

## Referat

---

Møte i: Eiendomsmeglingsutvalget  
Saksnr.: 19/4250  
Tilstede: Espen R. Moen, André Anundsen, Terje Bergem, Hans Henrik Edlund, Hilde Hauge, Olav Kasland, Hanne Nordskog-Inger, Julija Pauriene, Carsten Pihl, Tonje Skjelbostad, Anne-Kari Tuv, Aarne Røvik, Marit Skjevling  
Dato: 4.6.2020  
Møteleder: Espen R. Moen  
Referent: Marit Skjevling

### Referat fra møte i Eiendomsmeglingsutvalget 4. juni 2020

Arrangert som nettmøte på Zoom.

#### 1. Dagsorden og referat fra forrige møte

Ingen merknader til dagsorden eller til referatet fra forrige møte.

#### 2. Presentasjon ved Advokatforeningen

*Merete Smith (generalsekretær i Advokatforeningen), Paul Henning Fjeldheim (advokat og leder av Advokatforeningens eiendomsmeglingsgruppe), Marte Reier (advokat, medlem i Advokatforeningens hovedstyre, medlem i Advokatforeningens eiendomsmeglingsgruppe) og Margrethe E. Willoch (advokat i Advokatforeningen) presenterte.*

I presentasjonen ble det lagt vekt på at dagens ordning der advokater kan drive eiendomsmegling i kraft av sin advokatbevilling, fungerer bra. Til støtte for dette ble det blant annet vist til at:

- Advokater har bred juridisk kompetanse, som gjør dem kvalifisert til å drive eiendomsmeglingsvirksomhet, med fem års universitetsutdanning og minst to års praksis som advokatfullmektig.
- Advokater spiller en særlig rolle ved at hoveddelen av advokaters eiendomsmegling er oppgjørsoppdrag. Ordinære eiendomsmeglingsforetak er ikke alltid interessert i å ta oppgjørsoppdrag og priser derfor slik oppdrag høyt. Det er også viktig å legge til rette for selvhjelpssalg, der selger kan gjøre en del av jobben selv, men få hjelp til oppjøret.

- Advokater bistår ofte ved eiendomsoverdragelser som ledd i advokatoppdrag, for eksempel i forbindelse med skifteoppgjør, generasjonsskifter, innløsning av festetomter, ekspropriasjon og løsningsrett. Slike oppdrag involverer ofte komplisert juss, som eiendomsmegleren ikke har kompetanse til, og det er hensiktsmessig for klienten en at advokaten kan gjennomføre hele oppdraget, inkludert eiendomsoverdragelsen.
- Det er få klager på advokatene i Reklamasjonsnemnda for eiendomsmeglingstjenester. Alvorlige straffbare forhold med advokater har forkommet, men svært få tilfeller.
- Advokater som driver eiendomsmegling er underlagt kontrollmekanismer gjennom tilsyn fra både Tilsynsrådet for advokatvirksomhet og Finanstilsynet, samt kontroll fra revisor.

Det ble videre lagt vekt på at det er lite å oppnå ved å endre loven slik at advokater må drive eiendomsmegling i foretak med konsesjon fra Finanstilsynet, slik som ordinære eiendomsmeglingsforetak. Til støtte for dette ble det blant annet vist til at:

- Advokater som driver eiendomsmegling, jobber ofte alene eller i mindre foretak. Risikostyrings- og internkontrollforskriften passer dårlig for små foretak og enkeltpersonforetak.
- Det er få klagesaker på advokater som driver eiendomsmegling og få skadesaker som skyldes uaktsomhet i oppdragsutførelsen. Det finnes noen eksempler på advokater som har begått underslag av klientmidler, men risikostyrings- og internkontrollforskriften vil ikke kunne avhjelpe slike saker.
- Prisen for advokatens bistand vil bli høyere, til ulempe for forbrukerne.
- For omfattende krav vil kunne medføre at advokater slutter med eiendomsmegling, som vil gi svekket konkurranse og tilgjengelighet.

Andre innspill til utvalgets arbeid var:

- Å ta næringsmegling ut av eiendomsmeglingsloven. Det forbrukervern loven skal sikre, gjør seg ikke gjeldende i næringsmegling.
- Innføre krav om at et visst antall timer eiendomsmeglingsfaglig etterutdanning for advokater, skal omhandle oppgjør.
- Innføre krav til autorisasjon eller registrering for eiendomsmeglerfullmektiger tilsvarende ordningen som gjelder for autorisering av advokatfullmektiger. Det er i dag ingen oversikt over eller vandelskrav for å være eiendomsmeglerfullmektig. Personer med alvorlige straffedommer kan derfor jobbe som eiendomsmeglerfullmektig.
- Å trekke opp klare grenser mellom advokatvirksomhet og eiendomsmegling. Herunder bør grensen for hva som anse som eiendomsmegling flyttes for visse saker som omfatter bistand til eiendomsoverdragelser. Det ble her pekt på overføring av fast eiendom mellom slektninger (typisk arveplanlegging) og innløsning av festerett (inngår ikke i eiendomsmeglerstudiet).
- Adgangen til å drive aksessorisk eiendomsmegling bør gjeninnføres, slik at advokater kan bistå med overdragelse av eiendom uten at det regnes som eiendomsmegling, når overdragelsen er del av andre oppdrag for klienten.

### 3. Presentasjon ved Söderberg & Partners

*Jørn Gisvold (administrerende direktør), Christian Søhus (leder Eiendom, Innovasjon og Marked) og Mads Andersen (Assisterende skadesjef og faglig leder i Claims Link), presenterte.*

Presentasjonen omfattet en introduksjon av Söderberg & Partners og eierskifteforsikringsproduktene, samt gjennomgang av Söderberg & Partners erfaringer og syn knyttet til dagens reguleringer og behov i fremtiden. Söderberg & Partners driver forsikringsmegling og opptre som bindeledd mellom eiendomsmeglere og forsikringsselskap som tilbyr boligselgerforsikring eller boligkjøperforsikring. I dag tegnes det boligselgerforsikring i 90 % av alle formidlinger gjennom eiendomsmegler, mens boligkjøperforsikring tegnes i 65 % av formidlingene.

Presentasjonen omfattet erfaringer og observasjoner Söderberg & Partners har gjort av salgsprosessen i bolighandler. Hovedfunn er at kjøper og selger ikke kjenner sitt ansvar og heller ikke konsekvenser, at rådgivningen fra megleren er svært viktig for å få en god salgsprosess, og at kjøper og selger ønsker å fremstå slik at de unngår konflikter senere.

I presentasjonen ble det vist til at skadefrekvensen har gått ned de senere årene. Det ble videre vist til at skjulte feil er den hyppigste årsaken til prisavslag, og at badrom er den bygningsdelen det klages oftest på. I saker med påstand om at det er gitt uriktige opplysninger om eiendommen, har Söderberg & Partners erfart at feilinformasjonen stammer fra (i nedstigende rekkefølge) takstmannens opplysninger i tilstandsrapport, meglers salgsoppgave og annonse, selgers opplysninger i egenerklærings skjema, muntlige opplysninger fra selger og muntlige opplysninger fra eiendomsmegler.

Söderberg & Partners tror at endringene i avhendingslova vil føre til at antallet reklamasjoner går opp og at utbetalingene vil øke. Fjerning av muligheten til å selge «som den er» overfører risiko til selger, som er tilsiktet, og vil bidra til å øke antall reklamasjoner. Forslag til ny forskrift om tilstandsrapport trekker i motsatt retning, men ikke nok til å oppveie den økte risikoen for selgeren.

Söderberg & Partners har erfart at både selger og kjøper har et stort behov for kvalifisert rådgivning i bolighandelen. Sammenholdt med at kjøp og salg av bolig er den største transaksjonen de fleste forbrukere gjør i livet, mener Söderberg & Partners at tilbudet av boligselger- og boligkjøperforsikringer er viktig for forbrukervernet. Med forsikring på både selger- og kjøpersiden vil eventuelle tvister bli løst av profesjonelle fagfolk, skadeoppgjøret løses raskt og effektivt, og kjøper er sikret en solvent motpart. Söderberg & Partners mener at det burde være tillatt for eiendomsmeglingsvirksomheter å motta vederlag for formidling av boligselgerforsikring. Både fordi de mener vederlaget ikke har betydning for eiendomsmeglernes uavhengighet så lenge det er transparens om vederlaget og størrelsen på det, samt at en viss godtgjørelse til

megler kan bidra til at eiendomsmegleren gir bedre råd om forsikringsproduktet til kunden.

Söderberg & Partners opplever at integrerte IT-løsninger reduserer risiko for manuelle feil og fører til bedre informasjon i prospektene, samtidig som eiendomsmegleren får frigitt tid til rådgivning.

#### **4. Presentasjon ved HELP Forsikring AS**

*Johan Dolven (administrerende direktør), Tore Strandbakken (viseadministrerende direktør, advokat), Sven G. Henriksen (salgs- og markedsdirektør), Dag Are Børresen (kommunikasjonsdirektør, advokat) og Silje Nesteng Andresen (fagsjef boligkjøperforsikring, advokat), presenterte.*

Presentasjonen omfattet gjennomgang av boligkjøperforsikringens betydning og HELP Forsikrings erfaringer og syn på dagens situasjon, samt tanker om fremtidig regulering. I presentasjonen ble det opplyst at boligkjøperforsikring brukes av 1 av 3 boligkjøpere og gir et lavterskeltilbud på spesialisert juridisk rådgivning, samt bedre forhandlingsstyrke mot selgersiden. Som de fremste konfliktdriverne i dag ble det pekt på ufullstendig og usammenhengende informasjon om eiendommen i salgsprosessen, bl.a. som følge av utilstrekkelige boligsalgsrapporter, samt rettsvillfarelse om selgers informasjonsplikt og kjøpers undersøkelsesplikt.

HELP Forsikring tror at endringene i avhendingsloven vil sikre et bedre informasjonsgrunnlag og føre til færre konflikter over tid. Selger vil gi grundigere opplysninger, mens reklamasjoner vrir fra spørsmål om opplysningsplikt til tolkning av opplysningene som er gitt. Behovet for juridisk bistand til kjøper vil ikke bli mindre når det først er uenighet.

Det ble videre fremhevet at eiendomsmeglingsbransjen har gjennomgått en stor utvikling og har blitt proffere og mer kompetent, som følge både av utdannings- og kompetansekravene i dagens lov, og større og mer solide eiendomsmeglingsforetak som investerer i kompetanse og kvalitet.

Når det gjelder eiendomsmeglingsforetakenes adgang til å motta vederlag for formidling av boligkjøperforsikring, ble det vist til at formidlingen skjer etter at avtale mellom selger og kjøper er sluttet og eiendomsmegleren har gjennomført sin undersøkelses- og opplysningsplikt, og at godtgjørelsen går til foretaket/kjeden. HELP Forsikring mener derfor at vederlaget ikke påvirker meglers uavhengighet. Men det er naturlig nok vanskelig å fastslå at mottakere på generelt grunnlag er upåvirket av størrelsen på vederlagene de mottar. Godtgjørelsen bør derfor stå i forhold til meglerforetakets administrasjonskostnader.

Som et innspill til eiendomsutvalgets videre arbeid, mener HELP Forsikring det er behov for å justere ordlyden i bestemmelsen om meglers undersøkelses- og opplysningsplikt, for å sikre at eiendomsmegleren i større grad undersøker og vurderer opplysninger som innhentes. HELP Forsikring har gjennom flere forsikringssaker sett som et problem at megler har innhentet alle opplysninger etter loven, men ikke nærmere undersøkt og vurdert disse, og derfor ikke gitt tilstrekkelig informasjon til kjøper (typisk ved lovlighetsmangler, dvs. at boligen ikke er i samsvar med offentligrettslige krav, f.eks. at det er gjort ikke omsøkte bruksendringer).

HELP Forsikring opplever at bransjen er langt fremme i bruk av digitale verktøy, men det kan ikke erstatte faglig kompetanse hos eiendomsmegleren.

## **5. Notat om hvitvasking**

*Finansmarkedsavdelingen i Finansdepartementet innledet.*

Notatet gir en oversikt over hvitvaskingsregelverket, herunder eiendomsmegleres ansvar for å forebygge og avdekke hvitvasking og terrorfinansiering. Videre gir notatet en oversikt over Norges plikter etter EUs fjerde og femte hvitvaskingsdirektiv, samt standarder og anbefalinger fra FATF (Financial Action Task Force). De internasjonale avtalene inneholder ikke direkte regler om eiendomsmegling (unntatt en bestemmelse om utleiemegling), men legger føringer på reguleringen av eiendomsmeglingsvirksomhet og tilsyn med slik virksomhet.

Utvalget drøftet notatet og hvilken betydning Norges internasjonale forpliktelser har for utforming av eiendomsmeglingsregelverket, herunder krav til ledere, eiere og tilsyn. Det ble opplyst at i foretak som prioriterer anti-hvitvasking kan tiltakene utgjøre så mye som 10 % av kostnadene i alt. Utvalget drøftet også om anti-hvitvasking bør tas inn som del av formålet i eiendomsmeglingsloven, men så argumenter mot dette. Videre ble det påpekt at i dag kan en bank og et eiendomsmeglingsforetak i samme konsern ikke dele informasjon eller dokumenter som er innhentet eller utarbeidet etter hvitvaskingsloven og -forskriften. Utvalgets mandat åpner for å foreslå endringer i andre lover enn eiendomsmeglingsloven.

## **6. Notat om retten til å drive eiendomsmegling**

*Sekretariatet innledet.*

Notatet gir en oversikt over virkeområdet for dagens eiendomsmeglingslov – det vil si hva som regnes som eiendomsmegling – og reguleringen av hvem som har rett til å drive eiendomsmeglingsvirksomhet, herunder systemet med krav til konsesjon både på foretaks- og personnivå. Notatet gir videre en oversikt over hvilke krav som stilles til foretak for å få tillatelse til å drive eiendomsmegling, begrensninger i adgangen til å

drive annen virksomhet enn eiendomsmegling og krav ved opphør av eiendomsmeglingsvirksomhet.

Utvalget drøftet notatet og hadde innspill til enkelte endringer og tilføyelser i beskrivelsen av gjeldende rett. Et hovedspørsmål er om virkeområdet og eneretten for eiendomsmeglere og advokater bør videreføres som i dag, utvides eller gjøres mindre omfattende. Blant annet ble advokatenes rett til å drive eiendomsmegling i kraft av advokatbevillingen drøftet, også i lys av Advokatforeningens presentasjon.