort enkelte justeringer, men det har ikke blitt gjennomført en full evaluering eller revisjon av loven. Etter at loven trådte i kraft har bransjen i Norge vært preget av strukturelle endringer, og det er en rekke teknologiske trender som har påvirket bransjen både nasjonalt og globalt.

Regjeringen har nedsatt eiendomsmeglingsutvalget for å evaluere eiendomsmeglingsloven og foreslå en fremtidsrettet regulering. Utvalget skal ifølge mandatet blant annet vurdere relevante erfaringer fra regelverk og tilsyn ved formidling av eiendomshandel i andre EU-/EØS-land, og om disse erfaringene kan ha nytte for norsk regulering. I den forbindelse er det behov for å fremskaffe kunnskap om virkninger av regler og praksis for boligomsetning i andre land, og vurdere om dette kan være nyttig for norsk regulering.

Innholdet i oppdraget

Prosjektet skal frembringe kunnskap om regler og praksis for boligomsetningen i ett eller flere sammenlignbare land, og trekke frem erfaringer som kan være relevante for regulering i det norske boligmarkedet. Oppdraget omfatter fire hovedområder:

- Beskrivelse av praksis og regulering av salgsprosessen i ulike land (kapittel 3)
- Markedsmessige virkninger av ulik praksis for eller regulering av salgsprosessen (kapittel 3)
- Påvirkning av teknologi og globalisering på regulering (kapittel 4)
- Eiendomsmeglingsforetak i ulike land (kapittel 5)

Figur 1-1 illustrerer de ulike analysepunktene som oppdraget skal besvare, samt hvilke informasjonskilder som er benyttet for å svare ut analysepunktene.

Figur 1-1: Oppdragets overordnede analysepunkter og informasjonskilder

	Beskrivelse av praksis og regulering av salgsprosessen i ulike land	Markedsmessige virkninger av ulik praksis for eller regulering av salgsprosessen	Påvirkning av teknologi og globalisering på reguleringen	Eiendomsmeglingsforetak i ulike land
Overordnede analysepunkter	<ul style="list-style-type: none">• Beskrive praksis og regulering av salgsprosessen<ul style="list-style-type: none">• Bruk av auksjon, forhandling eller fastpris• Bruk av auksjonstype• Bruk av eiendomsmeglere	<ul style="list-style-type: none">• Identifisere markedsmessige virkninger av ulik praksis for eller regulering av salgsprosessen• Vurdere samfunnsøkonomiske effekter av de markedsmessige virkningene	<ul style="list-style-type: none">• Identifisere ny teknologi og globaliseringstrekk som påvirker boligmarkedet og særlig salgsprosessen• Vurdere hvordan reguleringen er påvirket av de identifiserte utviklingstrekene	<ul style="list-style-type: none">• Beskrive kjennetegn i eiendomsmeglingsforetak<ul style="list-style-type: none">• Konsentrasjon• Spesialisering• Krysseierskap• Identifisere reguleringer knyttet til eiendomsmeglingsforetak

Oppdraget fokuserer i hovedsak på forhold som faller innenfor eiendomsmeglerloven. Dette innebærer blant annet at forhold som omfatter finansieringssiden i liten grad er omtalt. I den grad rapporten omtaler områder som går innunder avhendingsloven er utgangspunktet loven som gjaldt før ikrafttredelse av Lovvedtak 57 (2018-2019).

Metode

Prosjektet har i hovedsak basert seg på litteratursøk. Vi har kartlagt og identifisert offentlige utredninger og rapporter, samt ordinære forskningsartikler. Der det har vært hensiktsmessig har vi også benyttet oss av andre mer uformelle informasjonskilder for å dekke de ulike utredningsspørsmålene.

Offentlige utredninger og rapporter er benyttet for å beskrive organisering og praksis, og for å beskrive

avveininger og begrunnelser ved gjennomførte endringer i regulering.

Forbrukermyndigheter og -organisasjoner i hvert av landene beskriver også sentrale sider i hvordan boligtransaksjoner gjennomføres. Dette har vi benyttet oss av i beskrivelse av det overordnede forløpet i boligtransaksjonene.

Ordinære forskningsartikler er benyttet for å si noe om forventede effekter i henhold til teori, og for å dokumentere effekter av gjennomførte endringer. Vi har i den forbindelse gjennomført en litteraturstudie av teoretiske og empiriske forskningsartikler om markedsmessige virkninger av ulik regulering.

Informasjonen fra skriftlige kilder er komplementert av intervjuer med aktører i noen av landene som er

undersøkt. Vi har gjennomført intervjuer med bransjeaktører i Danmark og Nederland, i tillegg til noe mer uformell korrespondanse med andre aktører i

Danmark, Nederland, England og Victoria, Australia. Vi har også innhentet aggregert statistikk for boligomsetning i ulike land.

Tabell 1-1: Bruttoliste med aktuelle land og salgsform

Land	Salgsform	Land	Salgsform
Danmark	Lukkede bud med forhandling, bud er bindende	Irland	Lukkede bud med forhandling ¹
Sverige	Engelsk auksjon uten bindende bud ²	Minnesota, USA	Lukkede bud med forhandling ³
Finland	Engelsk auksjon med bindende bud ⁴	Ontario, Canada	Lukkede bud med forhandling ⁵
Norge	Engelsk auksjon med bindende bud	Victoria, Australia	Bruk av både forhandling uten bindende bud og auksjon med bindende bud som to separate salgsformer
Nederland	Lukkede bud med forhandling, bud er bindende	New Zealand	Bruk av både lukkede bud, auksjon og forhandling som tre separate salgsformer ⁶
England, Storbritannia	Lukkede bud med forhandling, bud er ikke bindende		

I begynnelsen av oppdraget gjennomførte vi en overordnet kartlegging av sammenlignbare boligmarkeder som grunnlag for avgrensning av oppdraget. Et utvalg av land ble valgt etter følgende kriterier:

- Sammenlignbarhet med Norge⁷
- Variasjon med hensyn til regulering, salgsform og organisering av meglertjenester
- Tilgjengelig dokumentasjon
- Føringer fra oppdragsgiver med hensyn til antall land i utvalget og spesielt interessante markeder

Det ble først utarbeidet en bruttoliste med 17 land/regioner (Tabell 1-1) som kunne være aktuelle for analysen. Et viktig kriterium for utvelgelse av land

var salgsform. For de landene der vi undersøkte salgsform er dette presentert sammen med landene i Tabell 1-1.

Etter en grov gjennomgang av de nevnte kriteriene ble det valgt ut fire land/regioner som skulle være grunnlaget for den komparative analysen. Landene/regionene (heretter landene) som ble valgt, samt en oversikt over argumenter for hvorfor landet ble valgt, presenteres i Tabell 1-2.

I Storbritannia er fokuset på England og i Australia er fokuset på Victoria. Dette er fordi vi ønsker å studere ett regulatorisk system per land, og i begge disse landene reguleres eiendomsmedling på et lavere nivå enn det nasjonale.

¹ <https://www.ccpc.ie/consumers/housing/selling-a-house/#link5>

² <https://www.svenskfast.se/tjanster/budgivning/>

³ <https://www.ag.state.mn.us/Consumer/Handbooks/HmBuyers/Default.asp>

⁴ <https://www.nordea.fi/sv/privat/ditt-liv/hem/kop-av-forsta-hemmet/bostadsaffaren.html>

⁵ <https://www.reco.on.ca/home-buyers-sellers/buying-home/dealing-with-competing-offers-2/>

⁶ <https://www.consumerprotection.govt.nz/help-product-service/buying-or-renting-a-house/prepare-make-an-offer/>

⁷ Selveierandel i boligmarkedet var ikke et kriterium i utvelgelsen av land. Land med lik eller høyere eierandel enn i Norge, som for eksempel Irland ble ikke valgt ut basert på andre kriterier.

Tabell 1-2: Utvalgte land til analysen og begrunnelse for valg

Land	Argumenter for valg
Danmark	<ul style="list-style-type: none">• Nordisk land• Annen salgsform enn i Norge• «Cooling off»-periode
England, Storbritannia	<ul style="list-style-type: none">• Langt fremme på teknologifronten• Høy andel egensalg• Tosidig megling
Nederland	<ul style="list-style-type: none">• Selvregulert eiendomsmeglerbransje• Annen salgsform enn i Norge• «Cooling off»-periode• Tosidig megling
Victoria, Australia	<ul style="list-style-type: none">• Selger kan velge salgsform• «Cooling off»-periode• Lignende urban/rural-dimensjon som Norge• Tosidig megling

Utvalget av land til analysen har derimot ikke vært fullstendig avgrenset til disse fire. I tillegg har vi hatt kjennskap til erfaringer og eksempler fra andre land som har fremstått relevante for analysen har det blitt inkludert. Litteratursøket har likevel i hovedsak vært rettet mot de fire utvalgte landene.

Rapportens struktur

Rapporten er strukturert som følger:

Kapittel 2 tar for seg ulike størrelser som beskriver utviklingen av boligmarkedet i de ulike landene. Innholdet er et nyttig bakteppe for de resterende temaene i analysen.

Kapittel 3 tar for seg hvordan boligtransaksjoner fungerer i de ulike landene. Dette innebærer en

beskrivelse av hvordan boligtransaksjonene er innrettet og fungerer i praksis. I tillegg inneholder kapittelet en komparativ analyse av hvordan transaksjonens innretning kan påvirke markedsutfall.

I kapittel 4 ser vi på hvordan den teknologiske utviklingen påvirker boligomsetningen i de ulike landene. Her har vi valgt ut noen interessante teknologier og teknologiske utviklingstrekk, og trukket frem erfaringer fra ulike land, samt hvilken relevans teknologien eventuelt kan ha for regulering.

Kapittel 5 beskriver markedet for eiendomsmegler tjenester i de ulike landene. Vi har sett nærmere på hvordan eiendomsmegleryrket er regulert, samt beskrevet konkurransen i meglerbransjen i de ulike landene.

2. Om boligmarkedene

I dette kapittelet tar vi for oss ulike størrelser som beskriver utviklingen i boligmarkedet i de landene vi undersøker. Størrelsene beskriver ikke direkte boligomsetningen i de ulike landene, men kan være resultater av hvordan boligomsetningen fungerer. Samtidig kan også boligomsetningen og reguleringen av den påvirkes av hvordan boligmarkedet utvikler seg. Ulike beskrivelser av boligmarkedsutviklingen er derfor et relevant bakteppe for praksis og regulering av boligomsetningen. For de ulike landene tar vi for oss utviklingen i boligpriser, antall transaksjoner, eierandel, transaksjonskostnader og omsetningstid.

Boligpriser

Boligprisutviklingen er en sentral størrelse for å beskrive utviklingen i boligmarkedet. Som samfunn er det ønskelig med en stabil boligprisutvikling, blant annet fordi dette kan utløse positive samfunnsøkonomiske effekter. For eksempel kan stabile boligpriser motvirke oppbygging av finansielle ubalanser som kan true den finansielle stabiliteten. Stabil boligprisutvikling fører også til mer forutsigbarhet for husholdningene, som igjen kan føre til bedre matching i boligmarkedet.

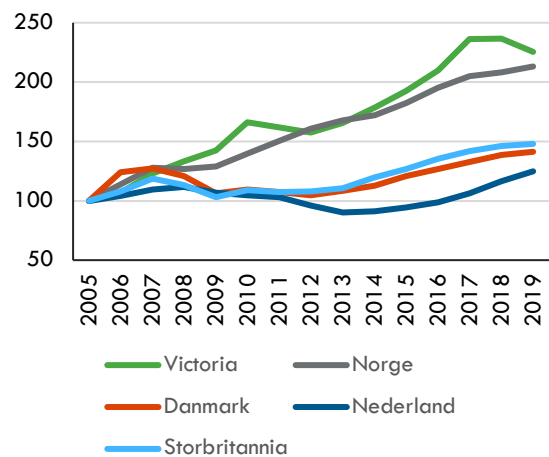
Boligprisutviklingen kan også tenkes å påvirke hvordan aktørene opptrer i markedet. Et relevant spørsmål i konteksten av denne rapporten er om reguleringen er robust med hensyn til hvordan den er tenkt til å fungere både når boligprisene stiger og når prisene faller. Et eksempel på dette er dokumentasjon av boligens tilstand. Dersom dette ikke var regulert kunne man tenkt seg at selger i et lite hett marked var tjent med å redusere usikkerheten rundt bolighandelen, ved å innhente en rapport om boligens tilstand for å trekke til seg kjøpere, mens en selger i et opphetet marked med mange potensielle kjøpere ikke ville ha insentiver til dette. Resultatet ville vært at bolighandel i oppgangstider innebar større risiko for kjøpere.

Boligprisutviklingen er også med på å bestemme omsetning og lønnsomhet over tid i eiendomsmeglermarkedet. Meglernes inntektsfunksjon er i sin enkleste form summen av produktet av boligpris og kommisjonsrate for alle boliger meglere har omsatt. Meglerens inntekt påvirkes dermed direkte av pris og omsetning i boligmarkedet, og indirekte gjennom denne utviklingens effekt på meglers kommisjonsrate.

Figur 2-1 viser hvordan boligprisene har utviklet seg siden 2005 for landene vi undersøker. I perioden frem

til 2019 er Norge i en særstilling når det gjelder jevn prisvekst gjennom hele perioden, mens Victoria, Australia samlet sett har hatt en større prisvekst, med to perioder med prisfall etter 2010. Danmark, Nederland og Storbritannia opplevde en nedgang i boligprisene i forbindelse med finanskrisen i 2008. Den svake utviklingen fortsatte frem til 2013, og siden den gang har boligprisene hatt en jevnt positiv utvikling også i disse landene.

Figur 2-1: Utvikling boligpriser



Kilde: Eurostat, SSB, ABS. 2015=100

Mange av kostnadene som er forbundet med boligtransaksjoner er oppgitt i prosent av omsetningspris, for eksempel meglers kommisjonsrate. Dette innebærer at dersom to markeder har samme kommisjonsrate, men de gjennomsnittlige boligprisene er høyere i det ene markedet enn det andre, vil nivået på kostnadene ved bruk av megler være høyest i markedet med høyest boligpriser. Det samme gjelder mange skatter og avgifter knyttet til transaksjonene. Kostnader forbundet med boligtransaksjoner må derfor sees i sammenheng med det generelle prisnivået på boliger i de forskjellige landene.

Det finnes begrenset med offentlig tilgjengelig data på gjennomsnittlige boligpriser. I Storbritannia publiserer «HM Land Registry» gjennomsnittlige boligpriser. I 2019 var gjennomsnittlige priser for alle boligtyper på rundt 230 000 britiske pund, tilsvarende rundt 2 700 000⁸ norske kroner (HM Land Registry, 2020). I Victoria publiserer Domain og REIV det samme. Domain skiller mellom gjennomsnittlige boligpriser for hus og leiligheter, som i 2019 var på henholdsvis 918 350 og 554 306 australske dollar, tilsvarende 5 933 652 og 3 581 433 norske kroner

⁸ Vi har brukt en representativ valutakurs ved omregning til norske kroner.

(Domain, 2020). I Nederland var gjennomsnittlig boligpris 308 000 euro i 2019, tilsvarende 3 230 000 norske kroner (Statista, 2020).

I Norge og Danmark finnes det ikke offentlig tilgjengelig data om gjennomsnittlige boligpriser, men om gjennomsnittlig kvadratmeterpris. For Norge var denne størrelsen for eneboliger, småhus og blokkleiligheter henholdsvis 25 691, 34 290 og 55 210 norske kroner i 2019 (SSB, 2020). I Danmark ligger gjennomsnittlig kvadratmeterpris på villaer og rekkehus på 14 500 danske kroner, tilsvarende 20 400 norske kroner, mens den samme størrelsen for eierleiligheter lå på 28 000 danske kroner, tilsvarende 39 400 norske kroner i 2019 (Boligsiden, 2020). Dersom vi bruker gjennomsnittlig kvadratmeterpris for en leilighet på 55 kvadratmeter, selges en gjennomsnittlig blokkleilighet i Norge til 3 036 550 norske kroner, mens den samme eierleiligheten i Danmark selges til 2 167 000 norske kroner.

Deloitte publiserer hvert år «Deloitte Property Index», som sammenligner blant annet gjennomsnittlige kvadratmeterpriser mellom de europeiske landene. I rapporten fra 2019 fremkommer det at gjennomsnittlige kvadratmeterpriser for Norge, Danmark, Nederland og Storbritannia er henholdsvis rundt 40 000, 28 000, 26 000 og 39 000 norske kroner (Deloitte, 2019).

Verdier på gjennomsnittlige boligpriser og kvadratmeterpris for ulike land er ikke uten videre sammenlignbare - av flere årsaker. I alle land er det store regionale forskjeller i boligpriser, og dermed også transaksjonskostnader, som ikke fremgår av de nasjonale tallene. I tillegg er boliger i seg selv heterogene objekter, så det kan gi liten mening å sammenligne to boliger med veldig ulike karakteristikk. Det er også mulig at metoden som er brukt for å estimere gjennomsnittlige boligpriser og kvadratmeterpris varierer landene imellom.

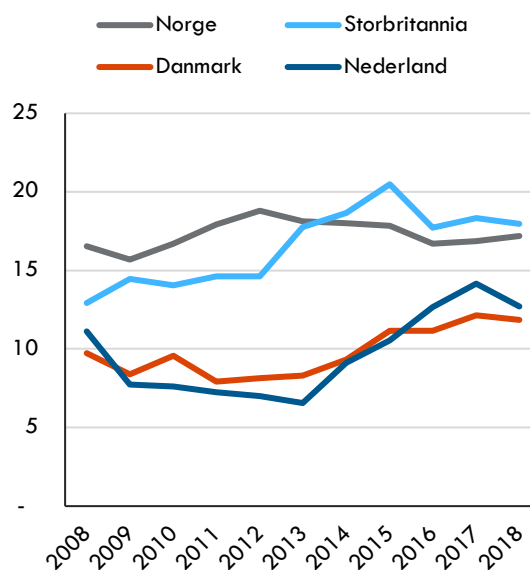
Dersom vi likevel sammenligner tallene som er presentert for å si noe om hvordan det generelle prisnivået er landene imellom, tilsier de gjennomsnittlige boligprisene at en gjennomsnittlig bolig i Storbritannia er billigere enn i Nederland og i Victoria. Gjennomsnittlig kvadratmeterpris virker samtidig å være høyere i Norge og Storbritannia enn i Danmark og Nederland.

Antall transaksjoner

En annen størrelse som sier noe om utviklingen i boligmarkedet er utviklingen i antall transaksjoner. Antall transaksjoner er, i likhet med boligpriser, en variabel i meglernes inntektsfunksjon. Aggregert sier derfor både antall transaksjoner og boligprisene noe om inntekspotensialet i eiendomsmeidlermarkedet.

Antall transaksjoner brukes også som en indikator for temperaturen i boligmarkedet. Utviklingen i antall transaksjoner per tusen innbygger fra 2008 til 2018 for Danmark, Nederland, Norge og Storbritannia vises i Figur 2-2. Figuren viser at utviklingen har vært relativt stabil i Norge, mens vi i de øvrige landene har sett en økning i antallet transaksjoner etter 2013, noe som er konsistent med prisutviklingen i samme periode.

Figur 2-2: Utvikling antall transaksjoner per tusen innbyggere



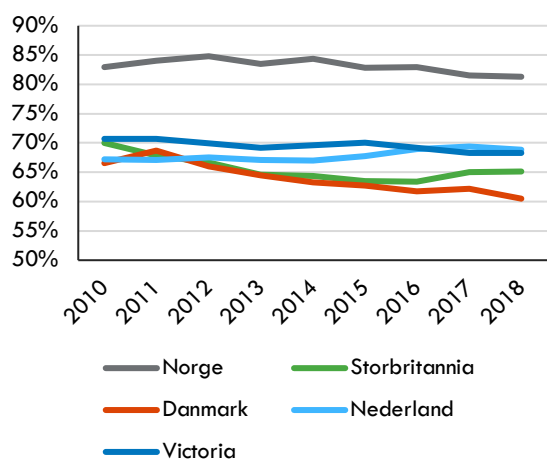
Kilde: SSB, DS, NS, Statista

Eierandel

Hvor stor andel som eier sin egen bolig har betydning for den potensielle størrelsen på eiendomsmeidlermarkedet. En høy eierandel tilsier at flere selger og kjøper bolig når de skal flytte. Hvor stor eierandelen er påvirkes av hvor attraktivt det er å eie bolig sammenlignet med å leie bolig. Hvor attraktivt det er å eie bolig er et resultat av politikk på en rekke områder, som bolig-, penge-, og kredittpolitikk.

Figur 2-3 viser utviklingen i eierandel mellom 2010 og 2018 for de landene som undersøkes. Figuren viser tydelig at Norge over hele perioden har hatt en betydelig høyere eierandel enn de andre landene som vi ser på. Dette har historiske årsaker, og kommer blant annet av at Norge har hatt flere skattefordeler og subsidier knyttet til investering i egen bolig, samt et av verdens minst regulerte og subsidierte leiemarkeder.

Figur 2-3: Utvikling eierandel



Kilde: Eurostat, ABS

Transaksjonskostnader

Transaksjonskostnader er kostnader forbundet med å delta i markedet, det vil si kostnader ved kjøp og salg av bolig. Kostnadene ved boligtransaksjoner i de forskjellige landene avhenger av hvilke tjenester som enten er påkrevd eller som vanligvis brukes, og prisen på disse tjenestene. I tillegg kommer skatter og avgifter som myndighetene pålegger partene i en bolighandel. De samfunnsøkonomiske kostnadene ved å gjennomføre en bolighandel er knyttet til kostnader ved tjenesteproduksjon. Privatøkonomiske kostnader som partnerne pådrar seg ved bolighandel, for eksempel dokumentavgift, kan være viktig for likviditeten i markedet, men når slike kostnader ikke er koblet direkte til tjenesteproduksjon er de ikke å betrakte som samfunnsøkonomiske kostnader.

Informasjonen nedenfor er hentet fra Global Property Review (GPR) om ikke annet er oppgitt. Informasjonen er basert på data innhentet av GPR fra lokale eiendomsmeglere, myndigheter og Verdensbanken.

Kostnader som er inkludert er:

- *Eiendomsmeglerkostnader*, herunder kostnader til eiendomsmegler/agent på både selger- og kjøpersiden.
- *Registreringskostnader*, med andre ord skatter og avgifter for å tinglyse boligen og registrere eierskifte i matrikkelen.
- *Advokatkostnader*, for eksempel kostnader knyttet til å avklare pantforhold i boligen, og å utarbeide salgskontrakt.
- *Skatter og avgifter ved kjøp og salg av bolig*.

I Norge påløper utgifter til eiendomsmegler (salgsagent) på mellom 1 og 2,5 prosent av kjøpesum,

som betales av selger. Kjøper betaler dokumentavgift på 2,5 prosent av kjøpesummen (for selveierboliger) og tinglysning gjennom en fast avgift per dokument på 585 kroner.

I Danmark har selger utgifter til eiendomsformidlere (salgsagent) på mellom 0,5 og 2 prosent av kjøpesum. Kjøper betaler en tinglysningsavgift på 1 750 danske kroner pluss 0,6 prosent av kjøpesum⁹. Kjøpere som bruker rådgivningsforbehold kan benytte en juridisk rådgiver, noe som medfører utgifter på rundt 0,5 prosent av kjøpesum.

I Nederland har både kjøper og selger utgifter til salgs- og kjøpsagent på mellom 1 og 2 prosent av kjøpesum. En undersøkelse peker på at gjennomsnittlig kommisjonsrate i 2011 lå på 1,6 prosent. Den samme undersøkelsen viste at 56 prosent av respondentene benyttet seg av kjøpsagent (EIM Panteia, 2011). Kjøper betaler også 1-1,5 prosent av kjøpesum til notar, som blant annet registrerer overdragelse av eiendom og tar seg av oppgjøret. I tillegg betaler kjøper en dokumentavgift på 2 prosent av kjøpesum.

I England har selger utgifter til salgsagent på mellom 0,5 og 2 prosent av kjøpesum, med en gjennomsnittlig kommisjonsrate på 1,18 prosent (The Advisory, 2020). Kjøper betaler «stamp duty», som avhenger av verdien på boligen og hvorvidt kjøperen er førstegangskjøper eller ikke. Denne avgiften går fra 0-12 prosent av kjøpesum (Gov.uk, 2020). I praksis blir avgiften lavere en 12 prosent siden marginalavgiften er stigende, det vil si at man betaler en lavere prosentatsats på de første hundrelappene enn hva man gjør på de siste hundrelappene. Kjøper betaler også en registreringsavgift på 40-910 britiske pund som avhenger av verdien på boligen. Kjøper har også advokatkostnader på 1 000-2 000 britiske pund, der gjennomsnittet ligger på rundt 1 000 britiske pund (Compare My Move, 2020).

I Victoria har selger utgifter til salgsagent på 1,5-2 prosent i sentrale strøk og 2,5-3 prosent i perifere strøk. Kjøper betaler en «stamp duty» på 1,4-6,75 prosent, avhengig av boligens verdi (Exactly, 2020). Som for England blir avgiften alltid lavere enn 6,75. Det er tilrettelagt slik at de som kjøper boligen for å bo i den får en reduksjon på rundt 1 prosentpoeng, i tillegg faller avgifter bort for førstegangskjøpere. Kjøper betaler også en registreringsavgift på 96 australske dollar pluss en økning på 2,34 dollar for hver 1 000 dollar økning i kjøpesum (tilsvarer en avgift på 0,234 prosent av kjøpesum), med et makstak på 3 606 dollar. I tillegg har både kjøper og selger advokatkostnader. Disse kostnadene ligger på

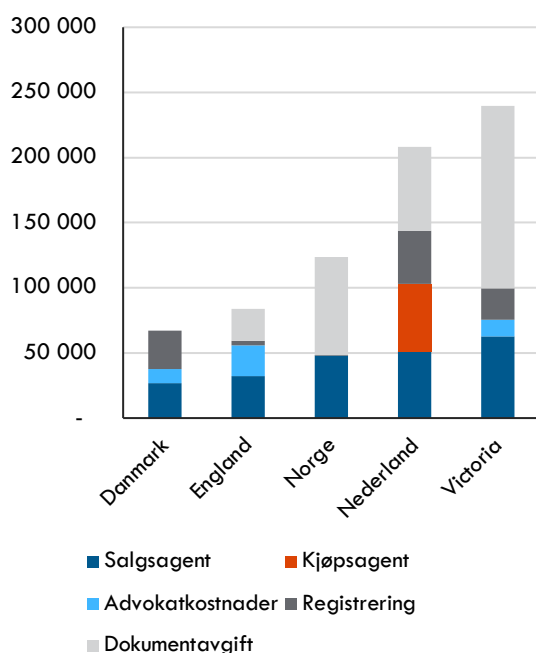
⁹ I Danmark er tinglysningsavgift på boliglån 1 730 danske kroner pluss 1,45 prosent av kjøpesum. I talleksempel i Figur

2-4 gir dette en dokumentavgift på rundt 40 000 norske kroner.

mellom 600 og 1 400 dollar (WhichRealEstateAgent, 2020).

Figur 2-4 oppsummerer informasjonen ovenfor og gir et anslag på transaksjonskostnader ved omsetning av bolig landene. På bakgrunn av gjennomgangen av det generelle boligprisnivået ovenfor bruker vi en leilighet til 3 millioner norske kroner justert for boligprisforskjeller i de ulike landene som et illustrerende eksempel. Merk at figuren kun illustrerer et kostnadsanslag, og at anslaget vil være sensitivt for endringer i for eksempel meglers kommisjonsrate, som kan variere betydelig innad i hvert land.

Figur 2-4: Typiske transaksjonskostnader per bolighandel (NOK)



Note: For salgsagent og kjøpsagent har vi brukt den midterste verdien av oppgitt spenn i kommisjonsrate fra GRP for Norge, Danmark og Victoria. For England og Nederland har vi brukt gjennomsnittlig fra The Advisory og EIM Panteia. For advokatkostnader har vi brukt den midterste verdien av oppgitt spenn fra GPR. Avgiftene er beregnet for en eierbolig med salgsverdi tilsvarende 3 millioner norske kroner justert for boligprisforskjeller i de ulike landene.

Figuren viser at Norge har relativt lave kostnader forbundet med å kjøpe og selge bolig, særlig hvis vi ser bort fra dokumentavgiften. Norge og Danmark skiller seg fra de andre landene ved at salgsagent tar på seg mange av oppgavene som er fordelt på flere aktører i andre land.

I Nederland drives kostnadene opp av at det er vanlig å bruke både salgs- og kjøpsagent i tillegg til den lovpålagte bruken av notar (som her ligger under «Registrering»). Merk også at litt under halvparten av de som kjøper bolig i Nederland ikke benytter seg av kjøpsmeglere, noe som bidrar til å betraktelig

reduere kostnadene forbundet med kjøp av bolig. I England og Victoria benytter selger en salgsagent, mens begge parter involverer advokater.

Både England og Victoria har en dokumentavgift med økende marginalavgift, noe som gjør at kostnadene i større grad varierer med verdien på boligen sammenlignet med de andre landene. I Victoria er terskelverdiene for dokumentavgiften satt lave, og for en bolig tilsvarende tre millioner norske kroner betales tilsvarende rundt 140 000 norske kroner i dokumentavgift.

Det som ikke omfattes i av kostnadsbildet som fremgår av figuren er blant annet kostnader til undersøkelser av boligen og dokumentasjon av boligens tilstand, for eksempel ved bruk av takstmann i Norge. I tillegg påløper eventuelle forsikringer. Det påløper vanligvis også markedsføringskostnader ved salg som kostnader til fotografer, stylisten og til annonsering. Kostnader knyttet til lånefinansieringen er heller ikke tatt med i fremstillingen.

Omsetningstid

En transaksjonskostnad som ikke er inkludert i den tidligere beregningen er omsetningstid, det vil si antall dager det tar å omsette boligen.

Eiendom Norge presenterer gjennomsnittlig omsetningstid som antall dager fra boligene ble annonsert første gang frem til boligen ble solgt. I Norge er det stor variasjon fra år til år. Gjennomsnittlig omsetningstid har variert fra 25 dager til 60 dager i perioden 2007 til 2020 (Eiendom Norge, 2020). Omsetningstid i Danmark for eierleiligheter ligger på rundt 100 dager, mens for villaer/rekkehus er omsetningstiden rundt 150 dager i perioden 2017-2020 (Boligsiden, 2020). I en rapport fra den nederlandske sentralbanken fra 2016 viser de omsetningstid før og etter finanskrisen. For landet som helhet ligger omsetningstiden på omkring 75 dager (DeNederlandscheBank, 2016). I England presenterer home.co.uk statistikk på «time on market» for lokale markeder. Det generelle inntrykket fra disse dataene er at omsetningstiden ligger på mellom 100 og 250 dager, mens medianen ligger på eller litt under 100 dager (Home.co.uk, 2020). I Victoria ligger omsetningstiden for Melbourne på 32 dager mens det for mer rurale områder ligger på 56 dager (REIV, 2020). I USA, som har best tilgjengelig statistikk, ligger gjennomsnittlig omsetningstid eller «days on market» på 71 dager (Realtor, 2020).

Inntrykket er at Norge har en relativt kort omsetningstid sammenlignet med de fleste andre land, og omtrent lik omsetningstid som Victoria. Sammenholder vi dette med boligprisutviklingen ser det ut til å være en sammenheng mellom boligprisutvikling og omsetningstid.

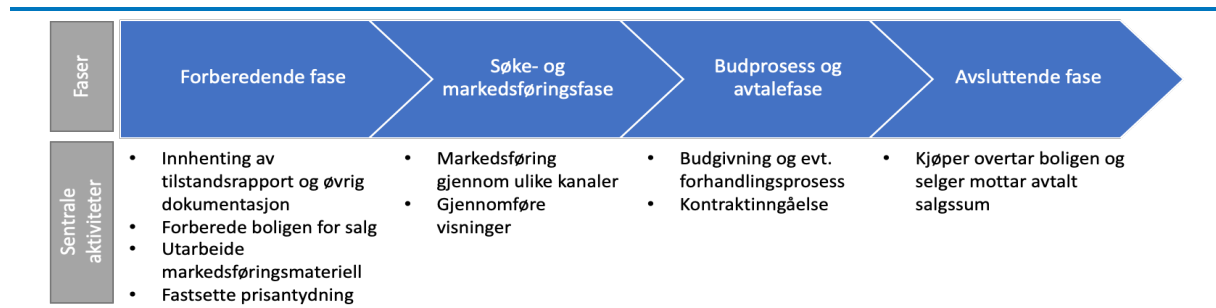
3. Hvordan foregår boligtransaksjoner?

Det er flere forskjeller i praksis for hvordan boligtransaksjoner gjennomføres i ulike land. I dette kapittelet drøfter vi hvordan forskjeller mellom de landene vi ser på kan påvirke ulike samfunnsøkonomiske hensyn.

En boligtransaksjon kan grovt deles inn i fire faser, illustrert i figuren under. Overgangen mellom fasene kan være glidende og innholdet i de ulike fasene kan variere fra land til land. Vi tar utgangspunkt i at alle boligtransaksjoner gjennomgår disse fire fasene på et overordnet nivå.

I den første fasen forberedes salget. Selger innhenter nødvendig informasjon, og gjør nødvendige forberedelser for å legge boligen ut på markedet. Dette skjer i den andre fasen, der boligen presenteres for potensielle kjøpere gjennom annonsering og visninger. I den påfølgende fasen foregår den endelige matchingen mellom selger og kjøper, gjennom en bud- eller forhandlingsprosess som munner ut i en bindende avtale mellom de to partene. Til slutt fullføres transaksjonen ved at boligen overdras til kjøper, og selger mottar avtalt betaling.

Figur 3-1 Faser og aktiviteter i en boligtransaksjon



3.1 Samfunnsøkonomiske hensyn ved en boligtransaksjon

Innretning av boligtransaksjoner bør, fra et samfunnsøkonomisk perspektiv, ivareta flere hensyn. Transaksjonsformen bør være egnet til å sikre et effektivt markedsutfall ved at boligen selges til den som har høyest betalingsvillighet for objektet. Samtidig bør transaksjonen være innrettet slik at prisen kjøper ender opp med å betale reflekterer boligens markedsverdi – at kjøper ikke betaler en pris som avviker vesentlig fra det han kan videreselge den for i samme marked. En transparent og stabil boligprisutvikling, med få utslag av «tilfeldigheter», gjør det enklere for andre boligkjøpere/-selgere å operere i markedet.

Videre bør en boligtransaksjon medføre lave transaksjonskostnader for alle involverte parter. I dette ligger det blant annet at samlet tidsforløp i transaksjonen bør holdes lavt, at man unngår duplisering av kostnader og at man oppnår en effektiv interaksjon mellom involverte parter. Samtidig bør transaksjonen være innrettet på en slik måte at både selger og kjøpers interesser ivaretas på en best mulig måte, og at det ikke oppstår tvister under og i etterkant av handelen.

3.2 Hvordan ulike komponenter i transaksjonen kan påvirke markedsutfall

Ulike komponenter og aktiviteter underveis i boligtransaksjonen kan påvirke markedsutfall på flere ulike vis.

Fastsettelse av prisantydning er en viktig strategisk beslutning for selger. Dersom prisantydning settes lavt, kan det gjøre at flere fatter interesse for boligen. Dette kan potensielt gi flere budgivere, som igjen kan gi en høyere pris. Samtidig kan prisantydningen fungere som et referansepunkt som budgivere vil være forsiktig med å avvike betydelig i fra. Når selger setter en strategisk lav prisantydning, for å skape stor interesse, kan en slik *ankereffekt* gjøre at selger likevel ikke oppnår en salgspris langt over prisantydning.

Også valg av markedsføringsstrategi kan påvirke antall interessenter og mulige budgivere, hvilket igjen kan påvirke prisdannelsen.

Videre kan informasjonsgrunnlaget som presenteres for interessenter påvirke hvordan de velger å by. Dersom informasjonsgrunnlaget er tynt vil transaksjonen nødvendigvis være forbundet med høyere risiko for kjøper. Budgivere kan tilpasse seg

dette ved å by lavere enn de ellers ville ha gjort, for å ta høyde for eventuelle usikre faktorer som kan medføre kostnader på sikt. Vi sier da at kjøper *priser inn* risikoen i budet sitt. Når budgivere har ulikt informasjonsgrunnlag og ulike forutsetninger for å prise denne risikoen riktig, kan man få et markedsutfall der det ikke er den med høyest verdsettelse av boligen som får den, men den som priser risikoen lavest.

Hvordan selve budgivningsprosessen er organisert kan påvirke markedsutfallet på flere måter. Boligtransaksjoner karakteriseres ofte som enten forhandlede salg eller salg ved auksjon. En auksjon kjennetegnes av at budgivere byr mot hverandre, før selger velger å selge til høystbydende. Et forhandlet salg kjennetegnes av at selger i større grad er involvert i prosessen, og at en avtale fremforhandles mellom selger og én budgiver av gangen. Dersom det er flere budgivere, velger selger én av disse til å fremforhandle en enighet med. Blir ikke partene enige, gjentas prosessen med en annen interessent. I praksis kan det være vanskelig å skille mellom salg ved auksjon og forhandlede salg, men de to salgsformene representerer en dimensjon som er mye omtalt innenfor økonomisk teori. Et velkjent resultat innenfor auksjonsteori er at forventet pris er stigende med antall budgivere. Det er i selgers interesse å innhente bud fra så mange budgivere som mulig, ettersom dette øker sannsynligheten for å oppnå en høy pris. Av dette følger det at et salg fremforhandlet mellom selger og én enkelt kjøper gir forventet lavere salgspris enn om selger kan innhente bud fra en mulig kjøper til.

En annen dimensjon går mellom åpen og lukket budgivning. Ved åpen budgivning byr budgiverne åpent mot hverandre. Budgiverne har fullt innsyn i når og hva andre byr, og plasserer egne bud i respons til dette. Ved lukket budgivning får ikke budgivere innsyn i hva andre budgivere byr. Det innebærer at de ikke kan observere hvordan andre budgivere verdsetter boligen. Fra et samfunnsøkonomisk perspektiv vil en rasjonell budgiver ta hensyn til hva boligen er verdt for sin egen del, men også hva den verdt i markedet for øvrig. Denne vurderingen av markedsprisen kan være mer komplisert ved lukket budgivning, ettersom en budgiver ikke kan observere prisdannelsen på samme måte som ved åpen budgivning. Et effektivt markedsutfall forutsetter at budgiverne har forutsetninger og tilstrekkelig informasjon om boligen til å foreta denne vurderingen riktig, og at det ikke er informasjonsskjevheter mellom budgiverne.

Det er på den andre siden ikke entydig fordelaktig at budgivere får påvirke hverandres forventninger om boligens markedsverdi, slik som ved åpen budgivning. Åpen budgivning kan være forbundet med en mer

opphevet budprosess og flere adferdsøkonomiske mekanismer, hvilket kan påvirke markedsutfallet. Eksempelvis kan budgiveres betalingsvillighet øke etterhvert som budrunden forløper og man opplever at sannsynligheten for å vinne budrunden øker. Dette kan knyttes til det som innenfor adferdsøkonomi kalles en *eierskapseffekt (endowment effect)*, som handler om at man ofte verdsetter et gode man selv eier høyere enn et tilsvarende gode med samme objektive verdi. Med åpen budgivning kan en slik eierskapseffekt gjøre at budgivere endrer strategi etterhvert som de opplever at de er nære ved å vinne budrunden, og at de derfor velger å by mer enn opprinnelig planlagt. Ved lukket budgivning vil man ikke kunne se den samme formen for irrasjonell budgivning, ettersom budgiverne har begrensede muligheter til å observere hvordan de ligger an i konkurranse med andre budgivere.

Ved åpne budrunder er det også et tema at taktisk budgivning kan påvirke markedsutfallet. Eksempelvis kan *jump bids*, en kraftig budøkning, være en taktikk for å skremme andre budgivere til å gi opp budrunden, gjerne før overnevnte eierskapseffekt gjør seg gjeldende. En slik budtaktikk kan gi et mindre effektivt markedsutfall, blant annet ved at det kan medføre en betydelig *winner's curse*, dersom budrunden kunne vært vunnet med en mindre budøkning. Dette kan også bidra til å skjule informasjon om andre budgiveres verdsettelse av boligen, ved at flere budgivere trekker seg samtidig uten at man kan observere hvilken pris som var deres «smertegrense». Også dette kan være et hinder for markedseffektivitet (D.Ettinger, 2015).

Markedsutfall kan også påvirkes av hvilke og hvor mange aktører som bistår selger og kjøper i transaksjonen – som meglere, jurister og andre typer rådgivere. At partene får profesjonell bistand i prosessen er i de fleste tilfeller helt nødvendig, ettersom en boligtransaksjon er komplisert og normalt ikke noe selger eller kjøper kan håndtere alene. Profesjonell bistand kan gi bedre matching mellom selger og kjøper, redusere risiko og sørge for at transaksjonen foretas i henhold til relevant regelverk. Det forutsetter imidlertid rolleklarhet for de aktørene som involveres, og at man unngår prinsipal-agent problematikk. Samtidig kan mange involverte aktører medføre økt friksjon mellom kjøper og selger. Det kan også medføre økte samlede transaksjonskostnader.

3.3 Boligtransaksjoner i ulike land

I det følgende vil vi beskrive de overordnede trekkene ved hvordan en boligtransaksjon normalt forløper i Norge og hvert av de fire utvalgte landene.

I samtlige land vi har studert gjelder det at klart flest salg håndteres av en eiendomsmegler, i kombinasjon

med andre profesjonelle aktører. I samtlige land gjelder det også at megler håndterer mange av de samme oppgavene. Megler bistår selger i strategiske beslutninger, innhenter nødvendig informasjon, håndterer/formidler andre aktører som skal involveres, utarbeider markedsføringsmaterieell, annonserer boligen, avholder visninger, håndterer interessenter og gjennomfører forhandlingsprosessen på vegne av selger. Når vi i dette kapittelet beskriver meglerrollen gjøres det på et overordnet nivå, med fokus på områder der vi finner viktige forskjeller mellom landene knyttet til hvilken rolle og hvilke oppgaver megler har. I kapittel 5 beskrives regulatoriske forhold for eiendomsmeglere noe nærmere.

3.3.1 Boligtransaksjoner i Norge

Megleren i Norge har en nøkkelrolle i alle faser av transaksjonen, og fungerer som et bindeledd mellom selger og kjøper, samt de fleste profesjonelle parter som normalt involveres i transaksjonen. Eiendomsmegleren er selgers oppdragstaker. Krav til god meglerskikk skal imidlertid sikre at megler har omsorg for både kjøper og selgers interesser. Derfor er bruk av eiendomsmegler, eller annen profesjonell agent, på kjøpersiden forholdsvis uvanlig i Norge.

I den forberedende fasen, før boligen legges ut på markedet, er det megler som foretar mye av informasjonsinnhentingen. Dette omfatter informasjon fra stat, kommune, forretningsfører mm., som inngår i informasjonsgrunnlaget som legges frem for alle interessenter gjennom salgsoppgaven. Selger velger normalt også å fremskaffe en tilstandsrapport som beskriver boligens tekniske og vedlikeholdsmessige tilstand.¹⁰ Megleren kan som regel formidle en takstmann som kan utarbeide en slik rapport. Megler formidler også andre tjenester fra andre aktører i boligmarkedet, som forsikring, fotograf, stylist og annonsekanal.

I den andre fasen presenteres boligen for potensielle kjøpere gjennom annonsering og visninger. Deretter følger normalt en budprosess der en eller flere interessenter som ønsker å kjøpe boligen legger inn sine bud. Megler kan ikke videreformidle bud med

¹⁰ Tilstandsrapport er etter gjeldende regelverk ikke lovpålagt, men det er vanlig praksis at selger fremskaffer dette og at rapporten fremlegges for alle interessenter.

¹¹ Å sette prisantydning langt lavere enn det selger vil være villig til å akseptere, bryter med bransjenorm for markedsføring av bolig og være i strid med god meglerskikk. Regelverket impliserer derfor at pris til eller over prisantydning normalt skal være akseptabelt for selger.

¹² Et forholdsvis vanlig unntak er ved borettslagsboliger, der man ofte må avklare forkjøpsrett. Dersom noen ønsker å benytte sin forkjøpsrett, trer han/hun inn i det vinnende budet. Det vil si at han/hun får kjøpe boligen til den pris,

akseptfrist tidligere enn kl. 12.00 dagen etter siste annonserte visning. Det er ofte denne dagen budprosessen gjennomføres, men det kan også gå lenger tid mellom visning og at interessenter legger inn bud. Budprosessen i Norge er som hovedregel åpen, og kan karakteriseres som det man i auksjonslitteraturen kaller engelsk auksjon, der budgiverne veksler om å by stadig høyere inntil kun en budgiver gjenstår. Budprosessen har imidlertid også element av forhandlinger i seg, ved at selger kan legge inn motbud og forhandle direkte med en av budgiverne. Dette kan være en aktuell strategi for selger når budrunden ikke resulterer i en pris han/hun er villig til å akseptere, typisk når det er få eller kun en budgiver. Alle bud, inklusive motbud, er bindende fra det tidspunktet de legges inn og til akseptfrist går ut. Selger står fritt til å akseptere eller avvise bud. Selger bør imidlertid være villig til å akseptere bud til eller over prisantydning.¹¹

Når selger har akseptert et bud, har de to partene i prinsippet inngått en juridisk bindende avtale, der både budets størrelse, overtakelsesdato og eventuelle forbehold ved budet er akseptert av selger. Da er normalt veien frem til signering av endelig kjøpskontrakt kort.¹² Oppgjøret blir ofte satt ut til et foretak som har spesialisert seg på dette, og som er lovpålagt også å være eiendomsmegler (gitt at selger bruker eiendomsmegler). Fra kjøpers perspektiv fremstår imidlertid meglertjenesten som en integrert tjeneste, som håndterer alle ledd i transaksjonen. Endelig kjøpskontrakt tegnes opp og utstedes av megleren, som også sørger for at alle offentlige dokumenter formidles og signeres av de to partene. I den avsluttende fasen, når kjøper overtar boligen, overføres også risikoen for eventuelle mangler ved boligen til kjøper. Det innebærer at selger som hovedregel ikke står ansvarlig for feil og mangler som skulle oppstå eller bli oppdaget etter overtakelse.¹³

3.3.2 Boligtransaksjoner i Danmark

Eiendomsmegler har i stor grad den samme rollen i danske boligtransaksjonen som i norske, ved at hun følger prosessen fra start til slutt, og løser i hovedsak de samme oppgavene som norske meglere. En vesentlig forskjell ligger imidlertid i meglers rolle og

overtakelsesdato og eventuelle forbehold som selger har akseptert. Kjøpsretten overføres da til han/hun forkjøpsrett, mens budgiver som faktisk vant budrunden ikke lenger er bundet til avtalen.

¹³ Etter gjeldende regelverk, står selger i utgangspunktet kun ansvarlig for feil og mangler ved boligen dersom han/hun har holdt tilbake eller gitt uriktige opplysninger og dette har virket inn på avtalen (jf. avhl. §§ 3-7 og 3-8) eller om eiendommen er i vesentlig dårligere stand enn det kjøper objektivt sett kunne forvente (jf. avhl. § 3-9 annet punktum).

ansvar overfor kjøper. Eiendomsmegleren i Danmark representerer primært sin oppdragsgiver, altså selger, og har ikke samme ansvar for å ivareta kjøpers interesser som det norske meglere har. Eiendomsmegleren kan således betegnes som *salgsagent*, men vi velger å bruke tittelen eiendomsmegler for selgers agent, uavhengig av om han/hun er en nøytral megler eller representerer selgers interesser.¹⁴ Selv om megler primært representerer selger, har han også forpliktelser ovenfor kjøper. Det stilles blant annet krav til hvilke opplysninger og dokumentasjon som skal innhentes og presenteres for kjøper, hvilket skal sikre at kjøper har tilgang til et nødvendig informasjonsgrunnlag om boligen. Til forskjell fra Norge har eiendomsmeglere ikke anledning til å gi råd til kjøper.

I Danmark er det forholdsvis vanlig at kjøpersiden søker bistand fra en juridisk rådgiver, gjerne en boligadvokat. Rådgiveren kan for eksempel utarbeide skjøte, undersøke hva som er tinglyst på eiendommen, og/eller bistå kjøper ved eventuelt rådgivningsforbehold. Mer om dette nedenfor.

Selger kan velge å innhente tilstands- og installasjonsrapport. Disse rapportene beskriver tilstanden til henholdsvis bygningsmassen og det elektriske anlegget. Når tilstands- og elinstallasjonsrapport inngår i transaksjonen gir *Huseftersynsordningen* selger mulighet til å fri seg fra deler av mangelansvaret. Selgers mangelansvar følger ellers av ulovfestet rett, og sier at selger har ansvar for skjulte feil og mangler inntil 10 år etter inngått salgavtale. Huseftersynsordningen åpner opp for at selger kan tegne en eierskifteforsikring som avskjærer selger fra deler av dette ansvaret.¹⁵ Selger plikter likevel å opplyse om vesentlige forhold ved boligen som kan ha betydning for kjøpers beslutning. Utarbeidelsen av tilstands- og elinstallasjonsrapportene skal gjøres av fagkyndige aktører autorisert av Sikkerhetsstyrelsen.

Når boligene legges ut på markedet, annonseres de med en prisantydning som normalt oppfattes som prisen selger ønsker å selge for. Hvis en interessent legger inn bud på nivå med prisantydningen selges boligen normalt til denne prisen, så fremt det ikke kommer til flere budgivere som legger inn tilsvarende bud. Ettersom prisantydning ofte oppfattes som selgers prisforlangende, og på sett og vis bindende

for selger, velger ofte selger å legge ut boligen til en høy pris, for så å nedjustere prisen gradvis dersom de ikke mottar tilfredsstillende bud. Kjøpere på sin side, legger ofte inn bud under prisantydning. De fleste boligsalg i Danmark skjer til en pris på eller lavere enn prisantydning.

De fleste boligtransaksjoner gjennomføres som forhandlede salg. Dersom det er mange interessenter, kan selger velge å arrangere en formalisert lukket auksjon (*licitation*). Denne muligheten blir imidlertid sjeldent benyttet.

Ved forhandlede salg innhenter megler lukkede bud fra alle budgivere. Selger kan velge å akseptere et av disse direkte, eller forhandle videre med en av budgiverne ved å komme med motbud. Eventuelle bud og motbud er ikke juridisk bindende. Om partene ikke kommer til enighet kan selger velge å inngå forhandlinger med en annen budgiver. Dersom imidlertid partene blir enige om de vesentlige vilkår for handelen, primært pris og overtakelse, går forhandlingsprosessen inn i en ny fase. I denne fasen skal eventuelle forbehold avklares, og partene skal bli enige om endelig utforming av kjøpskontrakt.

Kjøper har lovfestet rett til å trekke seg fra avtalen (angrere rett), mot en godtgjørelse til selger på 1% av kjøpesummen. For å benytte seg av denne retten må kjøper underrette selgeren skriftlig, senest seks virkedager fra avtaleinngåelse.¹⁶

Det er også vanlig i Danmark at budgivere stiller finansierings- og rådgivningsforbehold ved kontraktssignering. Sistnevnte forbehold skal gi kjøper mulighet til å søke bistand fra en juridisk rådgiver som kan gjennomgå salgsoppgave, tilhørende dokumentasjon, tilstandsrapporter og kjøpskontrakt. Forbeholdet betyr at dersom rådgiveren ikke kan godkjenne handelen i sin helhet, faller avtalen bort uten at kjøper behøver å betale godtgjørelse til selger. Rådgiverens tilbakemeldingsfrist er typisk 3-5 virkedager dager.

Når kjøper overtar boligen, overføres ikke risikoen for skjulte feil og mangler til kjøper. Dette står i kontrast til gjeldende regelverk i Norge. I Danmark gjelder selgers mangelansvar inntil 10 år etter inngått salgavtale, med mindre han/hun har tegnet en

¹⁴ Tittelen eiendomsmegler viser til en yrkesgruppe og ikke hvem som representeres. Vi bruker tittelen på denne måten for alle markeder vi studerer, uavhengig av hvilken rolle megler har.

¹⁵ Eierskifteforsikringen dekker kun feil og mangler ved selve boligen, ikke mangler ved eiendommen ellers, som reguleringsforhold, forurenset grunn el. Forsikringen dekker heller ikke feil og mangler som følge av at selger har opptrådt grovt uaktsomt. Eierskifteforsikring kan ikke inngås

for andelsboliger, og i praksis heller ikke for leiligheter ettersom tilstandsvurderingen da må omfatte hele leilighetsbygget. Huseftersynsordningen gjelder heller ikke for boliger solgt ved auksjon (jf. lov om forbrugerbeskyttelse ved erhvervelse af fast ejendom m.v. §6)

¹⁶ «Lov om forbrugerbeskyttelse ved omsætning af fast ejendom» §8

eierskifteforsikring. I så tilfelle er det forsikrer som bærer deler av risikoen.

3.3.3 Boligtransaksjoner i Nederland

Meglers rolle i Nederland har mange likhetstrekk med den i Danmark. Megler er selgers representant og bistår i alle faser av transaksjonen. Et unntak fra Danmark er at selve overføringen av juridisk eierskap for boligen håndteres av en juridisk tredjepart.

Det er ikke uvanlig at også kjøper involverer sin egen agent, ofte en eiendomsmegler, til å bistå i kjøpsprosessen.¹⁷ Dette virker særlig å være vanlig praksis i segmenter av markedet med stor etterspørsel og høy aktivitet.

Selger har opplysningsplikt om forhold ved boligen som han/hun kjenner til, og som kan innvirke på salget. Det er imidlertid ikke vanlig at selger innhenter tilstandsrapport eller annen byggteknisk vurdering av boligen. Det er det normalt kjøper som står for, på et senere tidspunkt i transaksjonen.

Prisantydning settes av selger i samråd med megler. Praksis virker å være at prisantydning settes på et nivå som både reflekterer selgers prisforlangende, samtidig som den bør være lav nok til at flest mulig melder sin interesse for boligen. Dette står i kontrast til Danmark der prisantydning ofte settes høyt, som et forhandlingsutgangspunkt, og de fleste salg skjer til en pris på eller under prisantydning. I Nederland skjer rundt halvparten av alle boligsalg til en salgspris på eller over prisantydning.¹⁸

De fleste boligtransaksjoner i Nederland foretas som forhandlede salg, der utfallet av budprosessen danner utgangspunkt for videre forhandlinger mellom partene, i likhet med praksis i Danmark. All budgivning er i utgangspunktet lukket. Det virker imidlertid å være noe varierende praksis i hvordan megler velger å organisere budprosessen. I noen tilfeller kan budprosessen inneha auksjonsliknende elementer, i den forstand at budgiverne agerer på informasjon om hva andre budgivere har gjort. Dette gjelder eksempelvis innenfor det som kalles Amsterdamsystemet, der første budgiver gis mulighet til å oppdatere sitt bud dersom nye budgivere kommer til, og han/hun ikke lenger har høyeste bud.¹⁹

Når selger aksepterer et bud, går de to partene inn i en lukket/eksklusiv forhandlingsprosess der det forhandles om endelig utforming av kontrakten.²⁰

¹⁷ Kjøpsmegler ble benyttet i 56% av alle transaksjoner i 2012 (Nederlandse Mededingingsautoriteit, 2012). Vi har ikke lyktes å finne nyere tall, men vi har mottatt innspill gjennom intervjuer som tilsier at bruk av kjøpsmegler fortsatt er forholdsvis vanlig.

¹⁸ EIM Panteia (2011), se også NVM Dutch Association of Real Estate Agents and Valuers (2017) for nyere tall

Verken budgiver eller selger er i utgangspunktet bundet til handelen før kontraktssignering. Parallelt med denne forhandlingsprosessen kan selger fortsatt vise objektet til andre interessenter, men kan ikke motta bud fra disse.

Gjennom forhandlingsprosessen forsøker kjøper og selger bli enige om endelig kontraktsvilkår, herunder pris, overtakelsesdato og eventuelle forbehold kjøper har stilt ved det opprinnelige budet. Etersom selger normalt ikke har foretatt byggteknisk tilstandsvurdering i forkant av salget, er det vanlig at kjøper stiller forbehold i budet sitt om boligens tekniske tilstand. I tilknytning til forhandlingene gjennomfører derfor kjøper ofte en egen tilstandsvurdering av boligen. Dersom tilstandsvurderingen avdekker feil og mangler som kjøper ikke visste om, kan kjøper be om prisreduksjon eller at feilen(e) utbedres av selger.

Det er også vanlig at kjøper inkluderer andre forbehold i budet sitt, eksempelvis om finansiering. Med mange forbehold som krever avklaring øker risikoen for at kjøper og selger ikke klarer å bli enige om de endelige avtalevilkårene. Derfor kan det være attraktivt for selger å inngå forhandlinger med en budgiver som stiller få forbehold ved budet sitt. Aktører i markedet, som vi har pratet med, forteller at det ikke er uvanlig at kjøperne ikke bare konkurrerer om å legge inn det høyeste budet, men også om å ha få forbehold ved budet sitt. Dette gjelder særlig ved salgsobjekter som tiltrekker seg mange budgivere.

Først når kjøper og selger har kommet til enighet og endelig kontrakt er signert, er partene juridisk bundet til handelen. Kjøper har tre virkedagers angrefrist dersom han/hun ønsker å trekke seg fra handelen. Det er kostnadsfritt for kjøper å benytte seg av angreretten.

Kontrakten overføres til slutt til en juridisk tredjepart, en notar, som fullfører den juridiske siden av transaksjonen, og som håndterer oppgjøret. Ved overtakelse av boligen overføres også risikoen til kjøper. Hvis kjøper ikke har innhentet egen tilstandsvurdering av boligen, står han/hun selv ansvarlig for feil eller mangler som blir oppdaget senere, som en tilstandsvurdering kunne ha avdekket.

3.3.4 Boligtransaksjoner i England

I likhet med Danmark og Nederland, er meglers primære hensyn i England å ivareta selgers interesser.

¹⁹ Amsterdam- og Haarlemsystemet forklares nærmere her: <https://www.puurmakelaars.nl/en/uitleg-biedsystemen-bij-de-verkoop-van-een-woning/>.

²⁰ Budaksept må forstås annerledes enn det man er vant til i Norge. Budaksept i Nederland kan forstås som et signal fra selger om at man har et tilstrekkelig godt utgangspunkt til at man komme til enighet om endelig utforming av salgsvtale.

I England er imidlertid meglers oppgaver avgrenset til den kommersielle delen av boligsalget, mens juridiske agenter håndterer utforming av kontrakt, økonomisk oppgjør og overføring av eierskap for boligen.

Det er også vanlig at kjøpersiden engasjerer egne agent(er). Han kan velge å engasjere en kjøpsagent i en tidlig fase, for å bistå med å vurdere ulike boliger el., men dette virker å være mindre vanlig. Senere i kjøpsprosessen derimot, i utformingen av juridisk bindende kontrakt og gjennomføring av transaksjonen, er det vanlig at kjøper involverer en egen juridisk rådgiver.

I forkant av salget skal det innhentes «*Energy Performance Certificate*», sertifikater om ulike installasjoner i boligen (gassinstallasjon, elektrisk anlegg, vinduer mm. der dette foreligger), dokumenter om reguleringsbestemmelser for boligen/området og andre offentlige dokumenter. Denne informasjonen skal presenteres for interessenter i tilknytning til salgsoppgaven. I tillegg har selger et ansvar for å opplyse om vesentlige forhold ved boligen ved utfylling av et egenerklæringsskjema (*TA6 form*). Det er ikke vanlig at selger innhenter tilstandsvurdering av boligen.

Boligen markedsføres til en prisantydning som skal reflektere hva selger er villig til å akseptere. I likhet med Danmark virker imidlertid praksis å være at prisantydning settes noe høyere enn minste prisforlangende, som et utgangspunkt for forhandling med aktuelle kjøpere. Boliger i England selges ofte noe under prisantydning. Selv i deler av markedet med høy etterspørsel, virker det å være forholdsvis uvanlig at salgspris vesentlig overstiger prisantydning (Zoopla, 2019).

Budprosessen i England foregår som en forhandlingsprosess mellom selger og én eller flere kjøpere. Når en interessent ønsker å kjøpe boligen legger han inn sitt bud, med pris, ønsket overtakelse og nødvendige forbehold. Ved stor interesse for boligen har selger/megler ulike muligheter til å fasilitere en prosess som minner om en lukket auksjon, der budgiverne byr sin «beste pris», gjerne innen en gitt frist. All budgivning er lukket, og megler kan ikke dele informasjon om hva andre budgivere har bydd. Budgivning er ikke bindende.

Når selger aksepterer²¹ et bud, går transaksjonen inn i det som kalles *conveyancing process*. Dette er en prosess der partene blir enige om endelige avtalevilkår, signerer bindende kontrakt og gjennomfører transaksjonen. Det er på dette tidspunktet at partene involverer sine juridiske rådgivere (*solicitor/conveyancer*). Kjøpers rådgiver vil innhente ytterligere informasjon om boligen, som kan være relevant for avtalen. Eventuelle forbehold ved budet vil også avklares i denne perioden. I likhet med i Nederland og Danmark, er det vanlig at det aksepterte budet inneholder flere forbehold som krever avklaring. Det kan være forbehold om eksempelvis finansiering, salg av kjøpers bolig²², boligens tilstand mm. I likhet med i Nederland er det vanlig at kjøper krever å få foreta en byggteknisk tilstandsvurdering av boligen, utført av byggteknisk fagperson (*surveyor*). Dersom tilstandsvurderingen avdekker feil og mangler som kjøper ikke visste om, kan kjøper be om prisreduksjon eller at feilen(e) utbedres. Andre forhold ved avtalen vil i praksis også være gjenstand for forhandling.

Fra budaksept til begge parter har signert juridisk bindende avtale kan det gå 11 til 15 uker.²³ I motsetning til praksis i Nederland, er forhandlingsprosessen mellom en budgiver og selger i England ikke-eksklusiv. Selger står i utgangspunktet fritt til å motta bud fra andre budgivere helt til endelig salgsavtale er signert. Dersom selger i en pågående forhandlingsprosess mottar bud fra en annen budgiver, kan han bruke dette til å presse opp prisen, eller han kan avslutte den pågående forhandlingen og heller henvende seg til budgiveren med det høyeste budet (dette kalles *gazumping*).²⁴ En studie av Market Financial Solutions (2019) finner at en tredjedel av engelske boligkjøpere har opplevd å bli *gazumped*. Andelen er høyere for boligkjøpere i London. Kjøper har noen virkemidler for å minimere *gazumping*-problematikk. Han kan kreve at selger signerer en *exclusivity arrangement*, ofte mot en kompensasjon. Mer vanlig er det imidlertid å kreve at selger slutter å markedsføre boligen mens forhandlinger pågår. Ingen av disse grepene eliminerer imidlertid problemet med *gazumping* fullstendig. Dette er mulig ettersom partene ikke er bundet av handelen på dette stadiet. Også kjøper

²¹ På samme måte som i Nederland, er begrepet budaksept ikke ensbetydende med at partene har inngått en bindende avtale. Budaksept kan forstås som et signal på at man har et tilstrekkelig godt utgangspunkt til at man kommer til enighet om endelig utforming av salgsavtale.

²² Transaksjonen inngår som «part of a chain» – der den aktuelle boligtransaksjonen gjøres avhengig av at andre boligtransaksjoner fullføres.

²³ HomeOwners Alliance sin oppstilling viser 12-16 uker, men dette er inkludert en kort overtakelsesfrist på en uke etter kontraktssignering. Merk at det å ordne finansieringen bidrar vesentlig til det lange tidsforløpet.

<https://hoa.org.uk/advice/guides-for-homeowners/i-am-buying/how-long-does-conveyancing-take/>.

²⁴ Begrepet *gazumping* brukes om situasjoner der en pågående forhandlingsprosess havarerer fordi selger mottar et høyere bud fra en annen budgiver.

kan underveis i forhandlingsprosessen senke sitt opprinnelige bud (dette kalles *gazundering*).²⁵

Først når avtalen er ferdig forhandlet og signert av både selger og kjøper, er partene juridisk bundet til handelen. Transaksjonen fullføres ved at kjøper overtar boligen til avtalt tidspunkt, samtidig som kjøper overfører avtalt kjøpesum.

3.3.5 Boligtransaksjoner i Victoria

I likhet med i England er meglers rolle i Victoria avgrenset til den kommersielle siden av handelen. Juridiske agenter håndterer utforming av endelig kontrakt, økonomisk oppgjør og andre juridiske oppgaver (*conveyancing*). Selgers juridiske agent er normalt involvert allerede tidlig i salgsprosessen, og bistår med innhenting av nødvendig dokumentasjon om boligen – informasjon som deretter gjøres tilgjengelig for interessenter via selgers megler.

I forkant av salget må selger fremlegge informasjon om reguleringsforhold ved boligen, tinglyste forhold, servitutter, pant i boligen, offentlige avgifter mm. Dette gjøres ved utfylling av en *vendors's statement*, som må forelegges for kjøper før eventuell budgivning.²⁶ Denne erklæringen inneholder imidlertid ikke informasjon om boligens tilstand, som kan undersøkes i forbindelse med visning av boligen. Det er kjøpers ansvar å finne ut av forhold som ikke dekkes av *vendors's statement*.

Selger kan velge mellom to salgsformer – *private sale* eller auksjon. *Private sale* er i prinsippet et forhandlet salg og har mange likhetstrekk med forhandlede salg i England. Interessenter legger inn sine bud, som selger kan velge å akseptere eller forkaste. Budgivere kan også bli bedt om å heve budet sitt, eller selger kan komme dem i møte med et motbud. Dersom det er flere budgivere kan megler forhandle mellom budgiverne for å oppnå høyest mulig pris. All budgivingen er lukket. Forhandlingsprosessen er imidlertid ikke eksklusiv mellom selger og én budgiver av gangen, slik som i Nederland.

Ved forhandlede salg, er ikke partene juridisk bundet til handelen før signering av kontrakt. I likhet med de andre markedene som praktiserer forhandlede salg, er det også i Victoria vanlig at kjøper inkluderer ulike forbehold ved budet, typisk om finansiering og akseptabel tilstandsvurdering. Forhandlingsprosessen

frem til bindende avtale omhandler blant annet å avklare slike forbehold.

I likhet med i England kan prosessen fra budaksept til juridisk bindende avtale ta flere uker. Problematikken med at forhandlingene bryter sammen som følge av *gazumping* virker å være et tema også i Victoria, men omfanget av dette problemet er uklart.

Ved forhandlede salg har kjøper normalt tre virkedagers angrefrist (*cooling-off period*) etter kontraktsignering, der han/hun kan trekke seg fra handelen mot et gebyr, tilsvarende det laveste av 100 australske dollar og 0,2 prosent av kjøpesum. Transaksjonen fullføres med at boligen overføres til kjøper til avtalt overtakelsestidspunkt, samtidig som oppgjøret overføres til kjøper.

Alternativt til et forhandlet salg kan selger velge å avholde en åpen auksjon, der interessenter byr mot hverandre i en stigende/engelsk auksjon. Auksjonen avholdes på et forhåndsannonsert sted og tidspunkt, gjerne samme dag som offentlig visning av boligen, og auksjonen ledes av en auksjonarius. Boligen selges til høystbydende, gitt at selgers reservasjonspris er nådd.²⁷ Når en bolig selges ved auksjon har kjøper ikke mulighet til å stille forbehold ved budet sitt. Dersom eksempelvis kjøper ønsker å foreta en tilstandsvurdering av boligen, må denne gjøres før auksjonen. Det er normalt heller ingen angrefrist, slik som ved forhandlede salg. En juridisk bindende avtale mellom auksjonsvinner og selger signeres normalt umiddelbart etter avholdt auksjon. Transaksjonen fullføres deretter på overtakelsestidspunkt bestemt av selger i forkant av auksjonen.

Selger kan også ha mottatt bud fra interessenter i forkant av auksjonen. Dersom selger velger å forhandle og gi budaksept til en av disse budgiverne, avlyses auksjonen. Transaksjonen tar da form av et forhandlet salg, eller *private sale*, slik beskrevet over.

Størstedelen av boligtransaksjoner i Australia gjøres ved forhandlet salg (rundt 80 prosent i 2015 (realestate.com.au)). Salg ved auksjon virker imidlertid å være noe mer populært i storbyer. I Melbourne, Victoria, gjennomføres omtrent en tredjedel av alle transaksjoner ved auksjon. Salg ved auksjon virker å være økende i popularitet i flere australske storbyer, og pekes ofte på som en mer egnet transaksjonsform i deler av markedet med stor etterspørsel.

²⁵ Begrepet *gazundering* brukes om situasjoner der kjøper senker budet sitt, gjerne like før forhandlingsprosessen ferdigstilles.

²⁶ *Vendor's statement* er regulert ved Sale Of Land Act 1962.

²⁷ Selgers reservasjonspris er ikke kjent for budgiverne. Auksjonarius vil imidlertid normalt annonsere underveis i auksjonen når reservasjonspris er nådd (boligen er «*on the*

market»). Reservasjonsprisen kan i praksis justeres underveis i auksjonen, ved at auksjonarius tar en pause for å søke instruksjoner fra selger. Når auksjonen når det punktet der boligen er «*on the market*», er det høyeste påfølgende bud som vinner. Dersom auksjonen ikke når selgers reservasjonspris har budgiver med høyeste bud førsterett til inngå eventuelle forhandlinger med selger.

3.4 Komparativ analyse – effekter på markedsutfall

I det følgende vil vi gjennomgå noen av de vesentlige forskjellene i transaksjonsform mellom de tidligere beskrevne boligmarkedene, og hvordan slike forskjeller kan påvirke ulike samfunnsøkonomiske hensyn.

3.4.1 Kjøpers informasjonsgrunnlag – bruk av tilstandsrapporter

En vesentlig forskjell mellom de beskrevne boligmarkedene er hvilket informasjonsgrunnlag kjøper blir forelagt før han/hun legger inn bud på boligen. Her vil vi særlig fokusere på bruk av tilstandsrapport, men argumentasjonen kan i prinsippet gjelde alle typer informasjon som inngår i handelen.

Det er kun i Danmark at vi ser samme praksis som i Norge, hvor tilstandsrapport normalt presenteres for kjøper i forkant av budprosessen. I Nederland, England og ved forhandlede salg i Victoria er det vanlig at kjøper stiller forbehold om tilstandsvurdering, og at denne foretas i perioden mellom budaksept og kontraktsignering. Dette kan påvirke markedsutfall på flere måter.

At tilstandsvurderingen foretas på et annet punkt i transaksjonen enn slik praksis er i Norge og Danmark behøver ikke nødvendigvis medføre lengre transaksjonstid. Det kan simpelthen innebære at en aktivitet flyttes fra en tidlig fase til en senere fase i transaksjonen, og at tilstandsrapporten bare produseres dersom det finnes reelle interessenter, som kan innebære en effektivitetsgevinst. Dersom utfallet av tilstandsvurderingen medfører ytterligere forhandlinger, eller at forhandlingene bryter sammen, vil dette imidlertid føre til lengre transaksjonstid for boligen og økte transaksjonskostnader.

Praksis for når tilstandsvurdering gjøres kan også være en kilde til asymmetrisk informasjon, som igjen påvirker den samfunnsøkonomiske effektiviteten i transaksjonen. Når budgiver har begrenset informasjon om boligen spiller egne vurderinger en større rolle når han skal legge inn bud. Budgivere har naturlig ulike forutsetninger for å foreta slike vurderinger, men tilstandsrapporten kan bidra til å utjevne slike forskjeller mellom budgiverne. Når budgiver byr uten å ha blitt forelagt en tilstandsvurdering er informasjonsskjevheten dem imellom større enn om tilstandsvurderingen er innhentet i forkant. Dette kan påvirke hvordan de byr, og kan potensielt gi et mindre effektivt utfall av budrunden. Bruk av forbehold om tilstandsvurdering i budet, løser imidlertid noe av denne problematikken.

Det er imidlertid ikke alltid at budgiver stiller forbehold om tilstandsvurdering. En budgiver som stiller mange forbehold ved budet sitt kan være mindre attraktiv i selgers øyne enn en som stiller få/ingen forbehold. Dette kan gjøre at kjøper velger å utelate slike forbehold, og heller ta risikoen for at boligen er i dårligere stand enn forventet, eventuelt ved å prise inn denne risikoen i budet sitt. Vi kjenner til at dette forekommer i Nederland, særlig innenfor segmenter av markedet med høy etterspørsel. En slik praksis er ikke uproblematisk fra et samfunnsøkonomisk perspektiv. Kjøper er normalt ikke kvalifisert til å prise denne risikoen riktig, og man kan få et markedsutfall der den som priser risikoen lavest, som følge av informasjonsskjevhet, ender opp med å få boligen. Når kjøper påtar seg større risiko øker også sannsynligheten for konflikt i etterkant av transaksjonen.

Praksis med at tilstandsvurdering bestilles av kjøper synes imidlertid å ha en positiv effekt på vurderingens kvalitet. Den som utfører en tilstandsrapport har naturlig en interesse av å gjøre sin oppdragsgiver fornøyd, og det kan være begrenset hva en konflikt i etterkant av en transaksjon betyr for takstmans tilfang av nye oppdrag. Når oppdragsgiver er selger, som på sin side har en interesse av å presentere boligen i best mulig lys, kan det tenkes at man får en mindre kritisk tilstandsvurdering enn hva man ville fått dersom kjøper bestilte tilstandsvurderingen. Man kan også snu denne argumentasjonen og si at en tilstandsvurdering bestilt av kjøper kan stille boligen i verst mulig lys, som kan gi kjøper et forhandlingskort for å oppnå lavere pris eller lignende. Etter vår vurdering er det imidlertid større problemer knyttet til at feil og mangler tilbakeholdes enn at de avdekkes. Risiko for at den fagkyndige som foretar tilstandsvurderingen påpeker feil og mangler som faktisk ikke er der er trolig lav.

3.4.2 Fastsettelse av prisantydning

Prisantydning skal i alle markedene vi har studert reflektere selgers prisforlangende. I praksis er det likevel vanlig selger tar noen strategiske hensyn i fastsettelsen av prisantydning. Her er det noen forskjeller mellom landene.

I Danmark og England virker å være at boliger legges ut med en høy prisantydning som deretter senkes til noen velger å «slå til». En slik praksis kan være forbundet med prisantydning kan være forbundet med høyere salgspris, men tregere omsetningshastighet (A.Merlo, 2004).

I Nederland virker praksis å være at prisantydning settes lavt for å tiltrekke interesse («lokkepris»). Dette er også et kjent fenomen i Norge. Bruk av «lokkepris» er forbundet med lavere omsetningshastighet. Effekt på prisdannelsen er imidlertid ikke entydig. På den

ene siden kan lav prisantydning og stor interesse for boligen gi en mer opphetet budprosess som kan medføre høyere priser dersom budgiverne opptrer irrasjonelt (O.Ashenfelter, 1992). På den andre siden kan bruk av lokkepris, selv om det kan skape økt interesse, være forbundet med en ankereffekt kan gjøre at selger likevel ikke oppnår en salgspris over det han ville fått om prisantydning var satt høyere.

Fra kapittel 2 er det verdt å merke seg at boligomsetning går raskere i Nederland sammenliknet med Danmark og England, men at boligprisene i Nederland er lavere enn de to andre landene. Dette henger trolig i begrenset grad sammen med praksis for fastsettelse av prisantydning, men det er likevel interessant sett i lys av overnevnte empiriske og teoretiske resultater.

3.4.3 Budprosessen

En vesentlig forskjell mellom landene vi har sett på er hvordan budgivnings-/forhandlingsprosessen foregår – det vil si prosessen fra en interessent legger inn et bud til endelig avtale er inngått. Dette kan analyseres langs tre dimensjoner, som beskrives gjennom eksempler fra utvalgte markeder nedenfor:

- Forhandlinger vs. auksjon
- Åpen vs. lukket budgivning
- Grad av binding

Forhandlinger vs. auksjon

Boligtransaksjoner karakteriseres ofte som enten forhandlede salg eller salg ved auksjon. Av vår gjennomgang fremkommer det imidlertid at grenseflaten mellom auksjon og forhandlinger kan være flytende i praksis. En forhandlingsprosess kan ha auksjonsliknende elementer ved seg, og omvendt. I både Danmark, Nederland, England og Victoria kan forhandlingsprosessen innledes av det som i prinsippet er en lukket auksjon. Selger innhenter bud fra flere interessenter, for deretter å inngå videre forhandlinger med én potensiell kjøper, som regel høystbydende. Praksis i Danmark og England, der prisantydning gjerne settes høyt for deretter å senkes over tid, kan i prinsippet karakteriseres som en synkende auksjon, eller det som innenfor auksjonsteorien kalles hollandsk auksjon - dog en veldig saktegående variant. Denne praksisen kan bidra til å forklare hvorfor Danmark og England har lengst omsetningstid blant landene vi ser på.

Budgivningsprosessen i Norge karakteriseres gjerne som en åpen, stigende auksjon, eller det som innenfor auksjonsteorien kalles engelsk auksjon. Også i Norge kan det imidlertid være ulike innslag av forhandlinger mellom selger og kjøper, for eksempel ved at selger legger inn motbud, potensielt etter en avsluttet budrunde mellom to eller flere kjøpere.

Salg ved auksjon i Victoria følger et strengere auksjonsformat. Auksjonen avvikles på et bestemt tidspunkt og ledes av en auksjonarius. Budgiverne må normalt møte fysisk for å kunne by. Boligen selges til høystbydende, gitt at selgers reservasjonspris er nådd. Budgivning er bindende og uten forbehold. Det åpnes ikke opp for forhandlinger før eller etter budaksept.

Det australske markedet er særlig interessant for å studere forskjeller mellom salg ved auksjon og forhandlede salg, ettersom begge salgsmåtene praktiseres der og salgsmåtene altså er distinkte. Frino et al. (2010) analyserer boligtransaksjoner gjort ved auksjon og ved forhandlinger i australske storbyer og finner at salg ved auksjon er forbundet med både høyere pris og kortere omsetningshastighet sammenliknet ved forhandlede salg. Dette er på linje med resultat fra litteratur om auksjonsteori. Studien finner imidlertid også at det er en «self selection bias», ved at salgsmåte blir valgt nettopp med hensyn til det aktuelle objektet for salg. For eksempel kan boliger som forventes å tiltrekke seg mange interessenter er bedre egnet for salg ved auksjon enn boliger der man på forhånd forventer få interessenter. Selv når det i studien kontrolleres for et slikt «self selection bias» viser resultatene imidlertid at salg ved auksjon gir høyere pris og kortere omsetningshastighet enn forhandlede salg.

Det er altså både teoretiske og empiriske funn som peker i retning av at valg av salgsmåte kan ha innvirkning på prisdannelsen. Vi vil imidlertid argumentere for at en slik effekt trolig er liten i praksis, ettersom forhandlede salg i de landene vi har sett på kan inneholde auksjonsliknende elementer i den innledende budgivningen før partene eventuelt inngår i videre forhandlinger. Dette gjør at det er vanskeligere å sannsynliggjøre at forskjeller valg av salgsmåte isolert har en stor effekt på prisdannelse.

Når det gjelder transaksjonstid derimot, er det større grunn til å tro at auksjon kan være effektivitetsfremmende. Ved auksjon vil selger i prinsippet forhandle med alle interessenter samtidig, og ikke enkeltvis med potensielle kjøpere, som ved forhandlede salg. Dette kan gjøre at transaksjonen går smidigere og tar kortere tid for alle involverte.

Åpen vs. lukket budgivning

En tydeligere skillelinje går mellom åpen og lukket budgivning. Blant de markedene vi har studert, er det klart vanligste at budprosessen er lukket - at budgiverne ikke får vite verdien av andre innkomne bud. Dette gjelder for både Danmark, Nederland, England og ved forhandlede salg i Victoria. Det virker i det hele tatt å være få land som praktiserer den samme åpne budgivningen som i Norge. Av landene vi har studert, er det kun i Victoria, Australia at åpen budgivning noen ganger praktiseres. Dette gjelder i

de tilfeller der boliger selges ved auksjon, som riktig nok ikke er den vanligste salgsformen.

Som drøftet tidligere, kan det ved lukket budgivning være utfordringer knyttet budgiveres vurdering av markedsprisen. Fra et samfunnsøkonomisk perspektiv, vil en rasjonell budgiver vurdere både egen verdsettelse av boligen, samt verdien i markedet for øvrig når han byr på en bolig. Et effektivt markedsutfall forutsetter at budgiverne har like forutsetninger til å vurdere markedsprisen og at det ikke er informasjonsskjevheter mellom dem, hvilket så godt som aldri vil være tilfelle. Åpen budgivning har den fordel at alle budgiverne får den samme informasjonen om andre budgiveres verdsettelse av boligen og kan observere markedsprisen mens den dannes. Informasjon som ved lukket budgivning er skjult, blir gjort synlig for alle. Dette vil redusere utfordringer med informasjonsskjevheter og kan bidra til et mer effektivt markedsutfall ved at budgiverne er bedre posisjonert for å vurdere markedsprisen riktig.

På den andre siden kan åpen budgivning bidra til at prisdannelsen drives av budgiverens forventninger, snarere enn av fundamentale forhold ved boligen eller markedet. Det kan gi en mer volatil prisutvikling i markedet, der hver enkelt budrunde blir sin egen lille «prisboble». Videre kan ulike former for taktisk budgivning, som tidligere omtalte *jump bids*, gi et mindre effektivt markedsutfall. Også adferdsøkonomiske mekanismer kan spille inn og bidra til irrasjonell og generelt opphetet budadferd, som kan virke negativt på samfunnsøkonomisk effektivitet.

Copenhagen Economics har vurdert norske praksis med åpne budrunder i sitt arbeid for Erhvervsstyrelsen.²⁸ De peker på generelt høy temperatur i norske budrunder som en mulig kilde til ineffektivitet. Særlig peker de på det relativt høye tempo i norske budrunder og at dette kan gjøre at potensielle kjøpere ikke rekker å bli oppmerksom på handelen og/eller at budgiverne ikke rekker å foreta rasjonelle valg. Samtidig peker Copenhagen Economics på fordelene åpen budgivning gir, ved at det gir økt transparens og reduserer problematikk knyttet til asymmetrisk informasjon. I sum konkluderer Copenhagen Economics med at fordelene med åpen budgivning er større enn ulempene.

Grad av binding

Det er også tydelige forskjeller mellom landene med hensyn til hvilken forpliktelse som ligger i potensielle kjøperes bud og selgers budaksept. Dette følger til en viss grad direkte av forskjeller i salgsform – hvorvidt det praktiseres forhandlede salg eller salg ved auksjon. Det ligger i forhandlingens natur at partene

ikke kan være bundet før alle nødvendige forhold er avklart, og partenes utsidemuligheter i en forhandlingssituasjon er viktig for utfallet.

Ved forhandlede transaksjoner i de markedene vi har studert har partene ulike muligheter for å trekke seg fra handelen etter budaksept. I England, Danmark, Nederland og Victoria er ikke handelen juridisk bindende før kontraktsgjøring. I de tre sistnevnte landene praktiseres dessuten en angrefrist for boligkjøp som gjør at kjøperne kan trekke seg i etterkant av kontraktsgjøring mot et gebyr. En slik angrefrist omtales i disse markedene som en «nedkjølingsperiode» som skal gi kjøper mulighet til å tenke seg om en ekstra gang. En slik angrefrist praktiseres ikke i England, men der er forhandlingsprosessen normalt så langvarig at partene i praksis har mange muligheter til å revurdere handelen underveis. Det virker heller ikke å være uvanlig at en av partene trekker seg fra handelen.

Liten grad av binding ved budgivning kan påvirke markedsutfall på flere måter. Boligtransaksjoner er blant de største og viktigste husholdninger foretar seg, både når det gjelder verdi og livssituasjon. At det åpnes opp for å trekke seg fra handelen kan gi en viss trygghet til potensielle kjøpere. Særlig i en opphetet handel, med mange interessenter og høyt tempo, kan det være en fordel for kjøper at det gis rom for å tenke seg om en ekstra gang før vedkommende er endelig bundet til handelen. I lys av dette kan det virke paradoksalt at det ikke praktiseres noen form for «nedkjølingsperiode» for boliger solgt ved åpen budgivning i Norge eller Victoria (auksjon), som gjerne karakteriseres som mer en mer opphetet transaksjonsform enn forhandlede salg.

På den andre siden kan lav grad av binding ha ugunstige virkninger på omsetningstid, transaksjonskostnader og den generelle tilliten i markedet. Særlig i England virker lav grad av binding å skape utfordringer ved at transaksjoner settes tilbake eller bryter sammen fordi en av partene trekker seg fra handelen eller krever endrede betingelser mot slutten av en lang forhandlingsprosess. «Ministry of Housing, Communities & Local Government» (2018) peker på dette på som en kilde til ineffektivitet og peker på behov for løsninger som øker partenes forpliktelse på et tidligere stadium i forhandlingsprosessen. En mulig løsning som fremmes i rapporten minner om det som er praksis i Nederland, der forhandlinger om salg er eksklusive mellom selger og én kjøper av gangen. En slik praksis kan være bedre egnet for å ivareta tilliten mellom partene og

²⁸ Copenhagen Economics sitt arbeid er kommentert i Erhvervsstyrelsens rapport *Analyse af dele af lov om*

omsetning af fast ejendom (ejendomsmæglerloven) (Erhvervsstyrelsen, 2013).

redusere risikoen for at forhandlingene bryter sammen.

3.4.4 Involverte aktører

Vi ser også tydelige forskjeller mellom de ulike markedene i antall profesjonelle aktører som er involvert i transaksjonen. Vi vil her fokusere på bruk av eiendomsmegler(e) og juridiske rådgivere.

Det er unikt for det norske markedet at eiendomsmegler skal ivareta både selgers og kjøpers hensyn. I de andre markedene vi har sett på, er det vanlig med en ikke-nøytral megler/salgsagent som primært ivaretar selgers interesser. I disse markedene er det også vanlig at også kjøpersiden engasjerer en eller flere profesjonelle aktører for å bistå i bolighandelen, noe som er uvanlig i Norge.

I Norge og Danmark er det vanlig at meglertjenesten er en integrert tjeneste som håndterer hele transaksjonen. I England og Victoria, Australia er meglers arbeidsoppgaver avgrenset til de

kommersielle sidene ved salget, mens andre aktører håndterer de juridiske sidene av handelen samt oppgjøret. I Nederland håndteres oppgjør og juridiske siden av transaksjonen av en nøytral tredjepart, en notar.

Tabell 3-1 oppsummerer forskjeller mellom markedene i bruk av eiendomsmeglere og juridiske rådgivere. Det er viktig å påpeke at det som presenteres her er det vi oppfatter som *normal praksis*, og at det finnes en del variasjon innenfor de enkelte markedene. Særlig hva gjelder bruk av rådgivning på kjøpersiden er det grunn til å tro at det er stor variasjon mellom ulike kjøpergrupper og ulike segmenter i markedene. I tillegg til aktørene presentert under, består markedet av andre profesjonelle aktører som ikke blir omtalt her – for eksempel finansielle rådgivere, fotografer, stylist, byggtekniske rådgivere, takstmenn m.fl.

Tabell 3-1 Praksis for bruk av utvalgte profesjonelle aktører

	Norge	Danmark	Nederland	England	Victoria, Australia
Nøytral meglertjeneste	X				
Salgsagent (ikke nøytral megler)		X	X	X	X
Kjøpsagent/ kjøpsrådgiver			(X)		
Juridisk tredjepart			X		
Juridisk rådgivning for selger				X	X
Juridisk rådgivning for kjøper		(X)		X	X

Som det fremkommer av tabellen, er det norske markedet unikt ved at det kun er én aktør som håndterer både den kommersielle og den juridiske siden av transaksjonen, og at denne aktøren opererer som en nøytral part. I alle de andre landene er det vanlig at partene er representert med egne rådgivere. Dette kan påvirke transaksjonskostnadene i disse landene på flere måter. Flere involverte aktører kan skape friksjon og ineffektiv interaksjon mellom partene involvert i transaksjonen. Det kan også øke de samlede transaksjonskostnadene i disse landene ved at agentkostnader dupliseres. Observerte transaksjonskostnader i landene vi har sett på følger til en viss grad dette mønsteret. Når man ser bort fra skatter og avgifter, har landene med flere involverte

aktører parter typisk høyere samlede transaksjonskostnader.

Samtidig er det også fordeler knyttet til at partene er representert med sine egne agenter. Den norske praksisen, med én nøytral agent, kan være forbundet med prinsipal-agent-problematikk, ettersom megleren mottar sitt honorar fra selgersiden, og gjennom dette kan ha sterkere interesse av å ivareta selgers hensyn. I markedet der kjøper og selger skaffer sine egne representanter kan det være det en tydeligere rolleklarhet, ved at de profesjonelle agentene kun skal ivareta hensyn til én part. Samtidig har megler og andre involverte agenter også andre interesser som påvirker hvordan de håndterer både kjøper- og selgersiden. En velkjent problematikk er at megler kan

ha interesse av at hver transaksjon skal kunne gjennomføres på kort tid, heller enn at selger skal oppnå en høyest mulig pris. En annen problematikk er knyttet til agentenes interesse for å ivareta egen bransje og profesjonelle relasjoner mellom hverandre, som vi kjenner til er et tema i Nederland.

Praksis i Norge vitner om at det norske boligmarkedet er preget av stor grad av tillit. Samtidig er det verdt å stille spørsmål ved om megler oppleves som nøytral i praksis. En undersøkelse utført av TNS Gallup, på oppdrag fra Forbrukerrådet, fra 2011, fant at flesteparten av boligkjøpere oppfatter megler som partisk.²⁹ Wilke undersøkte det samme i det danske boligmarkedet i forbindelse med en undersøkelse for Erhvervsstyrelsen i 2013,³⁰ og fant at rundt 70 prosent oppfattet megler som selgers representant, hvilket faktisk er tilfellet i Danmark. Disse to funnene sett i sammenheng kan tyde på at å regulere meglerrollen på en måte som skal bidra til nøytralitet mellom partene, slik som i Norge, har begrenset effekt på hvordan kjøpersiden oppfatter meglers rolle.

Foruten meglers rolle ovenfor kjøper og selger, er en vesentlig forskjell mellom landene hvilke oppgaver megler håndterer. Det er kun i Norge og Danmark at meglertjenesten omfatter alle sider av transaksjonen, både kommersielle og juridiske oppgaver, samt oppgjør.³¹ I England, Victoria og til dels Nederland er markedet for profesjonelle tjenester i boligtransaksjoner i større grad todelt. Megler håndterer den kommersielle siden av handelen, mens juridiske oppgaver og oppgjør håndteres av andre aktører (solicitor eller conveyancer i England og Victoria). En slik todeling av markedet kan gi en form for spesialisering som kan påvirke kvaliteten i tjenestetilbudet og konkurransen i markedet. Når aktørbildet er delt mellom to komplementære tjenester, kommersielle og juridiske tjenester, vil inngangsbarrierene for å etablere seg innenfor hvert enkelt tjenesteområde reduseres. Dette kan isolert gi økt konkurranse og lavere priser for forbrukerne, boligselgere og -kjøpere. Når vi ser på de samlede transaksjonskostnadene i land som praktiserer en slik todeling, er det imidlertid vanskelig å slå fast at en slik effekt faktisk finnes. Transaksjonskostnader drives av mange faktorer og konkurransesituasjonen i markedet isolert har begrenset forklaringskraft.

Konkurransesituasjonen for meglere og andre aktører i markedet for tjenester knyttet til salg og kjøp av bolig studeres nærmere i kapittel 5.

²⁹ Undersøkelsen er gammel og vi har ikke funnet nyere undersøkelser som omhandler dette temaet. Funnet er imidlertid interessant satt opp mot undersøkelsen fra Wilke, ettersom de to er fra omtrent samme tidsperiode.

³⁰ Undersøkelsen er omtalt i rapport fra Erhvervsstyrelsen (2013).

3.5 Samlet vurdering

Basert på drøfting i forrige kapittel, vil vi her gjøre en samlet vurdering av hvordan innretning av boligtransaksjoner kan påvirke ulike samfunnsøkonomiske hensyn i hvert av de landene vi har sett på.

Danmark

Av markedene vi har studert, er Danmark blant de med lengst omsetningstid for boliger. Dette skyldes trolig primært andre forhold enn hvordan selve transaksjonen er innrettet. Likevel er det egenskaper ved boligtransaksjonene som kan påvirke omsetningstiden. Forhandlede salg, som praktiseres i Danmark, er generelt forbundet med lenger transaksjonstid enn salg ved auksjon. Praksis der prisantydning ofte settes høyt, som et forhandlingsutgangspunkt, kan også være forbundet med lang transaksjonstid ettersom det kan ta lenger tid å finne en eller flere interessenter som ønsker å by (motsatt effekt som bruk av «lokkepris», som er ment å tiltrekke mange budgivere).

På den andre siden er det også egenskaper ved danske boligtransaksjoner som isolert kan bidra til å redusere omsetningstiden. Vi har særlig pekt på antall involverte aktører, som er lavere i Danmark enn andre land der forhandlede salg praktiseres. Få involverte aktører kan stimulere til mer effektiv samhandling mellom partene, som isolert kan bidra til å redusere omsetningstiden. At tilstandsrapporter innhentes i forkant av budgivning, kan også ha en gunstig effekt på omsetningstid. Vår vurdering er imidlertid at disse to mekanismene trolig har begrenset effekt.

Danske boligtransaksjoner kjennetegnes også av lave transaksjonskostnader. Dette står i kontrast til den lange omsetningstiden, som isolert kan tenkes å være forbundet med høye kostnader. Få involverte aktører kan imidlertid bidra til å forklare hvorfor transaksjonskostnadene er lavere enn i eksempelvis England, Nederland og Victoria, ettersom man kan unngå at kostnader dupliseres. Samtidig kan bruk av juridisk agent på kjøpersiden i Danmark isolert tilsi høyere transaksjonskostnader enn i Norge, hvilket ikke virker å være tilfelle. Kostnadsnivå i Norge kan imidlertid være drevet av sterk prisvekst i markedet. I sum virker det som at egenskaper ved transaksjonen til en viss grad kan forklare hvorfor transaksjonskostnader er såpass lave i Danmark. Konkurransesituasjonen i markedet for tjenester i boligmarkedet,

³¹ Oppgjør kan likevel være satt ut til annet foretak, men da som underleverandør for eiendomsmegler som har påtatt seg oppdraget. Fra kjøpers perspektiv fremstår meglertjenesten som en integrert tjeneste som også omfatter oppgjør.

som drøftes i kapittel 5, vil også være av betydning for transaksjonskostnadene.

Praksis med lukket budgivning kan ha en betydning for prisdannelsen i markedet ved at det bidrar til å kjøle ned budgivningsprosessen, som kan gi en mer stabil prisutvikling. På den andre siden kan fravær av transparens ved lukket budgivning gjøre at man får et mindre effektivt markedsutfall dersom det er asymmetri i budgivernes informasjonsgrunnlag. Lav grad av informasjonsskjevhet mellom budgiverne begrenser imidlertid denne effekten.

At tilstandsrapport innhentes av selgersiden kan imidlertid være forbundet med et insentivproblem, ettersom det er i selgers interesse at tilstandsrapporten stiller boligen i et best mulig lys. Dette kan tenkes å bidra til økt konfliktnivå etter transaksjonen. På den andre siden kan praksis ved bruk av kjøpsagent redusere potensialet for konflikt ved at kjøpers interesser er bedre ivarett.

Nederland

Omsetningstiden i Nederland ligger omtrent midt mellom omsetningstiden i de andre markedene vi har studert. Ulike egenskaper ved hvordan boligtransaksjonene er innrettet kan påvirke omsetningstiden med ulikt fortegn. Forhandlede salg, som er praksis i Nederland, er generelt forbundet med lenger transaksjonstid enn salg ved auksjon. Praksis i Nederland skiller seg imidlertid fra forhandlede salg i eksempelvis Danmark og England ved at prisantydning virker å settes lavere, for å tiltrekke seg flere interessenter og skape en mer opphetet transaksjon. Dette kan være en forklarende faktor for hvorfor omsetningstiden i Nederland er lavere enn i Danmark og England. Nederland skiller seg også ut ved at forhandlingene er eksklusive mellom selger og én kjøper av gangen, som kan medføre redusert omsetningstid ved at det minsker sjansen for at forhandlingene bryter sammen.

På den andre siden kan sen fremskaffelse av tilstandsrapport og flere involverte aktører bidra til økt omsetningstid. Særlig sistnevnte er trolig også en medvirkende årsak til høye transaksjonskostnader. Transaksjonskostnadene i Nederland er høyest blant de landene vi studerer når vi ser bort fra avgifter.

Praksis med lukket budgivning kan påvirke prisdannelsen i markedet ved at det, sammenliknet åpen budgivning, gir en mindre opphetet transaksjon. Dette kan isolert gi en mer stabil prisutvikling. Samtidig kan praksis der prisantydning settes lavt, for å tiltrekke interesse, svekke en slik effekt.

At tilstandsrapport innhentes *etter* budgivning kan gi skjev informasjonstilgang for budgiverne på det tidspunktet der de beslutter om og hvor mye å by. En

slik informasjonsasymmetri kan, særlig i kombinasjon med lukket budgivning, gi en mindre effektiv matching mellom kjøper og selger. Det kan også medføre at kjøper påtar seg større risiko enn han ellers ville ha gjort.

På den andre siden kan praksis med at tilstandsrapport innhentes av kjøpersiden, i motsetning til selgersiden som i Danmark og Norge, redusere potensial for insentivproblemer der selger kan påvirke innholdet i vurderingen. Også bruk av kjøpsagent kan redusere potensial for konflikt.

England

Omsetningstid for boliger i England er på nivå med det vi ser i Danmark, og er høyere enn i de øvrige landene vi har studert. Det kan være en konsekvens av flere fundamentale forhold i økonomien, men det er også nærliggende å peke på at de to landene har flere likheter i hvordan boligtransaksjonene er innrettet, som kan påvirke transaksjonstid. I begge landene praktiseres det forhandlede salg, og i begge land er det vanlig at boliger legges ut med en høy prisantydning, som et forhandlingsutgangspunkt. Særlig i England kan også lav grad av binding mellom partene og praksis med sen innhenting av tilstandsvurdering påvirke transaksjonstiden ved at forhandlingsprosesser ofte bryter sammen.

Svak grad av binding mellom partene kan også svekke den generelle tilliten i markedet. Det kan gi høyere transaksjonskostnader, blant annet ved at partene involverer flere profesjonelle aktører for å ivareta sine interesser.

Praksis med lukket budgivning kan påvirke prisdannelsen i markedet ved at det gir en kjøligere budprosess, sammenliknet med åpen budgivning. Isolert kan dette gi en mer stabil prisutvikling. Praksis der prisantydning settes høyt, som et forhandlingsutgangspunkt, kan også bidra til å kjøle ned transaksjonen.

På samme måte som i Nederland kan praksis med at tilstandsrapport innhentes *etter* budgivning påvirke budgivingen ved at det gir en informasjonsasymmetri mellom budgiverne. Dette kan gi en mindre effektiv matching mellom kjøper og selger. Det kan også medføre at kjøper påtar seg større risiko enn han ellers ville ha gjort.

Samtidig kan praksis med at tilstandsrapport innhentes av kjøpersiden redusere mulige insentivproblemer og potensialet for konflikt om boligens tilstand. Også bruk av kjøpsagent kan redusere potensialet for konflikt.

Victoria

Transaksjonstid i Victoria kan påvirkes av valg av transaksjonsform, ettersom selger kan velge mellom forhandlet salg eller salg via auksjon. Sistnevnte er normalt forbundet med kortere transaksjonstid. Likevel er det forhandlet salg som praktiseres oftest når man ser markedet i Victoria under ett. Dette til tross kjennetegnes boligmarkedet i Victoria av en lav omsetningstid og generelt høy temperatur. Dette underbygger tidligere argumentasjon om at omsetningshastigheten primært drives av andre faktorer, og at valg av transaksjonsform trolig har begrenset betydning.

Ser vi derimot nærmere på storbyer i Victoria, og da særlig Melbourne, forekommer bruk av auksjon noe hyppigere. Boligmarkedet i Melbourne kjennetegnes også av lavere omsetningstid og generelt høyere temperatur enn markedet i Victoria forøvrig. Det kan tenkes å være en sammenheng mellom disse to observasjonene - temperatur i markedet og bruk av auksjon. Kausaliteten er imidlertid ukjent. Bruk av auksjon forklarer ikke nødvendigvis den høye temperaturen i denne delen av markedet. Det kan heller være at bruk av auksjon er bedre egnet for markeder med høy temperatur.

Vår fremstilling i kapittel 2 viser at Victoria har blant de høyeste transaksjonskostnadene av de landene vi har sett på. Langvarige forhandlingsprosesser og mange involverte aktører kan være kostnadsdrivende faktorer. Trolig spiller imidlertid andre faktorer, som hvilke oppgaver aktørene håndterer og konkurransesituasjon, en større rolle ettersom overnevnte kostnadsdrivere også gjelder for andre land med lavere transaksjonskostnader.

Informasjonsgrunnlaget som presenteres for kjøper i forkant av budgivning virker å være betydelig tynnere enn i de andre markedene vi har sett på. På samme måte som i Nederland og England er praksis ved forhandlede salg i Victoria at tilstandsrapport innhentes først etter at budgiverne har lagt inn sine bud. I tillegg er også annen informasjon om boligens tilstand svært begrenset, ettersom selger ikke har samme informasjonsplikt om relevante forhold ved boligen som i de andre landene. Mangelfullt informasjonsgrunnlag kan gi skjev informasjonstilgang, som kan være negativt for matching mellom kjøper og selger.

Tynt informasjonsgrunnlag og begrenset opplysningsplikt kan også øke konfliktnivået under og etter transaksjonen. Praksis med at tilstandsrapport innhentes av kjøpersiden kan på den andre siden gi motsatt virkning, ved at det reduserer mulige insentivproblemer og potensial for konflikt om boligens

tilstand. Også det at kjøper involverer egne profesjonelle aktører kan redusere potensialet for konflikt.

Norge

Boligtransaksjoner i Norge skiller seg fra de andre landene på flere områder. Av landene vi har studert er Norge det eneste landet der boliger som hovedregel selges ved auksjon med åpen budgivning. Det kan være en forklarende faktor for hvorfor det norske markedet kjennetegnes med lavest transaksjonstid. Stor grad av binding ved at all budgivning er juridisk bindende, samt at all dokumentasjon om boligen fremlegges for kjøper før budgivning, bidrar også til den lave transaksjonstiden.

I deler av det norske boligmarkedet kan imidlertid høy temperatur og høyt tempo være forbundet med ulike former for ineffektivitet. Åpen budgivning kan bidra til at prisdannelsen i større grad drives av budgivernes forventninger, snarere enn av fundamentale forhold ved boligen eller markedet. Åpen budgivning kan også gi rom for ulike former for taktisk budgivning og/eller adferdsøkonomiske mekanismer som kan virke negativt på prisstabilitet og samfunnsøkonomisk effektivitet. Høyt tempo kan isolert også virke negativt på matching, ved at potensielle kjøpere ikke rekker å få med seg handelen før den er over.

Åpen budgivning kan på den andre siden redusere utfordringer med informasjonsskjevheter mellom budgivere, og bidra positivt for matching mellom kjøper og selger. Også fremleggelse av tilstandsrapport før budgivning bidrar positivt til å redusere utfordringer knyttet til informasjonsskjevheter mellom budgivere.

Boligtransaksjoner i Norge kan generelt sies å være preget av stor tillit mellom involverte parter og aktører. Dette kommer til uttrykk blant annet ved at det er få profesjonelle aktører involvert i transaksjonen. Av landene vi har sett på er Norge det eneste der megler skal ha en nøytral rolle, og der kjøpersiden normalt ikke involverer egne agenter. At det er få involverte aktører i transaksjonen kan redusere friksjon mellom selger og kjøper, gi en mer effektiv transaksjon og være en forklarende faktor for de lave transaksjonskostnadene i Norge. Det kan imidlertid være prinsipal-agent-problematikk knyttet til meglers rolle. Fravær av profesjonell rådgivning på kjøpersiden kan tenkes å gi et økt konfliktnivå under og i etterkant av transaksjonen. Praksis med at tilstandsrapport innhentes av kjøpersiden kan også være forbundet med insentivproblemer som kan gi økt konfliktnivå.

Tabell 3-2: Sentrale egenskaper ved salgsprosess i Danmark og forventet effekt på markedsutfall

Egenskaper ved salgsprosess	Påvirkning på markedsutfall
<ul style="list-style-type: none"> • Salg skjer gjennom forhandlet salg, ofte med auksjonslignende elementer • Lukket budgivning • Ingen juridisk binding før kontraktsinngåelse. Angrefrist etter kontraktsinngåelse. • Tilstandsrapport fremskaffes av selger • Involverte parter: <ul style="list-style-type: none"> – Salgsagent – Juridisk rådgiver for kjøper* 	<ul style="list-style-type: none"> • Få involverte aktører kan bidra til lave transaksjonskostnader • Forhandlet salg og praksis der prisantydning settes høyt, som et forhandlingsutgangspunkt, kan bidra til lang omsetningstid. • Potensielt insentivproblem ved at selger bestiller tilstandsrapport, som kan bidra til økt konfliktnivå etter transaksjon. Bruk av juridisk rådgivning på kjøpersiden kan derimot redusere potensialet for konflikt • Fremleggelse av tilstandsrapport før forhandlinger/budgivning bidrar positivt til informasjonstilgang, som kan gi bedre matching • Moderat temperatur og lukkede bud kan bidra til økt prisstabilitet

*Ved advokatforbehold vil kjøpers advokat gjennomgå handelen og sørge for at kjøpers interesser er ivaretatt før handelen godkjennes

Tabell 3-3: Sentrale egenskaper ved salgsprosess i Nederland og forventet effekt på markedsutfall

Egenskaper ved salgsprosess	Påvirkning på markedsutfall
<ul style="list-style-type: none"> • Salg skjer gjennom forhandlet salg, ofte med auksjonslignende elementer • Lukket budgivning • Ingen juridisk binding før kontraktsinngåelse. Angrefrist etter kontraktsinngåelse. • Tilstandsrapport fremskaffes av kjøper • Involverte parter <ul style="list-style-type: none"> – Salgsagent – (Kjøpsagent/ kjøpsrådgiver) – Juridisk tredjepart (notar)* 	<ul style="list-style-type: none"> • Flere involverte aktører kan bidra til høye transaksjonskostnader • Forhandlinger, ingen bindinger før kontraktsinngåelse, sen fremskaffelse av tilstandsrapport og flere involverte aktører kan på den ene siden medføre økt omsetningstid. På den andre siden kan praksis med lav prisantydning, samt eksklusive forhandlinger, bidra til redusert omsetningstid. • Kjøpers bestilling av tilstandsrapport kan redusere potensialet for insentivproblemer og konflikt. Også bruk av kjøpsagent kan redusere potensialet for konflikt • Ingen tilstandsrapport før budgivning/ forhandlinger kan gi skjev informasjonstilgang, som kan være negativt for matching. Det kan også medføre at kjøper påtar seg større risiko enn han ellers ville ha gjort. • Moderat temperatur og lukkede bud kan bidra til økt prisstabilitet

*Notar kan ferdigstille kontrakt, utarbeide/oversende skjøte til finansieringsinstitusjon(er), registrere/tinglyse nødvendige dokumenter og kvalitetssikre alle juridiske sider av handelen på vegne av både kjøper og selger. Notar håndterer også oppgjør på vegne av begge parter.

Tabell 3-4: Sentrale egenskaper ved salgsprosess i England og forventet effekt på markedsutfall

Egenskaper ved salgsprosess	Påvirkning på markedsutfall
<ul style="list-style-type: none"> • Salg skjer normalt gjennom forhandlet salg, ofte med auksjonslignende elementer • Selgere mottar lukkede bud • Ingen juridisk binding før kontraktsinngåelse • Tilstandsrapport fremskaffes av kjøper • Involverte parter <ul style="list-style-type: none"> – Salgsagent – Juridisk rådgivning for selger (*) – Juridisk rådgivning for kjøper (*) 	<ul style="list-style-type: none"> • Ingen binding før kontraktsinngåelse og mange involverte parter kan bidra til økte transaksjonskostnader • Forhandlinger, ingen bindinger før kontraktsinngåelse og tilsynelatende liten tillit mellom partene bidrar til lang omsetningstid. Også sen fremskaffelse av tilstandsrapport og mange involverte aktører bidrar til dette. • Kjøpers bestilling av tilstandsrapport og bruk av juridisk rådgivning på kjøpersiden kan redusere potensialet for insentivproblemer og konflikt • Ingen tilstandsrapport før budgivning/ forhandlinger kan gi skjev informasjonstilgang, som kan være negativt for matching • Lav temperatur og lukkede bud kan bidra til økt prisstabilitet

(*) Kjøper og selgers juridiske rådgivere vil sørge for at eventuelle forbehold avklares, kvalitetssikre endelige kontraktbetingelser på vegne av sine parter og registrere/tinglyse nødvendige dokumenter. De vil også håndtere finansielle forhold og oppgjør på vegne av sine parter.

Tabell 3-5: Sentrale egenskaper ved salgsprosess i Victoria, Australia og forventet effekt på markedsutfall

Egenskaper ved salgsprosess	Påvirkning på markedsutfall
<ul style="list-style-type: none"> • Selger kan velge mellom forhandlet salg med lukket budgivning eller auksjon med åpen budgivning • Ingen juridisk binding før kontraktsinngåelse. Angrefrist etter kontraktsinngåelse. • Kjøper blir forelagt et begrenset informasjonsgrunnlag og må selv fremskaffe tilstandsrapport. • Involverte parter <ul style="list-style-type: none"> – Salgsagent – Juridisk rådgivning for selger (*) – Juridisk rådgivning for kjøper (*) 	<ul style="list-style-type: none"> • Omsetningstid avhengig av salgsform • Flere involverte aktører kan bidra til høye transaksjonskostnader • Kjøpers bestilling av tilstandsrapport kan redusere potensialet for insentivproblemer og konflikt. Også bruk av profesjonell rådgivning på kjøpersiden kan redusere potensialet for konflikt • Ingen tilstandsrapport før budgivning/ forhandlinger og begrenset informasjonsplikt for selger kan gi skjev informasjonstilgang, som kan være negativt for matching. • Ved forhandlede salg kan lav temperatur og lukkede bud bidra til økt prisstabilitet. Auksjon kan ha motsatt effekt.

(*) Kjøper og selgers juridiske rådgivere vil sørge for at eventuelle forbehold avklares, kvalitetssikre endelige kontraktbetingelser på vegne av sine parter og registrere/tinglyse nødvendige dokumenter. De vil også håndtere finansielle forhold og oppgjør på vegne av sine parter.

Tabell 3-6 Sentrale egenskaper ved salgsprosess i Norge og effekt på markedsutfall

Egenskaper ved salgsprosess	Påvirkning på markedsutfall
<ul style="list-style-type: none"> • Salg skjer gjennom budrunder med innslag av forhandlinger • Selgere mottar åpne bud • Alle bud er juridisk bindende • Tilstandsrapport fremskaffes av selger før budrunde • Involverte parter: <ul style="list-style-type: none"> – Eiendomsmeidler 	<ul style="list-style-type: none"> • Få involverte parter, bindende bud og generelt høy grad av tillit kan bidra til lave transaksjonskostnader. • Fravær av profesjonell rådgivning på kjøpersiden kan imidlertid bidra til økt konfliktnivå • Praksis med at tilstandsrapport innhentes av kjøpersiden kan innebære insentivproblemer som kan gi økt konfliktnivå. • Auksjoner med åpen budgivning og bindende bud bidrar til kort omsetningstid. • Åpen budgivning og fremleggelse av tilstandsrapport før budgivning bidrar positivt til informasjonstilgang og matching. Åpen budgivning kan imidlertid bidra til mer opphetede budrunder, som kan virke negativt på effektivitet og prisstabilitet.

4. Påvirkning av teknologisk utvikling

I dette kapittelet ser vi nærmere på den teknologiske utviklingen innen boligomsetning, og denne utviklingens betydning for regulering av eiendomsmeglere. Teknologier som omtales er digitale markedsplasser/-portaler, utfylling og utveksling av dokumenter digitalt, hybridmeglere og selge selv-tjenester, smarte kontrakter, eiendomspass og Automated Valuation Models.

Siden teknologien alltid er i utvikling er også den potensielle listen over teknologier og teknologiske utviklingstrekk som påvirker boligomsetning endeløs. Mange teknologier og utviklingstrekk begynner som «buzzwords») og blir aldri noe mer enn det, mens andre går over til å bli mer etablerte løsninger som påvirker boligmarkedet og hvordan boliger omsettes i lang tid. I arbeidet med hvordan ny teknologi påvirker boligomsetningen har vi valgt ut noen teknologier og teknologiske utviklingstrekk som vi mener har potensialet til å påvirke boligomsetningen på spennende måter. Noen av teknologiene vi undersøker har allerede rukket å bli etablerte løsninger i boligmarkedet, mens andre fortsatt er på «buzzword»-stadiet. Teknologiene og de teknologiske utviklingstrekkene som omtales i dette kapittelet er som følger:

- Digitale markedsplasser/-portaler for boligsøk
- Utfylling og utveksling av dokumenter digitalt
- Hybridmeglere og selge selv-tjenester
- Smarte kontrakter (Smart contracts)
- Eiendomspass (Property passports)
- Automated Valuation Models (AVM)

I vårt arbeid med å gjennomgå hvordan teknologisk utvikling påvirker boligomsetningen i ulike land er vårt overordnede inntrykk at aktørene i norsk boligomsetning er langt fremme når det gjelder både digitalisering og bruk av ny teknologi sammenlignet med andre land. Samtidig er det selsagt tilfeller hvor noen andre land har kommet klart lenger med bruk av for eksempel en spesifikk teknologi. I denne gjennomgangen har vi derfor i valgt å trekke frem relevante eksempler på hvordan teknologien brukes, og eventuelt reguleres i Australia, Danmark, England og Nederland. Hvert land omtales derfor ikke under hver teknologi. Der det er naturlig blir også eksempler fra andre land trukket frem.

4.1 Digitale markedsplasser/portaler for boligsøk

Digitale portaler for boligsøk og boligannonsering har for lenge siden endret måten vi finner og annonserer boliger til salgs. Ifølge rapporten «The Future of Real Estate Transactions») (Saul & Baum, 2019) blir 90 prosent av alle boligsalg generert av slike portaler, mens 5 prosent genereres fra annonsering i vinduene til eiendomsmeglere.

Muligheten til å lete etter boliger til salgs på en internettportal, fremfor å fysisk måtte oppsøke meglerkontorer eller lete etter annonser i blader og aviser, har gjort det lettere for potensielle boligkjøpere å lete etter en ny bolig. Boligportalene tilgjengeliggjør også ytterligere informasjon om boligene som en boligkjøper er interessert i, deriblant salgsprospekt og tilstandsrapport. Den utstrakte bruken av slike portaler har dermed bidratt til å redusere søkekostnadene for potensielle boligkjøpere. Boligportalene bidrar også til å samle ulike annonser på samme sted, noe som har gjort det lettere for potensielle boligkjøpere å finne «riktig» bolig. Med andre ord har boligportalene bidratt til å gjøre boligmarkedet mer effektivt ved å redusere søkekostnader, og dermed føre til bedre matching mellom kjøper og selger.

At informasjon om tilnærmet alle boliger som blir lagt ut for salg er tilgjengelig på disse boligportalene innebærer at data om boligmarkedet har blitt tilgjengeliggjort på digitalt format. Mer tilgjengelig data om boligpriser bidrar til at boligprisstatistikk kan oppdateres raskere. Samtidig har boligportalene tilgjengeliggjort annen informasjon om boliger som er til salgs, og dermed åpnet for boligstatistikk på andre detaljnivå enn tidligere.

Til tross for at det i noen land eksisterer flere ulike boligportaler er det generelle inntrykket at det ofte er én eller to portaler som er dominerende. I Norge er det uten tvil Finn.no som er den dominerende aktøren for annonsering av boliger til salgs. I England er Rightmove og Zoopla størst, i Australia er det Real Estate.com.au og Domain, i Danmark er det Boligsiden og i Nederland er det Funda.

Tabell 4-1: Boligportaler i de utvalgte landene

Boligportaler	Land
Domain	Victoria, Australia
Realestate.com.au	Victoria, Australia
Boligsiden	Danmark
Boliga	Danmark
PrimeLocation	England
Rightmove	England
Zoopla	England
Funda	Nederland
Finn.no	Norge

Boligportaler opererer i tosidige markeder. Dette innebærer at de betjener to ulike kundegrupper som påvirker hverandres etterspørsel. For boligportalene er disse gruppene potensielle boligkjøpere og selgere av bolig. I markedet som boligportalene opererer i er det sterke nettverkseffekter – ettersom flere på den ene siden av markedet bruker portalen, for eksempel selgere som annonserer, desto mer attraktiv blir portalen for aktørene på den andre siden av markedet, altså potensielle boligkjøpere. Disse nettverkeffektene fører derfor ofte til at en eller få plattformer vil bli dominerende.

4.1.1 Erfaringer fra ulike land

At markedet for boligportaler preges av at det er én eller to dominerende aktører har både positive og negative effekter på boligmarkedet. Boligportalene ville ikke ha bidratt til å redusere forbrukernes søkekostnader i samme grad dersom man var nødt til å lete gjennom mange ulike boligportaler for å finne alle aktuelle boliger som var lagt ut for salg. Samtidig innebærer dominansen at boligportalene kan utøve markedsrett, for eksempel ved å ta en høy pris for å bruke plattformen eller stenge meglere ute fra å bruke siden, og dermed begrense konkurransen i markedet for eiendomsmeglere. Dette virker å ha vært en aktuell utfordring i land hvor den dominerende boligportalen er eid av bransjen – enten av eiendomsmeglere eller bransjeorganisasjoner.

I Nederland er det Funda som er den desidert største boligportalen. Hovedaksjonæren i Funda er NVM, som er Nederlands største bransjeorganisasjon for eiendomsmeglere (Funda, 2020). Eiendomsmeglere som ikke er tilknyttet NVM kan også legge ut boliger på Funda dersom deres bransjeforening har inngått en avtale med Funda. Nederlands nest største eiendomsmeglerorganisasjon, VBO, har tidligere gått til sak mot Funda med beskyldninger om at de misbrukte sin dominerende posisjon. Beskyldningene

gikk ut på at Funda ga ulike vilkår for meglere tilknyttet NVM og VBO. Blant annet mente VBO at Funda misbrukte posisjonen sin ved å tilby tjenestene sine til lavere priser for NVM-meglere, samt at annonser tilknyttet NVM dukket høyere opp i boligsøk (NL Law, 2018). I 2018 ble det klart at VBO ikke fikk medhold i saken (Rechtbank Amsterdam, 2018). Retten fant at Funda hadde en dominerende posisjon i markedet for boligportaler (online housing market), men at Fundas praksis ikke var konkurransevridende.

I Danmark er den dominerende boligportalen Boligsiden eid av eiendomsmeglere og eiendomsmeglerkjeder. Boligsiden har samtidig en betydelig konkurrerende i boligportalen Boliga: Ifølge hybridmegleren Brikk har Boliga 1,2 millioner besøkende i måneden, mens Boligsiden har 3 millioner (Brikk Ejendomsmægleren, 2020). Boliga ble etablert i 2007, og er i motsetning til Boligsiden ikke eid av bransjen. I 2012 ble en rekke eiendomsmeglerkjeder i Danmark dømt for koordinert boikott av Boliga, gjennom å blant annet nekte Boliga å vise bilder fra boligannonse til deres eiendomsmeglere (Konkurrence- og forbrugerstyrelsen, 2012). Virksomhetene ble dømt etter den danske Konkurrenceloven § 6 som forbyr virksomheter å inngå avtaler som direkte eller indirekte har som formål å begrense konkurransen.

4.1.2 Regulering

Den største boligportalen i Norge, Finn.no, skiller seg fra boligportalene i de andre landene ved at det er den eneste av de nevnte sidene som ikke er en ren «boligside». Finn.no er heller ikke eid av aktører i boligbransjen, så de samme utfordringene som kan oppstå med bakgrunn i at de opererer i et tosidig marked virker å være mindre aktuelle. For eksempel har ikke norske eiendomsmeglere markedsrett i annonsemarkedet som de kan bruke for å bedre sin posisjon i eiendomsmeglermarkedet på samme måte som i de andre landene. I tillegg er utfordringene som kunne oppstått hovedsakelig knyttet til konkurranseproblematikk, noe som er mer relevant for konkurranselovgevingen heller enn regulering av eiendomsmeglere.

4.2 Hybridmeglere og selge selv-tjenester

Hybridmeglere og selge selv-tjenester er løsninger som legger opp til at boligselger gjør deler av arbeidet som en eiendomsmegler ellers ville gjort. Forretningsideen går dermed i stor grad ut på at du som boligselger kan spare penger ved å gjøre deler av arbeidet ved boligsalget på egenhånd. Ved bruk av hybridmeglere er det fortsatt en eiendomsmegler som gjør deler av arbeidet, mens med selge-selv-

tenester gjennomføres boligsalget helt uten bruk av en tradisjonell eiendomsmegler.

Selv om ulike hybridmeglere og selge selv-tjenester har forskjellige løsninger er ofte fellesnevneren at nettsidene deres brukes som en digital plattform for informasjonsutveksling og bistand til boligselger. På det laveste nivået innebærer disse tjenestene at

boligselger gjør klar til og gjennomfører visninger på egenhånd, men noen av tjenestene tilbyr også bistand slik at boligselger selv kan ta hånd om blant annet boligannonse og papirarbeid. Nettsidene til hybridmeglere og selge selv-tjenester er i stor grad bygget opp på samme måte ved at salgsprosessen beskrives stegvis, og med avkrysningsbokser som viser hvilke tjenester som er inkludert og ikke.

Figur 4-1: Stegvis beskrivelse av salgsprosessen og beskrivelse av hva som er inkludert



	TRADISJONELLE MEGLERE*	BRICK
Pris for å selge / vedtag eks. fremvisninger / inkl. fremvisninger	?	12.500 / 19.500 KR.
Fast pris / vedtag på hjemmeside med et overblikk over hva der er inkludert i prisen	✗	✓
Gebyr for å opse formidlingsavtale og skifte eiendomsmegler de første 6 måneder	?	NEI
Betale online markedsføringskampanjer samt fremhevning visning på Boligsiden inkl. i basisprisen (For å tiltrække flere kjøbere)	?	✓
Digital feedback etter fremvisninger som skalger får digital adgang til (For å utvide video om hvordan man kan selge boligen hurtigere og for mer)	?	✓
Annonsering på Boligsiden & Boliga	✓	✓
Erfarne spesialister vurderer boligen	✓	✓
Lokalendeskab	✓	✓
Erfarne utdannede saksbehandlere	✓	✓
All papir arbeid A-Z	✓	✓
Er med i sagsforløbet A-Z	✓	✓
Forhandling af pris og vilkår med kjøber, utarbeidelse af købsavtalen og eftersagsbehandling	✓	✓
Fotos, tekst og plan-tegning	✓	✓
Medlem af Dansk Ejendomsmægler Forening	✓	✓

*Vi definerer "Tradisjonelle Møglere" som værende en af de 4 største eiendomsmæglerkæder i Danmark (Som per DEs data, Juni 2018)

	DNB Eiendom	Samsolgt	Gjør-det-selv*
Juridisk ansvarlig for salget	MEGLER	MEGLER	SELGER
Dedkret megler	✓	✓	✗
Megler holder visning	✓	✗	✗
Signer oppdrag digitalt	✗	✓	✓
Fyll ut skjemaer digitalt	✗	✓	✓
Digitalt dokumentarkiv	✗	✓	✓
Foto og takst inkludert (2D bilder)	✓	✓	✗
Mulighet for boligsejersforsikring	✓	✓	✗
Angrerett	✓	✓	✗
Fast pris	✗	✓	✗

Kilde: Skjermtutklipp (12.06.2020).

Øverste rad: <https://www.purplebricks.co.uk/how-does-purplebricks-work> (venstre) og <https://www.samsolgt.no/slikgjorvidet> (høyre).

Nederste rad: <https://www.brikk.dk/hvad-er-inkludert/> (venstre) og <https://www.samsolgt.no/koster> (høyre)

I landene vi har undersøkt tar hybridmeglerne og selge selv-tjenestene en fast pris på tjenestene sine, avhengig av type bolig, og prisene er tilgjengelig på nettsidene deres. For å få priser fra tradisjonelle

eiendomsmeglere må man ofte ta kontakt for å få et pristilbud, og meglerne tar gjerne et honorar som varierer med salgsprisen på boligen. Hybridmeglere og selge selv-tjenester bidrar dermed til å øke

pristransparensen i markedet for eiendomsmeglere. De bidrar også til å øke transparensen rundt hvilke tjenester eiendomsmeglere kan gjøre, og øker valgfriheten til forbrukerne.

Som nevnt går forretningsideen til hybridmeglere og selge selv-tjenester ut på at boligselger kan spare kostnader ved boligsalg ved å gjøre deler av arbeidet selv. Tjenestene kan dermed bidra til å redusere transaksjonskostnadene ved boligsalg. Dette innebærer samtidig at potensialet for hybridmeglere og selge selv-tjenester i stor grad avhenger av størrelsen på meglerhonorar og kostnaden ved å bruke tradisjonelle eiendomsmeglere, samt forbrukernes vurdering av merverdien av å ha en tradisjonell eiendomsmegler. Hvis tradisjonelle eiendomsmeglere har høye priser relativt til hybridmeglere og selge selv-tjenester, og/eller forbrukerne har inntrykk av at tradisjonelle eiendomsmeglere ikke i nevneverdig grad bidrar til å øke salgsverdien på boligen, er det stort potensiale for hybridmeglere og selge selv-tjenester.

4.2.1 Erfaringer fra ulike land

I landene vi har undersøkt finnes det flere etablerte hybridmeglere og selge selv-tjenester, men de har i varierende grad tatt betydelige markedsandeler fra tradisjonelle eiendomsmeglere. Tabell 4-2 viser et utvalg av ulike hybridmeglere og selge selv-tjenester i de utvalgte landene. Blant de utvalgte landene er det særlig England og Nederland som skiller seg ut med hybridmeglere som fremstår som godt etablerte, og vi ser derfor videre på disse.

Et aspekt som kan være viktig å ha med seg når man ser på og vurderer potensialet for selge selv-tjenester og hybridmeglere i ulike land er hvilke oppgaver en tradisjonell eiendomsmegler tar på seg. For eksempel er et typisk skille mellom ulike land hvorvidt papirarbeidet som er knyttet til salg av boligen er en del av eiendomsmeglerens arbeidsoppgaver, eller om en advokat gjør dette. Det kan tenkes at potensialet for hybridmeglere, men kanskje særlig selge selv-tjenester, er større i land hvor en advokat involveres, fordi det der er lettere for en privatperson å selv utføre oppgavene en eiendomsmegler ellers ville gjort.

Tabell 4-2: Hybridmeglere og selge selv-tjenester i de utvalgte landene

Navn	Type tjeneste	Land
PropertyNow	Hybridmegler	Victoria, Australia
Minus the Agent	Selge selv	Victoria, Australia
Brikk	Hybridmegler	Danmark
Estaldo	Hybridmegler	Danmark
Boliga Selvsalg	Hybridmegler	Danmark
Doorsteps.co.uk	Hybridmegler	England
Easyproperty	Hybridmegler	England
Express Estate Agency	Hybridmegler	England
House Simple	Hybridmegler	England
Purplebricks	Hybridmegler	England
Yopa	Hybridmegler	England
Makelaarsland	Hybridmegler	Nederland
Marton	Hybridmegler	Norge
Samsolgt	Hybridmegler	Norge
MegleSelv	Selge selv	Norge
Propr	Selge selv	Norge
Selgboligselv.no	Selge selv	Norge
Selg Privat	Selge selv	Norge

I Norge ble Propr lansert i 2016, og DNB Eiendom lanserte Samsolgt i 2019. På sine nettsider informerer Propr at mellom en og to prosent av alle boliger på privatmarkedet i Norge selges uten bruk av eiendomsmegler (Propr, 2020). Propr har levert negative driftsresultater siden oppstart, men leverte for første gang positivt kvartalsvis driftsresultat i 2019 (Granerud, 2019). I Norge fremstår både selge selv-tjenester og nettmegling som etablerte løsninger men med foreløpig begrenset suksess.

England og Nederland er begge land hvor hybridmeglere har en betydelig markedsandel innen eiendomsmegling. Samtidig finnes det ikke selge selv-løsninger på linje med Propr i disse landene. Dette kan sees i sammenheng med at de største boligportalene i disse landene, Rightmove og Zoopla i England og Funda i Nederland, kun tillater boligannonser fra sertifiserte eiendomsmeglere (Rightmove, 2020) (Tepilo, 2020) (Makelaarsland, 2020). Som boligselger er du derfor avhengig av å benytte en autorisert eiendomsmegler for å markedsføre boligen på en tilfredsstillende måte.

Makelaarsland er både den største hybridmegleren og den største eiendomsmegleren³² i Nederland. En oversikt over de 100 største eiendomsmeglerfirmaene i Nederland viser at Makelaarsland i 2017 solgte rundt to prosent av alle boliger i Nederland, og at hybridmeglere³³ står for rundt fire prosent av alle boligsalg i Nederland (Vastgoed, 2018).

I England finnes det en rekke ulike hybridmeglere, og gjennom 2019 stod hybridmeglere for omtrent 8 prosent av alle boligtransaksjoner, og rundt 10 prosent av boligtransaksjonene i «the lower end» av markedet (twentyci, 2019). Purplebricks er den største hybridmegleren i England og Storbritannia, og meldte mot slutten av 2019 at de hadde en markedsandel på 4 prosent i det britiske markedet (Norwood, 2019a). Både lønnsomheten og kundeveksten til Purplebricks har derimot stagnert, og de hadde i omtrent like mange kunder i H1³⁴ 2020 som de hadde i H1 2018 (Purplebricks, 2020).

Purplebricks sin virksomhet begynte i Storbritannia i 2014, og utvidet senere til USA, Canada og Australia. De har senere trukket seg ut av USA og Australia, men har fortsatt virksomhet i Storbritannia og Canada (Kemp, 2019). Forretningsmodellen til Purplebricks har mottatt mye kritikk siden oppstart, både fra tradisjonelle eiendomsmeglerfirmaer og analytikere (Norwood, 2019b). Kritikken har blant annet gått ut på hemmelighold av hvor stor andel av boligene som annonseres som faktisk blir solgt, og at boligselger må betale for tjenestene uavhengig om boligen blir solgt eller ikke (BBC News, 2018). Purplebricks var også tema i TV-programmet BBC Watchdog i august 2017, der det blant annet ble trukket frem at seks av Purplebricks sine TV-reklamer måtte trekkes fordi The Advertising Standards Association (ASA) mente innholdet var villedende (BBC, 2017).

At Purplebricks har etablert virksomhet i flere ulike land er for øvrig et av få eksempler vi har funnet på eiendomsmeglere som opererer i flere land – både blant tradisjonelle eiendomsmeglere og hybridmeglere. Det er kanskje nærliggende å tenke at særlig hybridmeglere skal kunne etablere virksomhet i ulike land, og flere forhold ligger til rette for det. Teknologien er tilgjengelig og de kan hente skalafordeler fra for eksempel utvikling av nettsider og investeringer i standardiserte systemer.

Det finnes flere eksempler på globalisering blant plattformer som legger til rette for matching mellom kjøper og selger i andre markeder enn bolighandel. Schibsted eier markedsplasser for salg av varer og tjenester i både Norge og Sverige, og AirBnB legger

til rette for utleie av egen bolig over hele verden. Det må altså være flere fordeler ved å eie og drive slike tjenester i flere land.

Et hinder for etablering av internasjonale eiendomsmeglere kan være at kunnskap om lokalk markedet er et av kjennetegnene som eiendomsmeglere konkurrerer på. I tillegg er kjøp og salg av eiendom gjerne mer regulert enn kjøp og salg av andre varer, så det kan tenkes at regulering av eiendomsmeglere er et etableringshinder for utenlandske eiendomsmeglerfirmaer. Samtidig finner vi RE/MAX etablert i Norge, som er en merkevare med franchisetakere i 120 land. Det bør også nevnes at det finnes eksempler på dominerende internasjonale aktører i andre bransjer, som for eksempel revisjon, som både er strengt regulert og krever lokalkunnskap. Muligens kan det begrensede innslaget av internasjonale aktører i det norske eiendomsmeglermarkedet forklares med at nettverk, kunderelasjoner og tillit opparbeidet gjennom praksis har stor kommersiell betydning, og at internasjonale merkenavn og internasjonal strukturkapital bare kan gi begrensede fordeler.

4.2.2 Regulering

Etter dagens lovgivning i Norge er hybridmeglere som Samsolgt underlagt eiendomsmeglingsloven. Selge selv-tjenester som Propr er derimot ikke underlagt eiendomsmeglingsloven, fordi de ikke involverer bruk av en mellommann i boligsalgprosessen. At dette er noe som skiller Samsolgt og Propr understreket DNB ved lanseringen av Samsolgt i 2019 (Jordheim & Bach, 2019). Propr har på sin side valgt å trekke frem på sine nettsider at de sørger for at salgsprosessen foregår i henhold til avhendingsloven (Propr, 2020).

I likhet med tradisjonelle eiendomsmeglere må hybridmeglere i England være registrert hos enten «The Property Redress Scheme» eller «Property Ombudsman Limited», og de må følge «code of conduct»-minstekravene satt av det britiske «Trading Standards department» (The House Shop, 2019). I England reguleres altså hybridmeglere på samme måte som tradisjonelle eiendomsmeglere, og vi har ikke kjennskap til at reguleringen har endret seg for å tilpasses hybridmeglernes inntreden i markedet.

Som utdypet i kapittel 5.1 er det lite regulering av eiendomsmeglere i Nederland, og vi kjenner heller ikke til at noe regulering har blitt endret på grunn av hybridmeglere i Nederland. Makelaarsland er derimot tilknyttet bransjeforeningen NVM, og kan

³² Merk at meglerbransjen i Nederland er svært fragmentert, men mange små meglerfirmaer. Dette utdypes i kapittel 5.3

³³ «Internetmakelaars» som direkte oversatt er internettmeglere

³⁴ Definert som perioden mai til og med oktober i foregående år. H1 20 er altså mai til oktober i 2019.

derfor både annonsere på Funda og følger NVM sin «Code of Practice» (Makelaarsland, 2020).

Til tross for at vi ikke har funnet eksempler på reguleringsendringer tilknyttet nettmegling eller selge selv-tjenester fra landene vi har undersøkt, er det fortsatt et relevant tema for regulering av eiendomsmegling i Norge. Reguleringen kan påvirke potensialet for etablering av både hybridmeglere og selge selv-tjenester, for eksempel knyttet til om det finnes tjenester som eiendomsmeglere er pålagt å tilby eller gjennomføre. Aktuelle regulatoriske spørsmål kan derfor være hvorvidt reguleringen er innrettet eller bør innrettes på en måte som legger til rette for slike tjenester, eller om det bør stilles større krav for å kunne tilby slike tjenester. Det er også verdt å vurdere i hvilken grad reguleringen tilrettelegger for inntreden av utenlandske aktører i markedet for eiendomsmeglere. Det vil for eksempel etter dagens regulering kunne være utfordrende for utenlandske hybridmeglere å etablere seg i Norge fordi de må ha konsesjon for å drive eiendomsmegling. Utenlandske selge selv-tjenester trenger ikke denne konsesjonen, men en etableringsbarriere for disse kan være at de uansett må tilknytte seg aktører med konsesjon eller en norsk bank for å kunne gjennomføre oppgjøret i boligtransaksjonen.

4.3 Utfylling og utveksling av dokumenter digitalt

I en bolighandel er det en rekke parter involvert; kjøper og selger, eiendomsmegler, banker, landregister og i noen land advokater. I tillegg er det i prosessen med å selge bolig en rekke dokumenter som skal fylles ut, signeres og utveksles mellom ulike parter. Alle disse aktivitetene kan gjennomføres raskere dersom de gjøres digitalt. Et eksempel er at både kjøper, selger og megler vil spare tid dersom man slipper å gjennomføre et fysisk møte for å signere kjøpskontrakten. Et annet eksempel er at eiendomsmegler og bank vil spare tid dersom eiendomsmegler kan sjekke kjøpers finansiering i et digitalt system, fremfor å måtte ta en telefon til banken. Løsninger som gjør det mulig å fylle ut, signere og utveksle dokumenter digitalt kan altså bidra til å effektivisere prosesser ved bolighandel, og dermed senke transaksjonskostnadene.

4.3.1 Erfaringer fra ulike land

Av de utvalgte landene skiller Danmark seg positivt ut i arbeidet med digitale løsninger for utfylling og utveksling av dokumenter i bolighandelen. Finans Danmark beskriver på sine nettsider at bolighandelen i Danmark understøttes av et av verdens best utbyggede digitale tinglysningssystemer (Finans Danmark, 2020). Den danske løsningen e-bolighandel gjør det mulig for meglere å sende dokumentasjon til

finansinstitusjoner og advokater som strukturerte data, slik at mottaker har mulighet til å importere dokumentasjonen inn i sine egne systemer uten å taste inn opplysninger manuelt (C&B Systemer, 2020).

Sammenlignet med de andre landene virker også Norge å ha kommet langt i digitaliseringsarbeidet. I 2017 ble elektronisk tinglysning (eTinglysning) lansert for profesjonelle brukere. Kartverket, som er tinglysningsmyndighet i Norge, opplyser på sine nettsider at «Systemet legger opp til en helautomatisk prosess der dokumenter som oppfyller krav til tinglysning kan registreres automatisk og gis umiddelbar prioritet i grunnboken.» (Kartverket, 2020). Løsningen er utviklet av teknologiselskapet Ambita, som er heleid av Nærings- og fiskeridepartementet. De trekker frem at løsningen gjør at hele tinglysningsprosessen går raskere enn før, og at den reduserer feilmarginen fordi dokumentene blir automatisk validert før de sendes videre til Kartverket (Ambita, 2017). Dersom dokumentene sendes per post og det er gjort slurvefeil vil salgsprosessen bli forsinket, fordi det da kan ta dager eller uker før tinglysningen blir avvist og megler får beskjed om at den må gjøres på nytt.

Norge er også godt på vei mot en fullstendig løsning for digital dokumentasjon og dokumentutveksling i bolighandel. Prosjektet Digital eiendomshandel ble realisert i 2019, og er et resultat av samarbeidet mellom Kartverket, Altinn, Finans Norge og Eiendom Norge. Løsningen innebærer blant annet at eiendomsmeglere og banker kan utveksle all dokumentasjon knyttet til en bolighandel elektronisk (Finans Norge, 2019). Per mars 2020 er løsningen tatt i bruk av enkelte aktører (Finans Norge, 2020).

England har fortsatt ikke en fullstendig elektronisk eiendomsregistreringsprosess, men i «The HM Land Registry Business Strategy 2017-2022» er det fastsatt en strategi for å gjøre registreringen mer digital og datadrevet (Cromarty & Abreu, 2019). På nettsiden til HM Land Registry ble det i oktober 2019 publisert et innlegg om at de gjennom sitt forsknings- og utviklingsprosjekt «Digital Street» hadde utviklet en prototype for et digitalt register, og at de nå jobbet med å overføre data fra dagens register til denne prototypen (Robson, 2019).

4.3.2 Regulering

Avhengig av hvor langt utviklingen har kommet i ulike land har digital dokumentutveksling og digitale tinglysningssystemer potensial til å endre, eller har allerede endret, arbeidshverdagen til eiendomsmeglere. Hvorvidt regulering av eiendomsmeglere skal brukes for å oppfordre til bruk av digital samhandling mellom aktørene i en bolighandel kan være et aktuelt regulatorisk tema. Likevel er nok digital dokumentutveksling og digital

tinglysning et mindre aktuelt tema når det gjelder eiendomsmeglingsloven, fordi det har større tilknytning til annet lovverk.

4.4 Smarte kontrakter

«Smart contracts», eller smarte kontrakter, er navnet på en kode som kan overvåke, utføre og håndheve en avtale (Baum, Saull, & Braesemann, 2020). I en rapport til Kommunal- og moderniseringsdepartementet skriver Deloitte at smarte kontrakter ikke er et nytt konsept, men at blokkjedeteknologi kan gjøre bruken av smarte kontrakter mer utbredt (Deloitte, 2018). Ideen bak smarte kontrakter er å utnytte blokkjedeteknologi til å utføre handlinger umiddelbart så snart visse kriterier er oppfylt (Lovett, 2018). Innen boligomsetning kan smarte kontrakter for eksempel brukes for å overføre midler fra kjøper til selger, samtidig som den registrerer kjøperen som den nye eieren av eiendomsobjektet i det offisielle eiendomsregisteret etter at alle kontraktene har blitt digitalt signert, utvekslet og validert (Baum, Saull, & Braesemann, 2020).

4.4.1 Erfaring fra ulike land

Siden smarte kontrakter kan automatisere og forenkle prosesser knyttet til kontraktsinngåelse har det potensialet til å redusere transaksjonskostnader innen boligomsetning. For eksempel vil smarte kontrakter kunne bidra til å redusere antallet parter som må verifisere den samme informasjonen. Dette gjør også at smarte kontrakter kan bidra til å sikre tillitt mellom parter i en transaksjon. Derfor er det også mange som mener at smarte kontrakter har større umiddelbart potensial i utviklingsland, hvor manglende tillitt mellom partene i en transaksjon er et større problem enn for eksempel i Norge (Kairos Future, 2017). Det kan også diskuteres hvorvidt gevinstene ved smarte kontrakter i Norge reduseres ved at arbeidet med digital tinglysning og digital dokumentutveksling allerede har kommet langt. Samtidig har konsultentselskapet Kairos Future estimert at et fullt utviklet og implementert system for smarte kontrakter vil spare³⁵ svenske skattebetalere for mer enn 100 millioner euro årlig (Saull & Baum, 2019). Dette til tross for Sveriges allerede digitaliserte prosess for eiendomstransaksjoner (Wong, 2017).

Sverige er faktisk et av foregangslandene når det gjelder smarte kontrakter. Det svenske selskapet ChromaWay har, i samarbeid med Lantmäteriet³⁶ og en rekke andre IT-selskaper, utviklet et system for å gjennomføre blockchain-transaksjoner av eiendom. I 2018 viste de for første gang frem gjennomføringen

av en fullt integrert blockchain-transaksjon (Saull & Baum, 2019). Denne piloten viste at det var særlig to barrierer for å lykkes med smarte kontrakter. Det ene handlet om problemer knyttet til verifisering av personenes identitet. Den andre barrieren var mer regulatorisk, og handlet om at det ikke er noen land som godtar gjennomføringen av en smart kontrakt som en juridisk bindende handling (Saull & Baum, 2019).

4.4.2 Regulering

Det virker altså å være en del som gjenstår før smarte kontrakter er en realitet i praksis, og det er så vidt oss bekjent ingen prosjekter i Norge per juni 2020 som involverer smarte kontrakter innen bolighandel. Det kan derfor argumenteres for at smarte kontrakter foreløpig er et mindre relevant regulatorisk tema i Norge. Uansett vil smarte kontrakter være mindre relevant for eiendomsmeglingsloven, fordi det er andre type lovverk som frem til nå har gjort bruk av smarte kontrakter utfordrende.

4.5 Eiendomspass

I «The Future of Real Estate Transactions» beskrives tanken om «Property passport», eller eiendomspass, som en løsning der all informasjon knyttet til en spesifikk bolig blir lagret i en unik datafil som vedlikeholdes av eier eller leietaker, og som overføres til ny eier når boligen blir solgt (Saull & Baum, 2019). Ved å sørge for at oppdatert boliginformasjon er tilgjengelig, samlet på ett sted og eksisterer på et standardisert format har eiendomspass potensial for å løse mange av årsakene til forsinkelser i boligtransaksjoner.

Mangel på informasjon om boligens tilstand er en kilde til usikkerhet i boligomsetning. Denne usikkerheten kan føre til dårligere matching i boligmarkedet, og kan være en kilde til konflikt i etterkant av en boligtransaksjon. Den manglende informasjonen fører dermed til et samfunnsøkonomisk velferdstap. Tilgjengeliggjøring av denne informasjonen kan både redusere konfliktnivået i boligmarkedet, samt sørge for bedre og hurtigere matching. Samtidig er det åpenbart at en kritisk masse av brukere er nødvendig for å utløse flere av de potensielle gevinstene ved eiendomspass. Et eiendomspass kan ikke bidra til å bedre matchingen i boligmarkedet dersom løsningen ikke benyttes av mange nok boligeiere.

De største optimistene mener at et komplett eiendomspass kan bidra til å øke verdien på boligen (Saull & Baum, 2019). Av den grunn vil også boligeier ha et insentiv til å holde informasjonen i

³⁵ Estimater tar ikke hensyn til kostnadene knyttet til de regulatoriske endringene som er nødvendige for å utløse gevinstene

³⁶ Lantmäteriet tilsvarer Kartverket i Norge, og er tinglysningsmyndighet i Sverige

eiendomsasset komplett, korrekt og oppdatert. Samtidig kan bruk av teknologier som «(Internet of Things)» (IoT) og Building Information Modelling (BIM) bidra til å oppdatere ulik informasjon om boligen i sanntid.

En utfordring med eiendomsasset er derimot hvordan man skal kunne garantere for at informasjonen i eiendomsasset er nettopp nøyaktig og oppdatert. Problemstillingen blir diskutert av Saull og Baum (2019), og de konkluderer med at eiendomsasset er avhengig av å være understøttet av en slags forsikringsordning for å realisere de aktuelle gevinstene.

4.5.1 Erfaring fra ulike land

Foreløpig finnes det ikke veletablerte løsninger for eiendomsasset i de landene vi har undersøkt. I rapporten «(Improving the home buying and selling process in England)» (Cromarty & Abreu, 2019) trekkes det derimot frem at det britiske Ministry of Housing, Communities & Local Government på lengre sikt ønsker at mesteparten av informasjonen som en konsument trenger å vite om en bolig skal være tilgjengelig når boligen blir annonsert, for eksempel gjennom utviklingen av et eiendomsasset. Det finnes også flere teknologiselskaper som jobber med ulike løsninger for eiendomsasset eller innsamling av informasjon til eiendomsasset, deriblant Chimni, Home Owner's Passport, Property Made Liquid og Property Log Book (Baum, Saull, & Braesemann, 2020).

I Norge har det statlig eide selskapet Ambita utviklet Boligmappa, en løsning som innehar mange av elementene som Saull og Baum bruker for å beskrive et eiendomsasset. På sine hjemmesider beskrives Boligmappa som «(...)det eneste serviceheftet for bolig som kan motta dokumentasjon direkte fra håndverkere.» (Boligmappa.no, 2020). I tillegg til å motta dokumentasjon fra kvalifiserte håndverkere kan boligeier loggføre egeninnsats, for eksempel ved å legge inn kvitteringer og bilder. Boligmappa følger med boligen ved salg, og benytter eiendomsregisteret for å finne ut hvem som er registrert som tinglyst eier av boligen. Det er i utgangspunktet tinglyst eier som har tilgang til Boligmappa, men boligeier kan velge å gi innsyn i boligens Boligmappa til andre – for eksempel til eiendomsmeidler og personer som er interesserte i boligen.

Å samle informasjon over tid er viktig for synliggjøring av den tekniske standarden til en bolig. I det norske boligmarkedet er mangel på informasjon noe av det som gjør mange tilstandsrapporter mangelfulle, og som igjen kan være en kilde til konflikt i norsk boligomsetning. Løsninger for eiendomsasset, som Boligmappa, søker å både gjøre det lettere å ta vare på og synliggjøre denne informasjonen.

4.5.2 Regulering

Selv om vi ikke har funnet eksempler på reguleringsendringer i andre land knyttet til eiendomsasset, kan det fortsatt være relevant for eiendomsmeidingsloven. Ettersom de samfunnsøkonomiske gevinstene et eiendomsasset kan utløse er avhengig av at en kritisk masse med forbrukere både har kjennskap til og aktivt bruker løsningen, kan det være aktuelt å vurdere om reguleringen bør bidra til dette. Det kan for eksempel vurderes om eiendomsmeidler bør være pliktet til å informere boligselger om løsningen til Boligmappa, samt oppfordre til å dele den eventuelle informasjonen der med både eiendomsmeidlere og potensielle kjøpere. Reguleringen kan dermed tilrettelegge for både økt kjennskap og aktiv bruk av Boligmappa.

4.6 Automated Valuation Models (AVM)

Automated Valuation Models (AVM) er modeller som brukes for å predikere markedsverdien til en bolig basert på ulik data og informasjon, for eksempel offentlig tilgjengelig eiendomsdata. AVMer har eksistert i flere tiår – den første kommersielle bruken av AVMer var i Nord Amerika i 1981, og i Storbritannia begynte utviklingen av AVMer på 1990-tallet (Matysiak, 2017). Tradisjonelt benyttet AVMer seg utelukkende av statistiske metoder og data mining for å predikere eiendomsverdier. I nyere tid har flere av de tradisjonelle modellene tatt i bruk maskinlæringsteknikker for å forbedre resultatene (Matysiak, 2017). Datatilgjengelighet er et sentralt element for kvaliteten på estimatene, og modellenes presisjon har økt i takt med at informasjon om boliger til salgs og boligtransaksjoner har blitt lettere tilgjengelig på internett, og muligheten for å automatisk innhente denne informasjonen gjennom «scraping» har dukket opp (Baum, Saull, & Braesemann, 2020).

En fysisk person som gjennomfører verdivurdering av bolig vil alltid være påvirket av personlige erfaringer, noe som kan bidra til skjevheter/«bias» i verdivurdering av bolig. Særlig når det er kraftig vekst eller fall i boligmarkedet vil det være mer utfordrende å gi en presis fysisk verdivurdering (Iversen, 2019). AVM-estimerer kan dermed bidra til mer «nøytrale estimerer», for eksempel fordi de i mindre grad påvirkes av temperaturen i boligmarkedet. Hva som overordnet gir «riktigst» verdivurdering av en fysisk person eller en AVM er derimot gjenstand for diskusjon, men det er liten tvil om at det er forskjeller i kvaliteten på verdivurderingene gjort av både ulike personer og ulike AVMer. Den nederlandske sentralbanken

publiserte blant annet en studie i 2019 der de fant at verdivurderinger av bolig som var gjennomført av fysiske personer («appraiser») etter at boligen var solgt ga systematisk overvurdering av verdien på boligen (van der Molen & Nijskens, 2019).

Dersom bruk av AVM er tilgjengelig for privatpersoner vil det kunne bidra til å gjøre det lettere å selge bolig selv, for eksempel uten eiendomsmeidler. Mer presise AVMer har også bidratt til fremveksten av selskaper som betegnes som såkalte iBuyers (Baum, Saull, & Braesemann, 2020). iBuyers er selskaper som både kjøper og selger boliger, og fungerer som market makers i boligmarkedet. Amerikanske iBuyer-selskaper som Opendoor og OfferPad garanterer boligkjøper en salgspris og rask salgsprosess – vanligvis i løpet av syv dager (Baum, Saull, & Braesemann, 2020). Selskapene forsøker å selge boligen til en høyere pris, og henter denne marginen ved å gjøre noen mindre oppussinger i boligen samt ta en serviceavgift for salget. I tillegg benytter de ofte ny teknologi som AVMer og IoT for å redusere kostnader ved både kjøp og salg sammenlignet med kostnadene som oppstår ved bruk av tradisjonell eiendomsmeidler. iBuyer-selskaper har blitt nevneverdige aktører i det amerikanske boligmarkedet, med Zillow, Redfin, Opendoor og Offerpad som de største. Totalt brukte disse aktørene 8,7 milliarder USD fordelt på rundt 60 000 boligtransaksjoner i 2019 (Baum, Saull, & Braesemann, 2020).

4.6.1 Erfaringer fra ulike land

Parallelt med at AVMer har blitt bedre har også den kommersielle bruken av modellene økt. I dag benyttes prediksjonene fra AVMer av en rekke profesjonelle aktører innen boligomsetning, både som selvstendige estimater eller for å understøtte estimatene fra fysiske verdivurderinger (Matysiak, 2017). I en rekke land brukes for eksempel AVM-estimatene av banker som skal vurdere verdien på en bolig før de gir ut lån til kjøperen av boligen. Et eksempel er i Storbritannia, der selskapet Hometrack på sine nettsider informerer om at 13 av de 15 største boligutlånerne benytter deres AVM-tjenester som en integrert del av deres prosesser (Hometrack, 2020). I Norge er det også utstrakt bruk av AVM-estimer blant norske banker. For eksempel benytter flere norske banker AVM-estimer for å vurdere boligens verdi ved refinansiering av lånet eller ved flytting av lånet til en annen bank. I tillegg benyttes AVM-estimer i tilfeller der en person ønsker å kjøpe bolig før deres egen er solgt, og de dermed trenger en verdivurdering av egen bolig for å få finansieringsbevis av banken.

AVM er også et relevant verktøy for eiendomsmeidler, for eksempel for å komplementere meglers verdivurdering. I Norge ble for eksempel E-takst innført som bransjestandard for eiendomsmeidler verdivurdering av bolig i 2016 (Lunde, 2019). E-takst kombinerer estimater fra Eiendomsverdi sin AVM-modell med meglers egen verdivurdering basert på befaring, opplysninger og dokumentasjon (Finanstilsynet, 2017).

Foruten Eiendomsverdi blir også Viridi sin «AVM VIRDIestimatet» benyttet av både banker og eiendomsmeidler i Norge. Av aktører med AVM i andre land finnes blant annet Hometrack i Storbritannia, Zillow i USA, Redfin i USA og Canada og Calcasa i Nederland.

4.6.2 Regulering

AVMer har potensial til å automatisere alt som har med verdivurdering innen boligomsetning. Hva AVM-estimatene faktisk kan brukes til og hvilke deler av verdivurderingen som også skal gjøres av en fysisk person avhenger naturlig nok av reguleringen i ulike land. Et aktuelt spørsmål blir dermed om det er ønskelig å åpne opp for andre bruksområder for AVM-estimer som ikke er mulig med dagens regulering, eller om dagens bruk bør reguleres annerledes.

Vi kjenner ikke til at reguleringen i de landene vi har undersøkt har blitt endret i forbindelse med eiendomsmeidler bruk av AVM. Regulering av annen bruk av AVM har derimot endret seg de siste årene. Da nederlandske myndigheter skulle implementere EU-loven «Mortgage Credit Directive» i 2016, åpnet de opp for at AVMer kunne bli brukt som eneste estimat i bankenes verdivurdering ved boligkjøp (TEGoVA, 2016). Reglene åpnet opp for at bankene kunne behøve å benytte AMV-estimat som verdivurdering dersom boligkjøper søkte om et boliglån som var under 90 prosent av kjøpsverdien på boligen. Den europeiske interesseorganisasjonen for takstforetak TEGoVA klaget inn denne lovgivningen til Europakommisjonen i 2016 på bakgrunn av at de mener det er lovstridig å tillate såkalt «ren» bruk av AVM-estimer uten en kvalifisert fysisk takserer (TEGoVA, 2016). Klagen har foreløpig ikke blitt tatt til følge, men Europakommisjonen svarte i 2018 at de planla en gjennomgang av regelverket som mer spesifikt skulle ta for seg bruk av for eksempel AVM-estimer (European Commission, 2018).

5. Markedet for eiendomsmeglingstjenester

I dette kapittelet ser vi nærmere på regulering av eiendomsmegleryrket og eiendomsmeglerens koblinger til andre aktører. Videre ser vi nærmere på markedskonsentrasjon og konkurranse i eiendomsmeglermarkedene i de utvalgte landene.

5.1 Regulering av eiendomsmegleryrket

Myndighetene i ulike land har i ulik grad valgt å regulere hvem som kan selge eiendomsmeglingstjenester. Nedenfor gjennomgår vi de viktigste sidene av reguleringen av slike forhold i våre utvalgte markeder.

5.1.1 Regulering av yrket i Danmark

I Danmark kan eiendomsmegling kun utøves av personer som oppfyller eiendomsmeglingslovens krav til blant annet utdanning og praktisk erfaring, og som er registrert i Erhvervsstyrelsens eiendomsmeglerregister. Eiendomsmegler er en beskyttet tittel, og det er kun de som er registrert som aktive eiendomsmeglere i dette registeret som har lov til å bruke betegnelsen. I motsetning til Norge har

Sentrale aktører i dansk yrkesregulering

- *Erhvervsstyrelsen*: Administrerer eiendomsmeglerregisteret.
- *Dansk Ejendomsmæglerforening*: Bransjeforening for eiendomsmeglere.
- *Klagenævnet for Ejendomsformidling*: Privat klagenavn som behandler klager fra forbrukere mot eiendomsmeglere.
- *Disciplinærnevnet for Ejendomsmæglere*: Offentlig klagenavn som behandler klager fra forbrukere mot eiendomsmeglere.

Danmark ingen konsesjonsordning for foretak, men alle meglerselskaper skal ha en ansvarlig eiendomsmegler som er registrert i eiendomsmeglerregisteret.

Registreringen forutsetter at man har en teoretisk eiendomsmeglerutdanning og minst to års praktisk erfaring med eiendomsmegling. Det er tre utdanningsløp for å bli eiendomsmegler, alle tre inkluderer to års praksis hos et eiendomsmeglerforetak:

- Akademiutdanning i finansiell rådgivning (3 år inkludert praksis)
- Finansøkonom og akademiutdanning (4 år inkludert praksis)
- Finansbachelor og akademiutdanning (5-6 år inkludert praksis)

I tillegg må alle registrerte eiendomsmeglere ha en lovpålagt ansvars- og garantiforsikring (Konkurrence- og forbrugerstyrelsen, 2012).

I tillegg til eiendomsmeglere registret hos Erhvervsstyrelsen arbeider også andre ansatte i eiendomsmeglerforetak med eiendomsmegling. Dette kan for eksempel være sekretærer eller trainees som er under utdanning til eiendomsmegleryrket. Daglig leder i et eiendomsmeglerforetak skal være registrert eiendomsmegler, men det stilles ikke krav til de øvrige ansatte i foretaket. Det er heller ingen regler for hvilke oppgaver meglere og andre ansatte i en meglervirksomhet skal eller må utføre (Konkurrence- og forbrugerstyrelsen, 2012).

I tillegg til lovreguleringen ivaretar bransjeforeningen Dansk Ejendomsmæglerforening bransjens etiske regler og utarbeider normer og retningslinjer som skal styrke den faglige kvaliteten i meglernes arbeid. Foreningen ivaretar også bransjens interesser innenfor politikk og media. Dansk Ejendomsmæglerforening medfinansierer også «Klagenævnet for Ejendomsformidling» og er medeier i plattformen boligside.dk.

I Danmark kan klager knyttet til eiendomsmegling behandles i to instanser. «Klagenævnet for Ejendomsformidling» er en privat klagenemnd som er godkjent av Erhvervsministeren til å behandle klager fra forbrukere mot eiendomsmeglere, eiendomsmeglervirksomheter eller andre mellommenn som utøver eiendomsmeglervirksomhet. «Disciplinærnevnet for Ejendomsmæglere» er en offentlig klageinstans som behandler klager mot godkjente eiendomsmeglere og/eller eiendomsmeglerforetak som har handlet i strid mot sine forpliktelser i henhold til eiendomsmeglerloven og god eiendomsmeglerskikk. Forskjellen er at sistnevnte kan dele ut bøter og/eller dra inn meglers lisens.

5.1.2 Regulering av yrket i Nederland

Nederland avskaffet den beskyttede tittelen eiendomsmegler i 2001 (Eerste Kamer der Staten-Generaal, 2001). Etter endringen kunne alle kalle seg eiendomsmeglere, og tanken var at bransjen selv skulle sørge for å opprettholde den faglige og etiske standarden i yrkesutøvelsen.

De fleste meglere er tilknyttet en av tre bransjeforeninger: NVM, VBO og VastgoedPRO, hvorav NVM er den desidert største.

Sentrale aktører i nederlandsk yrkesregulering

- NVM: Bransjeorganisasjon for eiendomsmeglere.
- VBO: Bransjeorganisasjon for eiendomsmeglere.
- VastgoedPRO: Bransjeorganisasjon for eiendomsmeglere.
- SCVM: Sertifiseringsordning. Behandler klager fra forbrukere mot eiendomsmeglere.
- VastgoedCert: Sertifiseringsordning.

I forbindelse med endringen opprettet bransjen, gjennom bransjeforeningene, egne sertifiseringsordninger med tilhørende registrering. Registrering i et av disse registrene gir mulighet til medlemskap i bransjeforeningene. Det finnes per i dag to sertifiseringsordninger for meglere:

- SCVM
- VastgoedCert

NVM tar kun imot medlemmer med VastgoedCert mens VBO tar imot medlemmer fra begge registrene. NVM har medlemskap på foretaksnivå. Sertifiserte meglere tilknyttet et medlemsforetak kan kalle seg NVM-meglere. Både VBO og VastgoedPRO har medlemskap på meglernivå og på foretaksnivå.

SCVM startet i 2001 som en sertifiseringsordning og et register tilknyttet VBO. Fra og med 2010 kan alle meglere og takstmenn benytte ordningen uavhengig av hvilken bransjeorganisasjon man er tilknyttet. Fra og med 2016 ble NRVT opprettet som et separat register for takstmenn, og SCVM ble forbeholdt kun eiendomsmeglere. For å bli sertifisert må noen minimumskriterier oppfylles, som blant annet innebærer at man skal ha gjennomført en teoretisk og praktisk eksamen hos De Beroepsexamens Makelaars BV, også tilknyttet VBO. Sertifiseringen er gyldig i fem år og megleren må delta i SCVM organisert utdanning mens de er sertifiserte (SCVM, 2019).

VastgoedCert ble etablert i 2004 som en sertifiseringsordning og et register for meglere. HobeonSKO gjennomfører selve sertifiseringen (tidligere gjennomført av Dekra Certification) som gjør at man kvalifiserer for opptak i registret. SVMNIVO gjennomfører tester, både teoretiske og praktiske. For å beholde registreringen må den registrerte delta på et visst antall kurs i året. Registeret er delt i tre og skiller på registrerte meglere (RM), meglerassistenter (A-RMT) og kandidatmeglere (K-RMT) (VastgoedCert, 2019).

I Nederland behandles klager mot eiendomsmeglere i utgangspunkt av enten bransjeforeningene eller eiendomsmeglerregistrene. NVM har sin egen klageordning der de tar en meglende rolle mellom megler og forbruker. Dersom partene ikke kommer til en løsning kan klagen tas videre til en av to klageinstanser. Konflikt om betaling behandles av «Degeschillencommissie», en generell klageinstans for forbrukere, mens en konflikt vedrørende meglers tjenester behandles av NVM sitt representantskap «Raad van Toezicht NVM». VBO har sin egen klageordning som er knyttet til eiendomsmeglerregistret SCVM. Hvis problemet ikke kan løses gjennom megling behandler klageorganet «Tuchtcollege Makelaardij Nederland» videre.

5.1.3 Regulering av yrket i England

Det finnes ingen lovregulering som avgrensner hvem som kan kalle seg eiendomsmegler i England. «National Trading Standards Estate and Letting Agency Team» (NTSEAT) er ansvarlige for å regulere eiendomsmeglere i Storbritannia (tidligere lå dette ansvaret på «Office of Fair Trade» (OFT)). NTSEAT sin rolle er å bedømme hvorvidt individer eller foretak er egnede til å drive med eiendomsmegling under EAA 1979. Hvis adferden til et individ eller foretak er i strid med loven kan NTSEAT advare eller stenge av disse fra å drive med eiendomsmegling. Dette gjøres i praksis ved å registrere slike individer eller foretak i et register (Conway, 2019).

Siden 2008 må i tillegg alle som driver med eiendomsmegling være medlemmer av en av to privat organiserte, men av regjeringen godkjente, klageordninger:

- The Property Ombudsman
- The Property Redress Scheme

Disse klageordningene behandler klager fra forbrukere mot meglere, og hver klageordning har sin egen «code of practice».

En pågående debatt i England omhandler hvorvidt man skal regulere utøvingen av eiendomsmegling

Sentrale aktører i engelsk yrkesregulering

- NTSEAT: Ansvarlig for å regulere eiendomsmeglere.
- The Property Ombudsman: Behandler klager fra forbrukere mot eiendomsmeglere.
- The Property Redress Scheme: Behandler klager fra forbrukere mot eiendomsmeglere.
- NAEA Propertymark: Bransjeorganisasjon for eiendomsmeglere.
- RICS: Bransjeorganisasjon for blant annet eiendomsmeglere.

gjennom innføring av minimumskriterier, såkalt positiv lisensiering. I dag fungerer reguleringen med såkalt negativ lisensiering, der personer som bryter loven ikke får drive med eiendomsmegling. Enkelte aktører, blant annet både NAEA Propertymark og RICS, ønsker å endre reguleringen slik at man får en positiv lisensiering lignende det vi har i Norge. Argumenter til støtte for endret regulering er blant annet at det er alt for mange uprofesjonelle meglere uten kvalifikasjoner i markedet, og at dette påvirker bransjens omdømme negativt.

Mange, men ikke alle, eiendomsmeglere er med i en bransjeorganisasjon, og bransjen har selv prøvd å få til en type positiv lisensiering gjennom å betinge medlemskap i bransjeorganisasjoner på minimumskriterier, lignende den nederlandske løsningen. Medlemskapet i både NAEA Propertymark og RICS er på meglernivå. Alle bransjeorganisasjoner tilbyr kurs og noen har ulike medlemskategorier basert på erfaring og kvalifikasjoner. Noen av organisasjonene har også en «code of practice» og kan sanksjonere eller ekskludere medlemmer som ikke følger reglene for medlemskap. NAEA Propertymark, den største bransjeorganisasjonen, kan her fungere som et eksempel. Organisasjonen har tre nivåer av medlemskap som tar utgangspunkt i det de kaller «experience» og «qualification», tilsvarende arbeidserfaring og kurs. Nivåene for medlemskap følger for kursene det britiske utdanningssystemets nivåer for utdanning, som fremgår av regulering fra myndigheten Ofqual.

I oktober 2018 satte den britiske regjeringen ned et arbeidsutvalg som skulle se på hvordan man kunne bedre reguleringen av eiendomsmeglere. I juli 2019 leverte utvalget en rapport der de blant annet anbefalte at alle eiendomsmeglere skal oppfylle minimumskrav med hensyn til utdanning (nivå 3 for meglere og nivå 4 for ledere), og at det skulle nedsettes et uavhengig tilsynsorgan som overvåker dette (Propertymark, 2019).

Den nåværende ordningen kritiseres av arbeidsutvalget ettersom både NTSEAT og klageordningene er mer fokuserte mot å håndheve loven enn å legge opp til god praksis. I tillegg kritiserer utvalget den nåværende ordningen med en delvis selvregulerende bransje fordi bedre bransjestandard ikke nødvendigvis fører til bedre praksis hvis ikke meglere er avhengige av sitt medlemskap for å kunne opprettholde sin virksomhet. I tillegg kan det tenkes at dersom organisasjonene er avhengige av inntekter fra medlemmer i større grad enn medlemmer av avhengige av organisasjonens omdømme, kan dette føre til at bransjeorganisasjonene velger å ikke regulere seg selv til fordel for forbrukerne, på samme måte som en uavhengig regulator kunne tenkes gjort.

5.1.4 Regulering av yrket i Victoria

For å drive med eiendomsmegling i er det nødvendig å være lisensiert eiendomsmegler eller arbeide som meglerrepresentant på vegne av en lisensiert eiendomsmegler i et lisensiert eiendomsmeglerforetak. En såkalt meglerrepresentant kan utføre de samme oppgavene som en lisensiert megler kan, og hvert meglerforetak skal ha en ansvarlig eiendomsmegler. «Business Licensing Authority» (BLA) som er en del av

Sentrale aktører i viktoriansk yrkesregulering

- *Consumer Affairs Victoria (CAV)*: Ansvarlig for å regulere eiendomsmeglere. Administrerer eiendomsmeglerregistret. Behandler klager mot eiendomsmeglere.
- *Real Estate Institute of Victoria (REIV)*: Bransjeorganisasjon for blant annet eiendomsmeglere.

«Consumer Affairs Victoria» (CAV) har ansvaret for lisensiering av meglere.

For å bli lisensiert eiendomsmegler i Victoria må man blant annet oppfylle krav til erfaring og utdanning:

- Ha arbeidet minst 12 måneders som meglerrepresentant innenfor de siste 3 årene
- Ha gjennomført en eiendomsmeglingskurs hos en godkjent utdanningsinstitusjon

«Real Estate Institute of Australia» med medlemsorganisasjonen «Real Estate Institute of Victoria» (REIV) er den største bransjeorganisasjonen for eiendomsmeglerforetak. De lager etiske retningslinjer og holder kurs for sine medlemmer som skal sikre at medlemmene opptrer etisk, ærlig og rettferdig. Medlemskap krever at man er godkjent eiendomsmeglerforetak i Victoria. REIV representerer også sine medlemmer i dialog med myndighetene.

I Victoria tas klager mot eiendomsmeglere imot av «Estate Agent Resolution Service» ved CAV.

5.1.5 Hvorfor finnes det et behov for regulering av yrket? Myndighetsregulering eller bransjeregulering og relevans for Norge

Behovet for regulering oppstår på grunn av problemet med asymmetrisk informasjon og medfølgende prinsipal-agent-problematikk. Det er vanskelig for kjøper av meglertjenester å vurdere behovet for tjenester og tjenestenes kvalitet, og det er også en uklar sammenheng mellom meglertjenestenes kvalitet og utfall, for eksempel oppnådd pris. Etter transaksjonen sitter forbrukeren igjen med informasjon om hvorvidt boligen ble solgt og eventuelt til hvilken pris, men vil typisk ikke kunne vite om salget kunne skjedd raskere eller til en høyere pris.

Boligtransaksjoner er typisk noe forbrukere gjennomfører relativt få ganger i løpet av livet, noe som bidrar til å gjøre det vanskelig for forbrukere å skille eiendomsmeglere fra hverandre og velge den «beste» megleren. Samtidig kan utfallet av handelen ha store økonomiske konsekvenser for forbrukeren, både gjennom prisingen av selve meglertjenesten og gjennom utfallet av transaksjonen.

Det finnes altså et behov for å beskytte forbrukere og for å sikre at de som tilbyr meglingstjenester gjør dette på en redelig måte. Dette skjer vanligvis gjennom regulering av meglere eller meglerforetak. I Norge er det selger som velger tilbyder og betaler for meglingstjenester, men megleren skal opptre som en uavhengig mellommann. Kravet om uavhengighet fremstår som spesielt sammenlignet med andre land.

Samtidig kan regulering føre til etableringsbarrierer som kan hemme konkurransen i markedet. Et eksempel på en slik barriere er krav om utdanning. Alle land vi har sett nærmere på har lovgivning som regulerer meglere og meglerforetak. De fleste land har også egne lover som regulerer eiendomsmegleryrket direkte, på lik linje med eiendomsmeglerloven i Norge. Alle land har også bransjeorganisasjoner som fastsetter bransjestandarder og stiller krav til kursing av medlemmene sine. I Norge fyller Eiendom Norge og Norges Eiendomsmeglerforbund denne rollen.

Av de landene vi har sett på skiller Nederland og England seg ut som land der bransjen i større grad regulerer seg selv. Ettersom rammebetingelsene i disse landene skiller seg vesentlig fra Norge kan det være relevant å se litt nærmere på disse landenes erfaringer med en høyere grad av bransjeregulering.

På et overordnet nivå ser det ut som at Nederland har gode erfaringer med bransjeregulering. Alle meglere som vil oppleves som seriøse er medlemmer av enten NVM, VBO eller VastgoedPRO. Dette gir bransjeorganisasjonene gode sanksjonsmuligheter ovenfor sine medlemmer. En undersøkelse fra EIM viser at rundt 1 prosent av forbrukerne bruker meglere som ikke er medlem i en bransjeorganisasjon, mens 14 prosent oppgir at de ikke vet om megleren er medlem i en bransjeorganisasjon (EIM Panteia, 2011). Bransjeorganisasjonene har utviklet egne lisensordninger og bransjestandarder.

Tilsvarende ser det på et overordnet nivå ut som at England har dårligere erfaringer med bransjeregulering. NAEA Propertymark og RICS, de to største bransjeorganisasjonene, har begge utviklet bransjestandarder, og stiller krav på kompetanse for medlemskap. I motsetning til i Nederland ser et medlemskap imidlertid ikke ut til å fungere som et kvalitetsstempel. Dette kommer blant annet til uttrykk gjennom at myndighetene opprettet to klageorganer

med obligatorisk medlemskap for meglerforetak, for å få bukt med uønsket praksis fordi bransjen ikke klarer av å regulere seg selv, og at bransjeorganisasjonene selv vil ha på plass en statlig lisensordning for meglere.

Det kan altså se ut som at det er mulig å oppnå en tilfredsstillende bransjestandard og beskyttelse av forbrukernes interesser gjennom at bransjen regulerer seg selv, slik som i Nederland. Bransjeorganisering kan innebære lavere kostnader knyttet til regulering og større fleksibilitet med tanke på å møte behov for tilpasning i forbindelse med markedsutvikling. Det ser imidlertid også ut til at det er betydelig risiko knyttet til bransjeregulering, noe vi ser eksempel på i England, hvor bransjen selv ikke oppnår ønsket kontroll med tjenestekvalitet i markedet. Forskjellene mellom Nederland og England kan muligens forklares ved at bransjeforeningenes insentiver til å regulere egne medlemmer er for svake når tilliten til aktørene i markedet allerede er lav. Dersom tilliten allerede er høy, slik som i Nederland, kan bransjeforeningene ha mye å tjene på å regulere medlemmene slik at tilliten forblir høy, men det synes utfordrende å gå fra markedet med lav tillit til et marked med høy tillit uten at offentlig regulering tas i bruk.

5.2 Regulering av koblinger

Boligtransaksjoner involverer en rekke aktører som tilbyr tjenester som er komplementære for salg og kjøp av bolig. Nedenfor gjennomgår vi hvordan eierskapsforhold er regulert, og hvor eierskapet til de største eiendomsmeglerne ligger i de ulike landene. Videre ser vi på eiendomsmeglerens koblinger til andre aktører, samt hvilke tilknyttede tjenester eiendomsmeglerne tillates å formidle.

5.2.1 Eierskap

Det er en del variasjon i type eierskap mellom landene. I Norge eies de største meglerselskapene av banker. Danmark er det landet som ligner mest på Norge med hensyn til type eierskap, hvor vi også finner at største aktørene eies av banker. I Nederland eies det største meglerselskapet Makelaarsland, en hybridmegler, av Nederlands største bank ING, men dette ser ut til å være unntaket da det typiske tradisjonelle meglerselskapet eies av meglerne selv. I England ser vi igjen et annet type eierskap. Her er de største meglerne deler av store konsern/franchiser der noen av disse er børsnoterte selskaper som eies av investeringsselskaper. I Victoria er de største meglerne familieeide selskaper.

I Norge finnes ingen særregulering om hvem som kan eie et eiendomsmeglerforetak, det samme gjelder for England og Victoria. I Nederland finnes det etter vår kjennskap ingen egen lov som regulerer eiendomsmeglere, og således heller ingen

særregulering som regulerer type eierskap i eiendomsmeglingsforetak. I Danmark kunne tidligere kun eiendomsmeglere og finansielle virksomheter eie eiendomsmeglingsforetak, noe som fortsatt preger bransjen i dag. Danmark tok i 2006 bort særreguleringen av type eierskap (Advokat Samfundet, 2020). I både Norge og Danmark skal virksomheten drives i et særskilt selskap og fra et særskilt forretningssted, og selskapets formål skal alene være å drive eiendomsmeglingsvirksomhet.

Eierskap til eiendomsmeglerforetak kan være lønnsomt hvis eiendomsmeglerforetaket er lønnsomt. Man kan også tenke seg at man gjennom eierskapet kan oppnå samdriftsfordeler ved at samme eier tilbyr komplementære produkter og tjenester, og at dette gjør det spesielt lønnsomt å eie for eksempel både bank, forsikring og eiendomsmeglingsvirksomheter. Gevinstene kan oppstå gjennom tilgang til markedsføringskanaler og kundeinformasjon, samt muligheten til å bygge kundelojalitet på tvers av bransjer.

Det at vi ser et utberedt eierskap hos banker i en del land henger tett sammen med at bankene i stor grad finansierer boligkjøpene som eiendomsmeglerne formidler, og dermed får bankene som har koblinger til eiendomsmeglere tilgang til informasjon om potensielle lånekunder, i tillegg til annen relevant informasjon om boligmarkedet. I en del land ser vi også eierskap hos selskaper med virksomhet innen nærliggende områder som eiendoms- og formuesforvaltning. Det kan være slik at god kjennskap til boligmarkedet skaper synergieffekter også på tvers av disse bransjene.

Risikoen ved slike horisontale eierskapskoblinger er at de begrenser konkurransen i markedene ved at en aktør kan utnytte markedsmakt i et marked for å utøve markedsmakt i et annet. Slike koblinger kan også lede til at regelverk rundt returprovisjon kan bli virkningsløs, da gevinstene fra formidlingen hentes ut i en annen virksomhet.

Det er imidlertid også flere opplagte fordeler ved å tillate koblinger. Samfunnsøkonomiske gevinster kan blant annet oppstå gjennom reduserte søkekostnader på etterspørselssiden, effektiv markedsføring, eller gjennom reduksjon av andre kostnader hos tilbyderne. I Danmark, hvor man relativt nylig opphevet særregulering av type eierskap, gjorde man dette fordi reguleringen hadde konkurransehemmende effekter. Det å tillate eierskap fra flere aktører gjør det enklere å innhente finansering ved for eksempel oppstart. Muligheten til å hente finansering fra både kreditorer og eiere kan gjøre det enklere å etablere meglerselskaper og bedre konkurransen.

Tabell 5-1: Typiske eierskap og typisk spesialisering i eiendomsmeglermarkedene

Land	Typiske eierskap	Typisk spesialisering
Norge	Banker	Kun eiendomsmegling
Danmark	Banker	Kun eiendomsmegling
Nederland	Selvstendige	Et bredere spekter av eiendoms-tjenester samt forsikrings- og lånerådgivere
England	Investerings-selskap og kooperativ	Et bredere spekter av eiendoms-tjenester
Victoria, Australia	Familie	Kun eiendomsmegling

5.2.2 Andre koblinger

Boligtransaksjoner involverer, som nevnt ovenfor, en rekke aktører som tilbyr tjenester som er komplementære for salg og kjøp av bolig. Mange meglerforetak har derfor koblinger til andre aktører slik at de kan tilby disse komplementære tjenestene direkte til forbrukerne. Dette kan ha gunstige effekter i et samfunnsøkonomisk perspektiv. Det er for eksempel gunstig dersom forbrukere kan finne tilbud av komplementære goder på samme sted med tanke på å minimere søkekostnader. Det er dermed forventet å finne at eiendomsmeglerforetak i alle land har koblinger til en rekke andre aktører i nærliggende bransjer, noe vi også finner. Koblingene i de forskjellige landene er til en viss grad avhengige av hvilke tjenester som typisk benyttes ved en boligtransaksjon. For eksempel er koblinger mellom meglere og advokater mer utberedt i England og Australia, der advokattjenester er komplementære til meglertjenester i en vanlig boligtransaksjon. Utover dette er det vanskelig å si noe om noen koblinger er mer utbredt i noen land enn i andre.

Koblinger kan imidlertid også påvirke både konkurransen og konfliktnivået i markedene på en måte som er ugunstig fra et samfunnsøkonomisk perspektiv. Når pakkene blir mer komplekse, kan det bli vanskelig for forbrukerne å sammenligne de tjenestene som tilbys i hver pakke. Dette kan igjen føre til at meglerne, for å øke sin inntjening, inkluderer også ikke nødvendige tjenester i pakkene. Informasjonsasymmetrien mellom megler og forbrukerne kan begrense markedets korrigeringssevne

hvis forbrukerne ikke kan skille mellom gode og dårlige pakker. Kobling av produkter kan også gjøre det mulig for tilbydere å utnytte markedsmakt innenfor ett produktmarked til å sette høyere marginer i et annet.

I en rapport fra Oslo Economics fra 2018 løfter vi frem koblinger til meglerforetak i Norge som kan føre til et økt konfliktnivå (Oslo Economics, 2018). De koblinger som fremstilles som problematiske med tanke på konfliktnivå i Norge er koblinger mellom megler og takstmann, og megler og forsikringstilbydere. Regjeringen arbeider med ny forskrift til avhendingsloven for å komme til bukt med deler av problematikken som oppstår når det er koblinger mellom megler og takstmann (Regjeringen, 2020). Videre er koblinger til forsikring trukket frem som et problemområde av Forbrukerrådet (Forbrukerrådet, 2017).

Utfordringene med kobling mellom megler og takstmann er knyttet til at takstmann kan komme i et avhengighetsforhold med megler, fordi megleren er en viktig kanal for takstmannens inntekter. Dette kan true takstmannens uavhengighet dersom megleren har incentiver til å opptre på noen annen måte enn å sørge for det beste utfallet for begge parter i transaksjonen. Meglers økonomiske incentiver er imidlertid koblet til å formidle så mange boliger som mulig, og megler er i liten grad ansvarlig for feil og mangler som oppdages i etterkant av en boligtransaksjon. Dette kan føre til at takstmann har incentiver til å utelate feil og mangler slik at boligen enklere blir solgt. God og riktig informasjon om boliger er essensielt for et velfungerende boligmarked. Takstmannens rolle er å gi en uavhengig vurdering av boligens tilstand som gjør det enklere for markedet å prise boligen riktig. Gode tilstandsrapporter vil føre til mindre usikkerhet og bedre likviditet i markedet, og kan også senke konfliktnivået i etterkant av boligtransaksjoner gjennom at man unngår unødvendige overraskelser i etterkant av transaksjonene.

I Danmark kan megler ikke formidle takstmann direkte, men kan sette selger i kontakt med et forsikringselskap som i sin tur bistår selger med å skaffe de nødvendige tilstandsrapportene for å kunne inngå en eierskifteforsikring. I Nederland og England er det vanlig at kjøper stiller forbehold om tilstandsvurdering, og deretter engasjerer en egen takstmann. Problematikken med utelatte feil og mangler i tilstandsrapporten kan antas å være lavere når takstmann er kjøpers agent, men det at salgsagenten i disse landene kan formidle takstmann kan allikevel føre til et avhengighetsforhold mellom

salgsagent og takstmann. NVM opplyser om at det ikke er en pågående diskusjon om takstmanns rolle i Nederland.

Problemet med kobling til forsikring oppstår hvis megleren mottar returprovisjon ved salg av forsikring. Dette kan ytterligere svekke incentivene til å minimere konfliktnivået i etterkant av transaksjoner, ettersom økt oppfattet risiko ved boligtransaksjoner kan øke etterspørselen etter forsikring. Dårlig kvalitet på megler tjenester gjennom å fremskaffe mangelfull informasjon om boligen kan dermed være direkte lønnsomt. Dette gjelder også dersom forsikringene ikke reelt sett er gode nok til å sikre forbrukerne mot tap i forbindelse med konflikter.

Meglers adgang til å formidle tilleggstjenester avhenger av regulering i det enkelte land. I Norge kan megler ikke motta returprovisjon fra salg av tjenester til selger. Dette er for å sikre at meglers incentiver ikke går på tvers av selgers. Megler kan dermed ikke motta returprovisjon for formidling av for eksempel eierskifteforsikring til selger. Som tidligere nevnt er imidlertid eierskap en måte å gå rundt dette på gjennom å hente ut gevinsten i en annen del av selskapet, hvis meglerselskapet for eksempel eies av en bank som selger forsikring. I England er returprovisjon ikke regulert, og i OFT sin rapport fra 2010 trekker de frem potensialet for interessekonflikter når eiendomsmeglere henviser boligkjøpere til andre tjenester, for eksempel boliglån eller advokattjenester (Office of Fair Trading, 2010). Dette kan da føre til at agenten foretrekker en kjøper som det ikke er i selgers interesse å selge til hvis forskjellen mellom to kjøpere i meglerkommisjon er lavere enn forskjellen i returprovisjon. Også i Nederland ser det ut som at returprovisjon ikke er regulert.

Det er viktig at reguleringen legger til rette for koblinger som fremmer effektivitet i markedet. Samtidig gjør informasjonsasymmetrien mellom megler og forbruker at det er viktig å beskytte forbrukerne. I Danmark ser vi eksempel på at man har regulert forholdet mellom megler og takstmann slik at megler ikke har anledning til å formidle dette direkte til selger. I andre land, som har valgt en mer liberal tilnærming til koblinger, ser vi likevel at disse koblingene blir omdiskutert som problematiske. Basert på erfaringer fra andre land er det derfor lite som tyder på at forbrukerne i Norge skulle være tjent med en mer liberal regulering av koblinger. Også egenskaper ved det norske markedet, hvor megler skal opptre som uavhengig mellommann, tilsier at man ikke bør liberalisere reglene rundt for eksempel returprovisjon.

5.3 Markedskonsentrasjon og konkurranse

Vanlige indikatorer på konkurranse er markedskonsentrasjon, pris-kostnadsmarginer og innovasjonstakt. Markedskonsentrasjon er relevant fra et samfunnsøkonomisk perspektiv fordi det kan påvirke konkurransen i markedet, og dermed priser og kvalitet. For å si noe om markedskonsentrasjon er det først nødvendig å definere det relevante markedet, som vanligvis gjøres ut fra produktegenskaper (tilbud), kundegrupper (etterspørsel) og geografi.

Det relevante *produktmarked* omfatter alle varer og tjenester som etter forbrukerens oppfatning er innbyrdes substituerbare ut fra egenskaper, pris og bruksområde. Det relevante *geografiske marked* omfatter området der de berørte foretakene tilbyr varer eller tjenester, der konkurransevilkårene er tilstrekkelig ensartet, og som kan holdes atskilt fra tilgrensende områder.

Fordi den typiske meglerrollen skiller seg fra land til land vil vi i denne rapporten avgrense det relevante *produktmarked* for eiendomsmeglertjenester til tjenester som en salgsagent typisk utfører i alle land vi her har sett nærmere på. Disse tjenestene omfatter typisk planlegging av salg, markedsføring, gjennomføring av salg med tilhørende tjenester som å lage prospekt og annonse, koble selger sammen med potensielle kjøpere, samt gjennomføre visninger og eventuelle forhandlinger/budrunder.

Tradisjonell eiendomsmegling opererer ut fra meglerkontorer på et lokalt nivå, mens hybridmeglere tilbyr tjenester til et nasjonalt marked. Det som bestemmer markedets geografiske avgrensning er hvor konkurranserelevante beslutninger tas og hvor foretakene henter inn kundene sine. Dersom det er høy grad av lokal prissetting og markedsføring, og dersom meglerne henvender seg til kundene lokalt, kan også markedet karakteriseres som lokalt. Ut fra våre observasjoner er det rimelig å karakterisere de relevante geografiske markedene i alle landene vi har sett på som lokale.

Konsentrasjonen avhenger av hvor mange uavhengige tilbydere det finnes i et geografisk marked, og deres markedsandeler. Ofte vil det være slik at jo flere konkurrenter det er i et marked, desto vanskeligere er det for et foretak å utnytte markedsrett til å oppnå høyere marginer. Det er utfordrende å innhente informasjon om antall uavhengige tilbydere i markedene. En tilnærming er å innhente data på antall meglerforetak, og bruke de til å si noe om

konsentrasjon på nasjonalt nivå. Denne tilnærmingen er nok så problematisk fordi det er usikkerhet knyttet til hvordan man avgrenser et meglerforetak, og det er vanskelig å foreta en opptelling som tar innover seg antall uavhengige aktører på grunn av konsern-/franchisestrukturen som preger bransjen i mange av landene.

Forhold utover markedskonsentrasjon påvirker også konkurranseintensiteten, for eksempel grad av etableringsbarrierer, konkurranseform, informasjonstilgang blant forbrukere, mv. Mange av disse forholdene har vi imidlertid liten grunn til å tro varierer mellom markedene vi har sett nærmere på i denne rapporten, og det ligger ikke innenfor dette prosjektets rammer å gi en full analyse av konkurransen mellom meglere i hvert land. I det følgende vil vi likevel gjennomgå noen av forholdene hvor vi kan observere forskjeller mellom landene, og hvor det kan være grunn til å tro at forskjellene er med på å påvirke markedsutfall for boligtransaksjoner. Vi vil blant annet prøve å vurdere hvorvidt markedet er konsentrert eller fragmentert gjennom å studere antallet meglere på nasjonalt nivå, samt hente innspill fra rapporter fra konkurransemyndighetene i de ulike landene.

5.3.1 Antall meglere

Det finnes en rekke kilder til informasjon om antall meglere i de forskjellige landene. I Nederland og England har imidlertid myndighetene ingen registrering av eiendomsmeglere, og kildene er derfor relativt usikre. For England avviker også noe av beregningsgrunnlaget for antall meglere i tid fra de andre landene da dataene er hentet fra 2009. I tillegg er det i alle land noe usikkerhet knyttet til personer som i praksis arbeider som eiendomsmeglere, men som ikke er registrerte eiendomsmeglere og vice versa. Den samlede usikkerheten i tallene som foreligger, samt at tallene ikke er fullt sammenlignbare, gjør at funnene som presenteres her bør tolkes med varsomhet.

I Norge er Finanstilsynet ansvarlig for å gi konsesjon for å drive eiendomsmeglingsforetak, og for å utstede eiendomsmeglerbrev som gir rett til å drive med eiendomsmegling. Finanstilsynet oppgir at det finnes, 4 000 personer med eiendomsmeglerbrev og ytterligere 1 488 personer uten eiendomsmeglerbrev, men med tillatelse til å drive med eiendomsmegling³⁷. I disse tallene inngår også personer som ikke arbeider med eiendomsmegling, for eksempel pensjonerte eiendomsmeglere, noe som tilsier at tallene er noe overvurdert. I tillegg opplyser tilsynet om at det finnes 769 advokater som har stilt sikkerhet for å drive med eiendomsmegling med minst en formidlet bolig i 2019.

³⁷ Ved endring i eiendomsmeglerloven i 2007 fikk personer som arbeidet med eiendomsmegling uten

eiendomsmeglerbrev tillatelse til å fortsette med dette gitt noen kriterier.

Tilsynet opplyser videre om at det gikk med 5 670 årsverk i eiendomsmeglingsforetak i 2019. Dette inkluderer også eiendomsfullmektige og administrative årsverk.

Erhvervsstyrelsen er ansvarlig for eiendomsmeglerregistret i Danmark. De oppgir at det finnes 3 582 godkjente eiendomsmeglere i Danmark. I tillegg har 405 advokater rett til å drive eiendomsmegling. Utover registrerte eiendomsmeglere er det i bransjen også en stor gruppe personer som arbeider med eiendomsmegling som medhjelpere i et eiendomsmeglingsforetak. Etter vår kjennskap kan disse medhjelperne utføre en større mengde oppgaver enn eiendomsfullmektige kan i Norge. Vi antar at antallet personer som arbeider med eiendomsmegling er noe undervurdert hvis man ser på tallene fra Erhvervsstyrelsen.

Consumer Affairs Victoria er ansvarlig for registrering av eiendomsmeglere i Victoria. De oppgir 11 371 lisensierte eiendomsmeglere.³⁸ I Victoria har medhjelpere en lignende rolle som i Danmark. Vi kan her også anta at antallet som arbeider med eiendomsmegling er noe undervurdert.

I en rapport fra 2019 fremkommer det at NAEA Propertymark har 7 200 medlemmer som alle er salgsagenter. RICS har 2 000 medlemsforetak, men bare en begrenset andel av disse er foretak som driver som salgsagenter (Regulation of Property Agents Working Group, 2019). I en rapport fra 2014 anslår «Office of Fair Trade» (OFT) at det var omkring 14 500 meglerkontorer i Storbritannia i 2009. Den samme rapporten oppgir at gjennomsnittlig antall ansatte per meglerkontor var seks personer i 2007, og fire personer i 2009.

I Nederland oppgir NVM at de har 4 400 eiendomsmeglere som medlemmer, og at 75 prosent av de som driver med eiendomsmegling er medlemmer hos dem. VastgoedPRO oppgir at de har rundt 700 medlemmer, og VBO at de har sirka 500 medlemmer. I tillegg til disse finnes det meglere som ikke er medlemmer i noen bransjeorganisasjon, såkalte selvstendige meglere. I en rapport fra Nederlands konkurransemyndighet anslår man at sirka 10 prosent er selvstendige meglere (Nederlandse Mededingingsautoriteit, 2012).

Tabell 5-2: Antall meglere sett i sammenheng med antall innbyggere og antall transaksjoner

Land	Meglere	Megler per tusen innbyggere	Transaksjoner per megler
Norge	5 400	1,03	17
Danmark	3 987	0,60	18
Nederland	6 222	0,37	29
Storbritannia	48 000	0,75	26
Victoria, Australia	11 371	1,72	7

Note: Antall meglere i Norge er registrerte personer med rett til å drive med eiendomsmegling (korrigert med bakgrunn av antall årsverk i eiendomsmeglerforetak og antall advokater som driver med eiendomsmegling) fra Finanstilsynet. I Danmark er antall registrerte meglere fra Erhvervsstyrelsen. I Nederland er antall meglere regnet ut som summen av medlemmene i de tre bransjeorganisasjonene delt på 0,9. I Storbritannia er antall meglere et anslag fra Office of Fair Trade fra 2009, der antall meglere er regnet ut basert på antallet meglerkontorer ganget med gjennomsnittlige antallet meglere per kontor, som var 4 i 2009. I Victoria, Australia er antall meglere registrerte personer hos Consumer Affairs Victoria. Antall innbyggere er hentet fra Eurostat og ABS (Victoria, Australia). Antall boligtransaksjoner hentet fra SSB (Norge), DS (Danmark), NS (Storbritannia) og Statista (Nederland) er gjennomsnittlig antall boligtransaksjoner per år i perioden 2014-2019.

Norge har mange eiendomsmeglere sammenlignet med andre land (Tabell 5-2), med unntak av Victoria. Flere meglere skulle isolert sett tilsi en høyere grad av konkurranse på nasjonalt nivå. Hvorvidt dette sier noe om konkurransen på lokalt nivå er noe usikkert.

Gjennomsnittlig antall transaksjoner per megler er relativt lavt, noe som indikerer en overetablering av meglere i Norge sammenlignet med andre land. Dette kan ha sammenheng med at meglertjenestene i Norge inkluderer en del tjenester som utføres av andre

aktører i andre land, men vi vet også at bruk av kjøpsmeglere i andre land isolert sett skulle tilsi at antall meglere i Norge skulle være relativt lavt. Det er også sannsynlig at antallet meglere påvirkes av den potensielle lønnsomheten i bransjen. Meglerens inntjening er summen av provisjon og marginer på inkluderte tjenester, fratrukket relevante kostnader for hver transaksjon. Provisjonssatsen i Norge kan ikke være progressiv, men markedsrett kan likevel gi meglerne muligheter til større marginer på hver transaksjon. I tillegg påvirkes lønnsomhetspotensialet

³⁸ Alle lisensierte meglere må levere et «annual statement» og betale en årlig avgift for å beholde lisensen. Selv om avgiften er relativt lav (sirka 2 000 kroner), er det grunn til

å anta at det ikke er et vesentlig antall inaktive meglere i registret.

av boligprisutviklingen, ettersom dette også påvirker meglernes provisjon.

Det er grunn til å tro at enkelte strukturelle forhold, for eksempel kundenes informasjonstilgang, kan virke begrensende på konkurransen i markedet. Gode inntjeningsmuligheter per transaksjon kan føre til relativt høy potensiell lønnsomhet i eiendomsmeglermarkedet. Dette vil igjen kunne føre til at nye meglere etablerer seg, og at konkurransetrykket i markedet øker. Konsekvensene av dette vil i så fall kunne bli at lønnsomheten per megler presses ned ved at antallet transaksjoner per megler går ned, mens lønnsomheten per transaksjon forblir høy. Et økt antall meglere i markedet vil altså kunne øke konkurransetrykket, men konkurransen vil kunne føre til økte markedsføringskostnader i stedet for lavere priser eller høyere kvalitet på meglertjenestene, fordi det er vanskelig for etterspørselssiden å vurdere kvalitet og samle informasjon om potensielle meglere.

Utfordringene med asymmetrisk informasjon ved valg av megler finnes sannsynligvis i alle land, selv om problemet vil kunne være større i markeder hvor tilliten til meglerne er særlig lav, slik vi ser i England. Enkelte forhold, som lovreguleringen av eiendomsmegleryrket og meglernes insentiver til å sørge for en høy omløpshastighet, skulle isolert sett føre til et relativt høyt antall transaksjoner per megler i Norge. At salgsagenten er eneste involverte aktør i salget, og at antall foretak er relativt lavt, kan imidlertid innebære at profittpotensialet per transaksjon er større i Norge enn i andre land. En særlig sterk prisutvikling kan også være med på å forklare hvorfor antallet meglere i Norge ser ut til å relativt høyt, og antallet transaksjoner per megler relativt lavt.

Det kan også finnes andre kanaler for profitt gjennom at meglerforetakene har koblinger til andre aktører. I Norge og Danmark eies de største meglerforetakene av banker som blant annet driver med boligfinansiering. En konsekvens av koblingen er at meglerforetakene og banken markedsfører og anbefaler hverandre. En mulig kanal for profitt er at lojale bankkunder velger meglertjenester fra egen bank uten å sammenligne med vilkår fra andre meglerforetak. En annen mulig kanal er låneformidling der bankeide foretak tar en lavere pris på meglertjenester for å øke antallet oppdrag, og gjennom det antallet potensielle lånekunder. Relativt store markedsføringskostnader innenfor eiendomsmeglermarkedet vil dermed kunne forsvares i lys av inntjeningsmuligheter i tilstøtende markeder.

Geografiske avstander og små lokale markeder kan også bidra til å forklare at Norge har færre transaksjoner per megler enn de andre europeiske landene vi sammenligner med. Den skærsnorske geografien kan føre til at meglere i relativt små

lokale markeder oppnår relativt få transaksjoner i løpet av et år, og trekker det nasjonale gjennomsnittet ned.

Oppsummert kan sammenligningen mellom markedene tyde på at underliggende utfordringer knyttet til informasjonsasymmetri og søkekostnader er særlig sterke i Norge, og at det samfunnsøkonomiske effektivitetstapet dette kan medføre har manifestert seg i relativt høye markedsføringskostnader, som ikke nødvendigvis bidrar til et økt konsumentoverskudd. For å sammenligne konkurransesituasjonen i markedene nærmere vil vi videre beskrive funn fra land hvor vi har funnet relevant litteratur knyttet til konkurransen i eiendomsmeglermarkedet.

5.3.2 Konkurransforhold i Danmark

I 2004 og 2008 undersøkte Konkurrencestyrelsen konkurransen i eiendomsmeglermarkedet (Konkurrencestyrelsen, 2004; Konkurrencestyrelsen, 2008). Bakgrunnen for undersøkelsene var at myndighetene på 90-tallet opphevet honorarregler og andre konkurransebegrensninger i markedet, og at man etter den første undersøkelsen satte ned en arbeidsgruppe som kom med forslag på initiativer som kunne forbedre konkurransen i eiendomsmeglermarkedet (Erhvervsutvalget, 2005).

Rapporten fra 2004 konkluderte med at det er god konkurranse for kjøperrådgivning, men at konkurransen mellom eiendomsformidlere fungerer dårlig. Kjøperrådgivning i Danmark ser til stor del ut til å omfatte tjenester knyttet til håndtering av dokumentasjon, for eksempel gjennomgang av kontrakt og utarbeidelse av skjøte. Før 1997 fantes det et forbud mot at eiendomsmeglere kunne utarbeide skjøte, da dette var forbeholdt advokater. Opphevelsen av forbudet gjorde at eiendomsmeglere også kom på banen for kjøperrådgivning, og har ifølge konkurransemyndigheten ført til skjerpet priskonkurranse med et fall i priser og større valgmuligheter for forbrukere på dette området.

Eiendomsformidling i Danmark omfatter ellers de tjenester som eiendomsmeglere også utfører i Norge. Disse tjenestene tilbys nesten utelukkende av eiendomsmeglere, med kun et fåtall advokater i markedet. Konkurransemyndighetene beskriver dette markedet som preget av høye priser, stive priser og standardkonsepter.

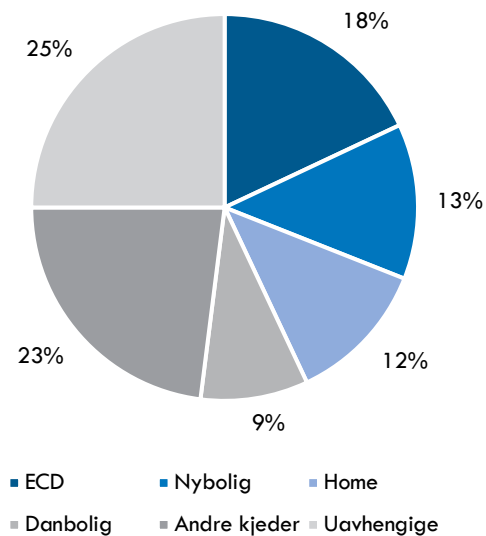
Undersøkelsen fra 2008 viste at konkurransen i markedet for eiendomsformidling likevel var noe forbedret i forhold til 2004, og at dette fremkom på tre måter:

- Stigningen i priser hadde stoppet opp
- Flere meglere tilbyr faste priser i stedet for priser beregnet som en prosent av boligens salgspris

- Flere meglere tilbyr spesielle konsepter til lavere honorar

I 2004 talte konkurransemyndighetene opp 1 500 aktive forretningssteder. Fire kjeder sto for cirka halvparten av omsetningen i markedet, med en betydelig sentralstyring av konsepter. Uavhengige meglere, ikke tilknyttet en kjede, sto for cirka 25 prosent av omsetningen i markedet.

Figur 5-1: Markedsandeler for eiendomsmeglere i Danmark i 2003



Kilde: Konkurrancestyrelsen (2003)

I 2012 gjorde konkurransemyndighetene ytterligere en undersøkelse av forbrukerforhold i markedet for eiendomsmegling (Konkurrence- og forbrugerstyrelsen, 2012). I rapporten fremkommer det at forbrukerne mener at markedet er lite transparent med hensyn til pris og kvalitet, og at det er vanskelig å velge den beste megleren.

5.3.3 Konkurransforhold i Nederland

En rapport fra nederlandske konkurransemyndighetene fra 2012 konkluderer med at eiendomsmeglermarkedet er karakterisert med lave inngangsbarrierer, noe som kan ha sammenheng med bransjens selvregulering (Nederlandse Mededingingsautoriteit, 2012). Samtidig konkluderer myndighetene med at utviklingen i priser og marginer ikke gir noen klar konklusjon med hensyn til graden av konkurranse i markedet.

Som bakgrunn for rapporten ligger to undersøkelser, en fra Blauw Research rettet mot meglerforetak (Blauw Research, 2011), og en fra EIM (Panteia) rettet

mot forbrukerne som nylig kjøpt eller solgt bolig (EIM (Panteia), 2011). Undersøkelsen fra Blauw finner at markedet består av mange små meglerkontor, der 61 prosent av kontorene kun har én megler. Samme mønster finner de når de ser på meglerforetakene. 88 prosent av disse har kun ett kontor. 12 prosent av meglere er tilknyttet en franchiseorganisasjon. De fleste meglere operer på lokalt nivå. Kun 1-2 prosent av meglere operer på nasjonalt nivå.

Blauw-undersøkelsen viser også at det er en mangel på pristransparens ovenfor forbrukerne. Mange meglere viser ikke prisene sine på hjemmesidene sine, og kun 17 prosent av meglerkontorene tilbyr fastpris. 59 prosent av meglere forhandler prisen med kunden ved henvendelse, noe som gjør det vanskelig for etterspørselssiden å orientere seg i markedet.

5.3.4 Konkurransforhold i England

I 2004 gjennomførte OFT en undersøkelse av eiendomsmeglermarkedet i England og Wales.³⁹ Rapporten konkluderte med at en stor andel forbrukere var misfornøyde med eiendomsmegler-tjenestene de mottok og at det var begrenset priskonkurranse mellom meglere i markedet. Rapporten finner også at kommisjonsraten (prosent av salgssum) er «sticky», altså at den ikke endrer seg når forhold i markedet, som for eksempel gjennomsnittlig boligpris, endrer seg. Dersom meglere konkurrerer med hverandre gjennom pris vil man i et velfungerende marked forvente at en økning i gjennomsnittlig boligpris vil føre til at meglere setter ned kommisjonsratene. I 2010 gjennomførte OFT en ny undersøkelse der antallet misfornøyde forbrukere hadde falt vesentlig (Office of Fair Trading, 2010). Også denne rapporten konkluderer imidlertid med at det var en begrenset priskonkurranse i markedet.

På nasjonalt nivå er markedskonsentrasjonen i England lav. Det største selskapet, målt i antall transaksjoner i 2008, var Countrywide med 10 prosent av markedet. For markedsandel målt i antall kontorer står de fem største selskapene for 16 prosent av alle kontorene, mens de ti største står for 21 prosent. Kjeder med 50 eller flere meglerkontorer utgjør mindre enn 25 prosent av markedet. Hovedbildet er at markedet i England er fragmentert. Samme rapport viser at markedet karakteriseres av lokal konkurranse, og at 74 prosent av kontorene opererte innenfor en radius av 8 km. Videre er franchise-modeller og bruk av ulike merkevarer innenfor samme foretak utbredt.

Rapportene konkluderer både i 2004 og 2010 med at det ikke finnes forhold som tyder på at meglere tar ut superprofitt over konjunktursyklusen. Perioder av

³⁹ Denne rapporten er ikke tilgjengelig digitalt. Gjengitt informasjon er hentet fra rapporten fra 2010, som henviser til rapporten fra 2004.

høy lønnsomhet når boligprisene stiger følges av perioder med lav lønnsomhet når boligprisene faller. Rapportene peker også på at det ikke eksisterer noen vesentlige etableringsbarrierer, og at antallet meglere ser ut til å korrelere positivt med boligprisene.

5.3.5 Oppsummering

Asymmetrisk informasjon gjør det vanskelig for forbrukere å velge den beste megleren. utfordringer med å observere kobling mellom innsats og resultat kan videre begrense markedets evne til å fungere effektivt. Dette problemet er koblet til særegenheter ved tjenestene som leveres, og løftes frem som en utfordring i alle land i vår sammenligning. Alle tilgjengelige analyser har også funnet tegn på at tilbydere av meglertjenester ikke konkurrerer hardt med hensyn til prising.

Konkurransen om å tilby meglertjenester skjer lokalt. Dermed er det også sannsynlig at konkurransen varierer på nasjonalt nivå. Hovedbildet fra tilgjengelig litteratur er at konsentrasjonen på nasjonalt nivå gjennom konsern- og franchisestrukturer er høyere i Norge og Danmark sammenlignet med de andre landene. Dette kan ha betydning for muligheter til å

begrense konkurransen i lokale markeder. Det er for eksempel større sjanse for høy konsentrasjon i lokale markeder hvis det er høy konsentrasjon på nasjonalt nivå.

Det finnes få sikre holdepunkter som tilsier at forskjeller i regulering mellom land medfører ulik grad av konkurranse i de utvalgte landene. Selv om regulering av megleryrket i Norge kan bidra til høyere etableringsbarrierer kan andre forhold knyttet til lønnsomhetspotensial redusere barrierene for nyetableringer. Selv om det statistiske grunnlaget er usikkert kan det se ut som at vi i Norge har et relativt høyt antall eiendomsmeglere, som kan indikere at konkurransen i markedet medfører høye markedsføringskostnader i stedet for å presse prisene ned på meglertjenestene. Dette kan tenkes å henge sammen med koblinger til andre markeder og utviklingen i boligpriser. Utviklingen i norske boligpriser har sammen med Victoria vært høyest blant markedene vi har inkludert i denne sammenligningen. Geografi er en annen faktor som kan forklare det relativt lave antallet transaksjoner per megler. Selv om det finnes utfordringer med hensyn til konkurransen mellom meglerne er meglerkostnadene relativt lave i Norge.

6. Referanser

- A.Frino, A. V. (2010). *The Impact of Auctions on Residential Sale Prices : Australian Evidence*. Australasian Accounting, Business and Finance Journal.
- A.Merlo, F.-M. (2004). *Bargaining over Residential Real Estate: Evidence from England, Third Version*.
- Advokat Samfundet. (2020). *advokatsamfundet.dk*. Hentet Juni 16, 2020 fra <https://www.advokatsamfundet.dk/Service/Publikationer/Tidligere%20artikler/2006/Advokaten%2010/Aendringer%20til%20lov%20om%20omsaetning%20af%20fast%20ejendom.aspx>
- Alliance, H. (u.d.). Hentet fra <https://hoa.org.uk/advice/guides-for-homeowners/i-am-buying/how-long-does-conveyancing-take/>
- Ambita. (2017). *Ny løsning gir raskere tinglysning*. Hentet Juni 4, 2020 fra <https://www.nef.no/partnerannonse/losning-gir-raskere-tinglysning/>
- Baum, A., Saull, A., & Braesemann, F. (2020). *Proptech 2020: the future of real estate*. Oxford: University of Oxford Research.
- BBC. (2017). *Purplebricks*. Hentet Juni 12, 2020 fra <https://www.bbc.co.uk/programmes/p05bjdpf>
- BBC News. (2018). *Purplebricks estate agent defends business model*. Hentet Juni 12, 2020 fra <https://www.bbc.com/news/business-42915433>
- Blauw Research. (2011). *Concurrentie op de markt voor woningmakelaardij*. Rotterdam: Blauw Research.
- Boligmappa.no. (2020). *Boligens servicehefte*. Hentet Juni 9, 2020 fra <https://www.boligmappa.no/>
- Boligsiden. (2020). *boligsiden.dk*. Hentet Juni 11, 2020 fra <https://www.boligsiden.dk/markedsindeks?statisticType=SalesPricePerSquareMeterIndexed&areas=a1&propertyTypes=HouseAndTerraceHouse&propertyTypes=FreeholdFlat&propertyTypes=HolidayHouse&tab=graph>
- Boligsiden. (2020). *boligsiden.dk*. Hentet Juni 11, 2020 fra <https://www.boligsiden.dk/markedsindeks?statisticType=SalesDuration&areas=a1&propertyTypes=HouseAndTerraceHouse&propertyTypes=FreeholdFlat&tab=graph>
- Brikk Ejendomsmægleren. (2020). *Sådan får din bolig bedre synlighed med Brikk*. Hentet Juni 12, 2020 fra <https://www.brikk.dk/bedre-marketing-bedre-synlighed/>
- C&B Systemer. (2020). *E-bolighandel*. København: C&B Systemer.
- Compare My Move. (2020). *comparemymove.com*. Hentet Juni 10, 2020 fra <https://www.comparemymove.com/advice/conveyancing/average-conveyancing-costs#:~:text=The%20average%20conveyancing%20fee%20when,%2C%20and%20include%2020%25%20VAT.>
- Conway, L. (2019). *Regulation of estate agents*. London: House of Commons Library Briefing Paper.
- Cromarty, H., & Abreu, L. (2019). *Improving the home buying and selling process in England*. House of Commons.
- Deloitte. (2018). *Distribuert sannhet - Potensial og barrierer for blokkjeder i norsk offentlig sektor*. Oslo: Deloitte.
- Deloitte. (2019). *Property Index Overview of European Residential Markets*. Deloitte.
- DeNederlandscheBank. (2016). *The housing market in major Dutch cities*. Amsterdam: DeNederlandscheBank.
- Domain. (2020). *Domain House Price Report*. Hentet Juni 11, 2020 fra <https://www.domain.com.au/research/house-price-report/march-2020/>
- Eerste Kamer der Staten-Generaal. (2001). *Afschaffing titelbescherming makelaars*. Hentet 5 27, 2020 fra https://www.eerstekamer.nl/wetsvoorstel/26667_afschaffing_titelbescherming
- Eiendom Norge. (2020). *eiendomnorge.no*. Hentet Juni 11, 2020 fra <https://eiendomnorge.no/boligprisstatistikk/statistikkbank/>
- EIM (Panteia). (2011). *Consumentengedrag op de makelaarsmarkt*. Zoetermeer: EIM (Panteia).

- EIM Panteia. (2011). *Consumentengedrag op de makelaarsmarkt*. Zoetermeer: Panteia.
- Erhvervsstyrelsen. (2013). *Analyse af dele af lov om omsætning af fast ejendom (ejendomsmæglerloven)*.
- Erhvervsutvalget. (2005). *Bedre og billigere bolighandel*. København: Økonomi- og Erhvervsministeriet.
- European Commision. (2018). *Parliamentary questions*. Hentet Juni 10, 2020 fra https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/E-8-2018-005210-ASW_EN.html
- Exactly. (2020). *exactly.net.au*. Hentet Juni 10, 2020 fra <https://exactly.net.au/calculate-vic-stamp-duty/>
- Finans Danmark. (2020). *Køb af bolig*. Hentet Juni 12, 2020 fra <https://finansdanmark.dk/gode-raad/koeb-af-bolig/>
- Finans Norge. (2019). *Digital eiendomshandel kan spare samfunnet for 12 milliarder*. Hentet Juni 4, 2020 fra <https://www.finansnorge.no/aktuelt/nyheter/2019/10/digital-eiendomshandel-kan-spare-samfunnet/>
- Finans Norge. (2020). *SpareBank 1 BV har gode erfaringer med digital eiendomshandel - forenkler og effektiviserer boligkjøpsprosessen*. Hentet Juni 4, 2020 fra <https://www.finansnorge.no/aktuelt/nyheter/2020/03/gode-erfaringer-med-digital-eiendomshandel/>
- Finansdepartementet. (2015). *Høring - forslag til endringer i eiendomsmeglingsloven for å øke bruken av tilstandsrapport ved salg av bolig*. Hentet Juni 9, 2020 fra <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/horing---forslag-til-endringer-i-eiendomsmeglingsloven-for-a-oke-bruken-av-tilstandsrapport-ved-salg-av-bolig/id2454447/>
- Finanstilsynet. (2015). *Høringsnotat - Eiendomsmeglers rådgivning om innhenting av fagkyndig teknisk vurdering*. Oslo: Finanstilsynet.
- Finanstilsynet. (2017). *Oversikt over ord og uttrykk i eiendomsmegling*. Hentet Juni 10, 2020 fra <https://www.finanstilsynet.no/forbrukerinformasjon/eiendomsmegling/ordliste-og-uttrykk/>
- Forbrukerrådet. (2017). *Eierskiftforsikring og boligkjøpforsikring*. Oslo: Forbrukerrådet.
- Funda. (2020). *Funda: Aandeelhouders*. Hentet Juni 3, 2020 fra <https://www.funda.nl/over-funda/ir/aandeelhouders/>
- Gov.uk. (2020). *Gov.uk*. Hentet Juni 10, 2020 fra <https://www.gov.uk/stamp-duty-land-tax/residential-property-rates#:~:text=Freehold%20sales%20and%20transfers&text=Example%20if%20you%20buy%20a,final%20%20C2%A325%2C000%20%3D%20%20C2%A31%2C250>
- Granerud, K. M. (2019). *Arne Blystad garanterer for Propr-emisjon*. Hentet Juni 5, 2020 fra <https://finansavisen.no/nyheter/bolig/2019/12/03/7479106/arne-blystad-garanterer-for-propr-emisjon>
- HM Land Registry. (2020). *UK House Price Index*. Hentet Juni 11, 2020 fra <https://landregistry.data.gov.uk/app/ukhpi#:~:text=Current%20index,compared%20to%20the%20previous%20year.>
- Home.co.uk. (2020). *home.co.uk*. Hentet Juni 11, 2020 fra <https://www.home.co.uk/guides/>
- Hometrack. (2020). *Automated Valuation Model*. Hentet Juni 10, 2020 fra <https://www.hometrack.com/uk/products/valuations/automated-valuation-model/>
- Iversen, K. O. (2019). *Hvordan setter eiendomsmegler riktig prisantydning på din bolig?* Hentet Juni 10, 2020 fra <https://dnbeiendom.no/altombolig/kjop-og-salg/tips-til-selgere/hvordan-fa-verdivurdering-av-bolig>
- Jordheim, H., & Bach, D. (2019). *DNB lanserer meglertjeneste for deg som vil gjøre mer selv*. Hentet Juni 5, 2020 fra <https://e24.no/privatoekonomi/i/JobxA7/dnb-lanserer-meglertjeneste-for-deg-som-vil-gjore-mer-selv>
- Kairos Future. (2017). *The Land Registry in the blockchain - testbed: A development project with Lantmäteriet, Landshypotek Bank, SBAB, Telia Company, ChromaWay and Kairos Future*. Kairos Future.
- Kartverket. (2020). *Elektronisk tinglysning*. Hentet Juni 4, 2020 fra <https://www.kartverket.no/eiendom/e-tinglysning/>
- Kemp, K. (2019). *Purplebricks withdraw from US and Australia markets*. Hentet Juni 12, 2020 fra <https://www.insider.co.uk/company-results->

- forecasts/purplebricks-withdraw-australia-markets-17374425
- Konkurrence- og forbrugerstyrelsen. (2012). *Forbrugerforhold på markedet for ejendomsmægling*. København: Konkurrence- og forbrugerstyrelsen.
- Konkurrence- og forbrugerstyrelsen. (2012). *Forbrugerforhold på markedet for ejendomsmægling*. København: Konkurrence- og forbrugerstyrelsen.
- Konkurrence- og forbrugerstyrelsen. (2012). *Konkurrencebegrænsende samordning i ejendomsmæglerbranchen*. Konkurrence- og forbrugerstyrelsen.
- Konkurrencestyrelsen. (2004). *Formidling og rådgivning ved handel med ejerbolig*. København: Konkurrencestyrelsen.
- Konkurrencestyrelsen. (2008). *Bolighandel Ydelser fra ejendomsmæglere og advokater*. København: Konkurrencestyrelsen.
- Lovett, H. (2018). *Blokkjeden - på tide å ta grep?* Hentet Juni 5, 2020 fra <https://teknologiradet.no/blokkjeden-pa-tide-a-ta-grep/>
- Lunde, S. (2019). *Alt du trenger å vite E-takst*. Hentet Juni 10, 2020 fra <https://eiendomsmegler.no/e-takst>
- Makelaarsland. (2020). *Internetmakelaar: Hoe kies je de juiste voor de verkoop van je huis?* Hentet Juni 5, 2020 fra <https://www.makelaarsland.nl/makelaar/internetmakelaar/>
- Makelaarsland. (2020). *Waarom kiezen voor een NVM makelaar?* Hentet Juni 12, 2020 fra <https://www.makelaarsland.nl/makelaar/waarom-kiezen-voor-een-nvm-makelaar/>
- Market Financial Solutions. (2019). *Gazumped Britain II: Uncovering The Challenges Facing UK Homebuyers*.
- Matysiak, G. A. (2017). *The Accuracy of Automated Valuation Models (AVMs)*. TEGoVA (The European Group of Valuers' Associations).
- Ministry of Housing, Communities & Local Government. (2018). *Improving the home buying and selling process*.
- Nederlandse Mededingingsautoriteit. (2012). *Marktscan Woningmakelaardij*. Den Haag: Nederlandse Mededingingsautoriteit.
- NL Law. (2018). *Stibbe*. Hentet Juni 3, 2020 fra <https://www.stibbe.com/en/news/2018/april/district-court-amsterdam-rules-real-estate-platform-funda-did-not-abuse-its-dominant-position>
- Norwood, G. (2019a). *Purplebricks claims 4% market share but admits revenue stays flat*. Hentet Juni 10, 2020 fra Estate Agent Today: <https://www.estateagenttoday.co.uk/breaking-news/2019/11/purplebricks-trading-announcement-expected-this-morning>
- Norwood, G. (2019b). *In praise of Purplebricks: old-school agent insists "it's the way forward"*. Hentet Juni 12, 2020 fra <https://www.estateagenttoday.co.uk/breaking-news/2019/11/old-school-agent-says-purplebricks-is-the-way-forward-for-our-industry>
- NVM Dutch Association of Real Estate Agents and Valuers. (2017). Hentet fra https://mvgmbedrijfsmakelaars.nl/documents//82866_The-Dutch-property-market-in-focus-2017.pdf
- O.Ashenfelter, D. (1992). *Testing for Price Anomalies in Real-Estate Auctions*. American Economic Association.
- Office of Fair Trading. (2010). *Home buying and selling A market study*. London: Office of Fair Trading.
- Oslo Economics. (2018). *Pengestrømmer i markedet for boligtransaksjoner*. Oslo: Huseiernes Landsforbund.
- Propertymark. (2019). *propertymark.co.uk*. Hentet Juni 10, 2020 fra <https://www.propertymark.co.uk/working-in-the-industry/regulation-of-property-agents.aspx>
- Propr. (2020). *Eiendomsmeglingsloven beskytter ikke boligselger*. Hentet Juni 5, 2020 fra <https://propr.no/l/hva-betyr-eiendomsmeglingsloven>
- Propr. (2020, Mai 12). *Hvor mange har solgt bolig med Propr.no?* Hentet fra Propr: <https://propr.no/hjelp/hvor-mange-har-solgt-bolig-med-propr>
- Purplebricks. (2019). *Results for the six months ended 31 October 2019*. Purplebricks. Hentet fra <https://www.mikedp.com/articles/2020/1/14/purplebricks-market-share-ceiling>

- Purplebricks. (2020). *Results archive*. Hentet Juni 12, 2020 fra https://www.purplebrickspc.com/investors/la-test_results
- realestate.com.au. (u.d.). Hentet fra <https://www.realestate.com.au/advice/what-type-of-properties-sell-best-at-auction/>
- Realtor. (2020). *realtor.com*. Hentet Juni 11, 2020 fra <https://www.realtor.com/research/>
- Rechtbank Amsterdam. (2018). *de Rechtspraak*. Hentet Juni 3, 2020 fra <https://uitspraken.rechtspraak.nl/inziendocument?id=ECLI:NL:RBAMS:2018:1654&showbu-tton=true>
- Regjeringen. (2020, Juni 18). *Høring - Forskrift til avhendingslova (tryggere bolighandel)*. Hentet fra [regjeringen.no](https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/horing---forskrift-til-avhendingslova-tryggere-bolighandel/id2689609/)
- Regulation of Property Agents Working Group. (2019). *Regulation of Property Agents Working Group - Final Report*. London.
- REIV. (2020). *reiv.com.au*. Hentet Juni 11, 2020 fra https://reiv.com.au/market-insights/victorian-insights?__cf_chl_captcha_tk__=fb563d28178cd8e4b79dd0f74c5e5cdba91688b2-1591876675-0-AcDouY-0Xr87Higkl74CzmaW0coXNCZadfomoBCGySOo9kEI9WLADQAZXYDrrmxop-DIO_8A9ZjoJRV4Wi6emj55hQPlm_iQpEWJrTkWeh9CIMTnwvsQvPvv7X
- Rightmove. (2020). *Advertising on Rightmove*. Hentet Juni 5, 2020 fra <https://www.rightmove.co.uk/for-agents.html#canadvertise>
- Robson, G. (2019, Oktober 1). *Enhancing our registers*. Hentet Mai 13, 2020 fra HM Land Registry Blog: <https://hmlandregistry.blog.gov.uk/2019/10/01/enhancing-our-registers/>
- Saull, A., & Baum, A. (2019). *The Future of Real Estate Transactions*. Oxford: University of Oxford Research.
- SCVM. (2019). *SCVM*. Hentet 5 27, 2019 fra <https://www.scvm.nl/>
- SSB. (2020). *Prisindeks for brukte boliger. Tabell 06035: Selveierboliger, etter boligtype, statistikkvariabel og år*. Hentet Juni 11, 2020 fra <https://www.ssb.no/statbank/table/06035>
- Statista. (2020). *Average selling price of residential property in the Netherlands from 1995 to 2019*. Hentet Juni 11, 2020 fra <https://www.statista.com/statistics/577251/average-selling-price-of-houses-in-the-netherlands/#:~:text=Average%20residential%20property%20selling%20price%20in%20the%20Netherlands%201995%2D2019&text=The%20average%20price%20paid%20when,2019%20was%20about%20>
- TEGoVA. (2016). Dutch Parliament permits automated valuation models in breach of European law ... European Valuer reports. *European Valuer, October 2016*(5), 1-2.
- Tepilo. (2020). *How to advertise your property on Zoopla*. Hentet Juni 5, 2020 fra <https://www.tepilo.com/zoopla>
- The Advisory. (2020). *The Advisory*. Hentet Juni 20, 2020 fra <https://www.theadvisory.co.uk/estate-agents/fees-what-should-you-pay/#anchor-3>
- The House Shop. (2019). *What are Online Estate Agents?* Hentet Juni 10, 2020 fra <https://www.thehouseshop.com/property-blog/what-are-online-estate-agents/19846/>
- TNS Gallup . (2011). *Rapport om boligsalg og kjøp - på oppdrag fra Forbrukerrådet*.
- twentyci. (2019). *Property & homemover report - Q4 2019*. twentyci.
- van der Molen, R., & Nijskens, R. (2019). *The quality and independence of residential property appraisals*. Amsterdam: De Nederlandsche Bank.
- Vastgoed. (2018). *Top 100 Woningmakelaardij 2017*. Vastgoed.
- VastgoedCert. (2019). *VastgoedCert*. Hentet 5 27, 2019 fra <https://www.vastgoedcert.nl/>
- WhichRealEstateAgent. (2020). *whichrealestateagent.com.au*. Hentet Juni 10, 2020 fra <https://whichrealestateagent.com.au/agent-fees/conveyancing-fees-guide/>
- Wong, J. I. (2017). *Sweden's blockchain-powered land registry is inching towards reality*. Hentet Juni 12, 2020 fra <https://qz.com/947064/sweden-is-turning->

a-blockchain-powered-land-registry-into-a-reality/

Zoopla. (2019). Zoopla. Hentet fra <https://www.zoopla.co.uk/discover/property-news/average-asking-prices-almost-matching-what-homes-are-sold-for/>

oslo**economics**

www.osloeconomics.no

post@osloeconomics.no
Tel: +47 21 99 28 00
Fax: +47 96 63 00 90

Besøksadresse:
Kronprinsesse Märthas plass 1
0160 Oslo

Postadresse:
Postboks 1562 Vika
0118 Oslo