

Rapport om kopping av boliger



Selgere taper på å selge før visning – hver tredje bolig forsøkt kuppet

Majorstuen - Lys og trivelig 1- roms med alkove | Særdeles sentral beliggenhet | Varmtvann inkl | IN-Ordning |

Rosenborggata 12, 0356 Oslo

Solgtpris	2 450 000,-
Prisutlysning	1 900 000,-
Følgesøkt	174 000,-
Totalpris	2 074 000,-
Flateareal	27 m ²
Boligtype	Leilighet
Etasje	Andet
Skillett	1
Etasjer	2

Thomas Eide Gunnestad
Eiendomsmegler
Mobil: 41 40 91 90
SEKSJONEN
Eiendomsmegling
EIERWAT megleren

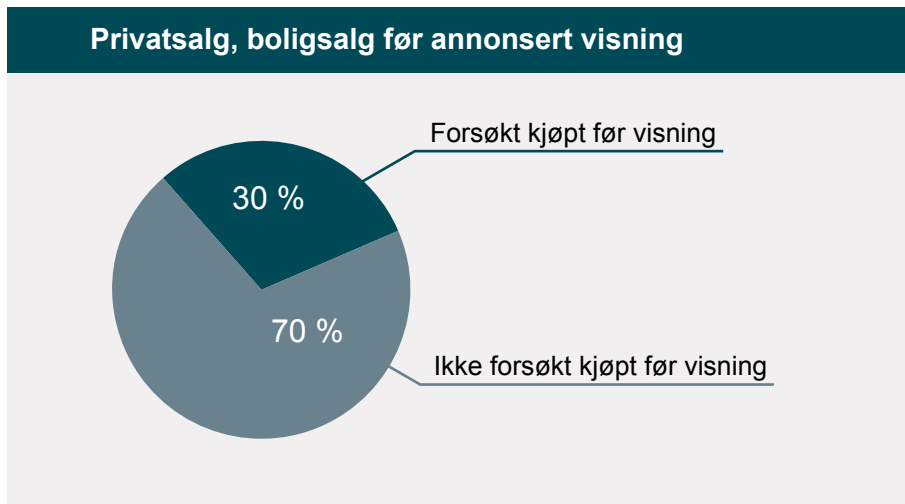
Eieren av ettroms-leiligheten på Majorstua holdt hodet kaldt og takket nei da hun fikk et fristende kjøpstilbud før annonserte visninger. Det tjente hun nesten 400 000 kroner på. Få dager senere var boligen solgt for en pris som var 17 prosent høyere enn det fristende budet som kom før visningene.

Forbrukerrådet har undersøkt salget av 250 boliger i Oslo. Boligene er et representativt utvalg i alle bydeler, prisklasser og størrelser – fra små ettroms til store villaer.

Svært mange Oslo-boliger blir forsøkt kuppet. I nesten en tredel av boligene som legges ut for salg (30 prosent) får boligselger konkrete forhåndsbud, eller antydninger fra interessenter om at de ønsker eller vurderer å levere forhåndsbud.

- Fem prosent av boligselgerne (13 av 250 undersøkte boliger) aksepterte forhåndsbudene.
- 25 prosent av boligselgerne (8 av 32 undersøkte boliger) avsto konkrete private bud eller antydninger om private bud.

Boligeierne som avslår privatbud, ser ut til å tjene på å si nei. I samtlige tilfeller som Forbrukerrådet har undersøkt, tjente boligselgeren flere hundre tusen kroner på å avslå privatbud — og i stedet gjennomføre annonserte visninger som planlagt med budrunde i etterkant.



Rosenborggata 12 – den populære ettromsen

Majorstuen - Lys og trivelig 1- roms med alkove | Særdeles sentral beliggenhet | Varmtvann inkl | IN-Ordning |

The screenshot shows a real estate listing for a 1-bedroom apartment at Rosenborggata 12, Oslo. The listing includes a photo of the interior, a table of financial details, and agent information.

Rosenborggata 12, 0256 Oslo	
Solgtpris	2 430 000,-
Prisantydning	1 900 000,-
Fellesgjeld	174 000,-
Tilskudd	2 074 000,-
Flateareal	27 m ²
Boligtype	Leilighet
Etterrom	Arbeid
Soverom	1
Etasje	2

Thomas Eide Gunnerud
Eiendomsmegler/Advokat
Møtt kl 12:30-13:00

Stian Holmen-Jensen
Eiendomsmegler / Partner
Møtt kl 12:30-13:00

Bildetekst: Rosenborggata 12.

Det fristende budet er en halv netto årslønn over prisantydning. Det gjelder å holde hodet kaldt. Akseptere eller avslå? Her er historien om boligeieren som tjente nesten 400 000 kroner på å avslå privatbudet.

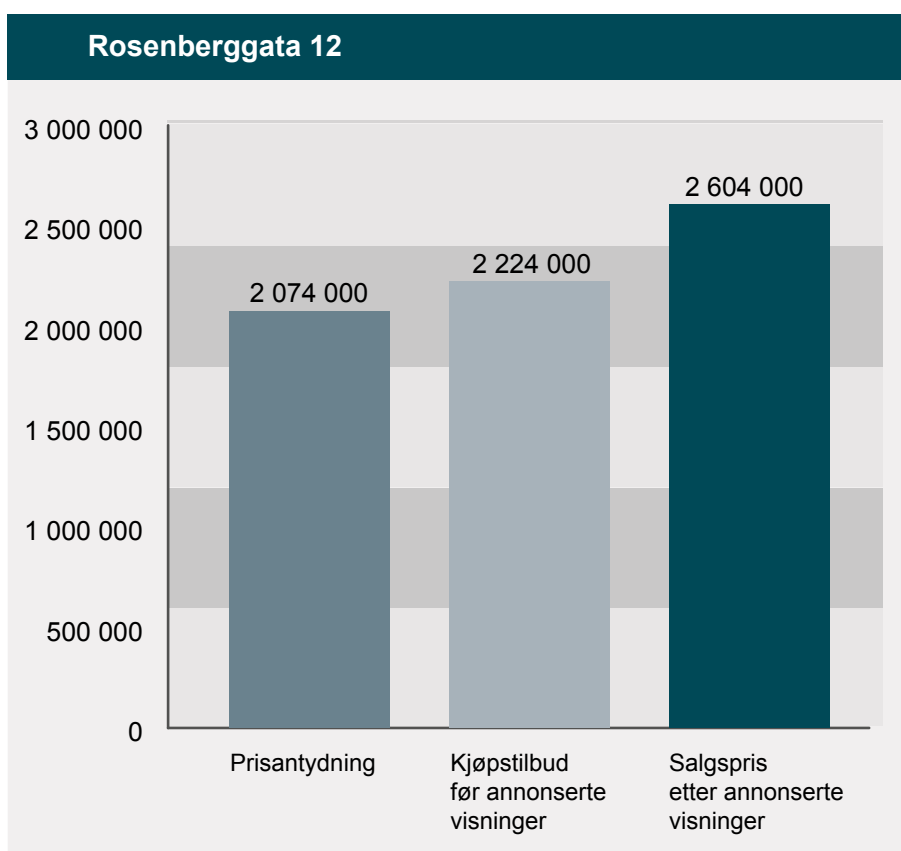
En fredag midt i september la eiendomsmegler Thomas Eide Gunnerud i Privatmegleren ut boligannonse for ettroms-leiligheten i Rosenborggata 12 på Majorstua. Den lille leiligheten på 27 kvadratmeter har en romslig entré. Men resten er svært trangt. Stua er på 10 kvadratmeter. I tillegg er det et lite bad, en kjøkkenkrok og et rom på tre kvadratmeter som ikke kan kalles et soverom — men som likevel er innredet som det. Boligen har god standard, store vinduer og ligger i en stille gate. Sentrum er bare en rusletur unna, og boligen er ifølge megleren perfekt for både førstegangskjøpere og pendlere.

Interessen er stor fra første stund. Hele seks interessenter ønsker privatvisning, den første meldte seg samme dag som boligen ble lagt ut. Interessentene mer enn antyder at de vil gi private bud direkte til selger. Selgeren og megleren har imidlertid bestemt seg på forhånd for at de skal gjennomføre de planlagte visningene, som skal holdes påfølgende søndag og mandag.

Men på torsdagen, tre dager før første annonserte visning, får selgeren et bud fra en av interessentene som har vært på privatvisning. Budet er på 2,05 millioner kroner, 150 000 kroner over prisantydningen på 1,9 millioner kroner (2,074 millioner inkludert fellesgjeld). Budet er altså av en slik størrelse at det første tallet er et to-tall, og ikke et ett-tall. Selgeren kan få over to millioner kroner dersom hun aksepterer. Da slipper hun også jobben med å gjennomføre to visninger. — Men vi hadde bestemt oss for å si nei, såfremt det ikke kom et spinnvilt bud. Dette var ikke spinnvilt, sa selgeren da Forbrukerrådet snakket med henne i etterkant.

Hun var førstegangskjøper da hun selv kjøpte for tre år siden, og nå er hun førstegangsselger. Hun har sterke synspunkter på private bud. Hun synes det er ubehagelig å få bud direkte til seg selv. Hun synes også det er urettferdig å avlyse visninger. Selgeren forteller at hun nylig har kjøpt ny bolig selv, og hun har opplevd det som frustrerende at visninger blir avlyst fordi boligen er solgt før visningene.

Etter at det private budet er avslått, gjennomføres visningene i Rosenborggata 12 som planlagt. Allerede samme kveld som siste visning får megleren det første ordinære budet. Neste bud tikker inn ved 06.30-tiden neste morgen. Så kommer det en liten flodbølge av nye bud. Frem mot den tidligst mulige akseptfristen (kl. 12 på formiddagen) får eiendomsmegleren totalt 18 bud fra fem forskjellige budgivere.



(Prisene i tabellen er inkludert fellesgjelden på 174.000 kroner)

Til slutt selges boligen til en pendler for 2,604 millioner kroner inkludert fellesgjeld. Det er 530 000 kroner (26 prosent) over prisantydning, og 380 000 kroner (17 prosent) over det private budet som kom før de annonserte visningene.

— Selgeren skal være veldig fornøyd med å ha gjennomført visningene som planlagt, sier eiendomsmegler Thomas Eide Gunnerud til Forbrukerrådet etter at salget er avsluttet.

For kjøperen ble kjøpet mye dyrere enn han hadde trodd. Kjøperen jobber delvis i Oslo, og trenger en liten leilighet til overnatting et par netter i uka. Boligen skal også brukes til helgeturer til Oslo med familien, og kanskje som bopel for barn som skal studere.

Kjøperen hadde satt av maksimalt 2,5 millioner kroner til en leilighet. Han har vært på boligjakt i mange måneder, siden sist vinter, og har aldri forsøkt å kuppe. Det har vært helt bevisst.

— Jeg har fryktet at jeg ved kopping må betale enda mer enn etter en vanlig budrunde, forteller kjøperen.

Hans første bud var på 2,22 millioner kroner (inkludert fellesgjeld). Det var nærmest identisk med budet som ble fremsatt og avslått før de annonserte visningene. I den hektiske budrunden måtte kjøperen ut med ytterligere 378 000 kroner før han fikk tilslaget på 2,6 millioner kroner.

— Men jeg er fornøyd. Dette er en perfekt pendlerbolig for meg, sier kjøperen.

Eksempelet fra Rosenborggata 12 er ikke unikt. I alle de undersøkte tilfellene ville selger tapt, og kjøper tjent, på salg før visning.

I ett tilfelle har Forbrukerrådet intervjuet både kjøperen og interessenten som forsøkte å kuppe boligen. Boligen er en enebolig på Dal/Brenna på Oslo øst. Kuppforsøket var med et bud på 5,25 millioner kroner, som var 300 000 kroner over prisantydningen. Men boligen ble solgt for seks millioner kroner etter en heftig budrunde blant annet med kjøperen og interessenten som først forsøkte å kuppe boligen. Begge forteller at de ble revet med i budrunden. Dette boligsalget viser at interessenter gikk mye lenger i budrunden enn de gjorde, og ville gjort, i et kuppforsøk.

Her er konkrete eksempler på kuppforsøk med konkrete privatbud:

- Pen treroms leilighet på St. Hanshaugen med prisantydning på 4 494 907 kroner inkludert fellesgjeld. Før annonsert visning fikk selger bud på prisantydning. Selger avsto budet. Etter de annonserte visningene ble boligen solgt for 4 729 907 kroner. Det er 235 000 kroner, eller fem prosent, over både prisantydning og størrelsen på privatbudet.

Prisantydning:	4 494 907 kr
Størrelse på privatbud:	4 494 907 kr (lik prisantydning)
Salgssum etter annonserte visninger:	4 729 907 kr
Forskjell privatbud—salgssum	235 000 kr (fem prosent)

- Pen og stor enebolig på Dal/Brenna på østkanten med prisantydning på 4,95 millioner kroner. Mellom de to visningene fikk selger et bud på 5,25 millioner kroner. Selger ville gjennomføre vanlige visninger, og avslo budet, selv om det følte «litt skummelt». Etter de annonserte visningene ble boligen solgt for seks millioner kroner, som er 750 000 kroner, eller 15 prosent, over størrelsen på privatbudet, og 1,05 millioner kroner over prisantydningen. Forbrukerrådet har også intervju et både kjøperen og interessenten som forsøkte å kjøpe boligen før de annonserte visningene. Denne interessenten var også med i budrunden, og hadde det nest høyeste budet. Begge gir klart uttrykk for at prisen ble altfor høy. Interessenten som tapte budrunden sier han føler seg som en lykkelig taper, og at de ble litt revet med i budrunden. Kjøperen sier de hadde forventet å få tilslaget på ca. 5,7-5,8 millioner kroner – og at de ikke trodde at de måtte betale så mye som seks millioner kroner.

Prisantydning	4 950 000 kr
Størrelse på privatbud	5 250 000 kr
Salgssum etter annonserte visninger	6 000 000 kr
Forskjell privatbud—salgssum	750 000 kr (15 prosent)

- Stor og pen tomannsbolig på Nordstrand med prisantydning på 7,38 millioner kroner. Før annonserte visninger fikk selger et bud på 7,7 millioner kroner. Det var 320 000 kroner, eller fire prosent, over prisantydning. Etter annonserte visninger ble boligen solgt for 8,05 millioner kroner. Det er 670 000 kroner, eller ni prosent, over prisantydning. Salgsprisen var altså 350 000 kroner (eller fem prosent) høyere enn budet som kom før annonserte visninger.

Prisantydning:	7 380 000 kr
Størrelse på privatbud:	7 700 000 kr
Salgssum etter annonserte sninger:	8 050 000 kr
Forskjell privatbud—salgssum	350 000 kr (fem prosent)

- Pen treroms leilighet på Høyenhall på Oslo øst med prisantydning på 2 853 333 kroner inkludert fellesgjeld. To dager før visningshelga fikk selger et bud på 3 103 333 millioner kroner. Det var 250 000 kroner, eller ni prosent, over prisantydning. Etter annonserte visninger ble boligen solgt for 3 303 333 kroner. Det er 450 000 kroner, eller 16 prosent, over prisantydning. Salgsprisen var altså 200 000 kroner (eller seks prosent) høyere enn budet som kom før annonserte visninger.

Prisantydning:	2 853 333 kr
Størrelse på privatbud:	3 103 333 kr
Salgssum etter annonserte visninger:	3 303 333 kr
Forskjell privatbud—salgssum	200 000 kr (seks prosent)

I tillegg var det blant de undersøkte boligsalgene tre boligsalg hvor privatbud var tema hos interessentene.

I det ene tilfellet ble det nevnt størrelse på privatbud, i det andre tilfellet ble ønsket om privatvisning trukket tilbake da megler meddelte at salg før visning ikke var aktuelt, og i det tredje tilfellet var det stor interesse, men det kom ingen bud fordi selger hadde sagt klart fra at private bud ikke var aktuelt.

Her er detaljene om de tre salgene:

- Treroms leilighet på Haugenstua:
Megler forteller om flere henvendelser, men ingen konkrete forhåndsbud fordi selger på forhånd hadde sagt klart fra at det ikke var ønskelig.
- Femroms leilighet på Oppsal:
Det var to interessenter på forhåndsvisning. En av disse hintet til megler om at de ønsket å legge inn forhåndsbud, og at de kunne gå «opp mot» seks millioner kroner. Selger forteller at han er sterk motstander av salg før annonserte visninger. Dette hadde han på forhånd formidlet til megler, og megler informerte videre til interessentene. Dermed kom det ikke konkret bud. Boligen ble solgt for 7,05 millioner kroner, som er over én million kroner over antydnet beløp på mulig forhåndsbud. Forskjellen er på hele 18 prosent.

Prisantydning:	5 700 000 kr
Størrelse, antydnet privatbud (opp mot):	6 000 000 kr
Salgssum etter annonserte visninger:	7 050 000 kr
Forskjell privatbud—salgssum (ca-tall)	1 050 000 kr (18 prosent)

- Femroms leilighet på St. Hanshaugen:
Megler forteller at en interessent tok kontakt for privat visning før annonserte visninger. Megler sa at selger ikke ønsket å selge før visningene. Da trakk interessenten ønsket om privatvisning.

I tillegg tar vi med dette eksempelet:

- Toroms leilighet på Manglerud:

Prisantydning:	2 310 000 kr
Størrelse på første bud, levert før annonserte visninger:	2 320 000 kr
Salgssum etter annonserte visninger:	2 880 000 kr
Forskjell privatbud—salgssum	560 000 kr (24 prosent)

Det kom inn totalt tre bud før de annonserte visningene. Alle ble levert megler, med frist etter siste visning, og er således ikke et kuppforsøk — og det er heller ikke med i tallet over antall boliger forsøkt kjøpt på kupp. Men dette illustrerer forskjellen på første bud og endelig salgssum.

Alle prisene over er inkludert fellesgjeld.

Høyere kuppandel uten forkjøpsrett-boliger

I tallmaterialet over er alle typer boliger med i utvalget. Mange boliger selges med en eller flere former for forkjøpsrett. Disse boligene er det mindre attraktivt å kuppe, fordi det først blir avklart i ettertid om noen ønsker å benytte seg av adgangen til forkjøpsrett. Det er svært vanskelig å finne ut om en bolig har forkjøpsrett. Det er ofte ikke nevnt i internettannonsene, og selv i prospektene kan opplysning om forkjøpsrett mangle. Derfor vil den reelle andelen på kuppforsøk av boliger uten forkjøpsrett være høyere enn 30 prosent.

Presiseringer og ordforklaringer:

Kuppbud, privatbud, forhåndsbud

Bud som kommer før annonserte visninger kalles både kuppbud, privatbud og forhåndsbud.

Hva er et kupp?

For at et boligsalg kan kalles for «kuppet», må budet være fremsatt før annonserte visninger, med akseptfrist før visningene — slik at disse visningene må avlyses.

Andel forkjøpsrettboliger

Av de 32 boligene i utvalget som er solgt etter annonserte visninger, er 25 boliger uten noen form for forkjøpsrett, mens sju boliger har en eller flere former for forkjøpsrett.

Disse er intervjuet:

Forbrukerrådet har intervjuet 32 selgere samt noen få kjøpere av 32 boliger som er solgt umiddelbart etter siste visning første visningshelg. Eiendomsmeglerne for de 32 boligene har fått tilsendt spørsmål på e-post. Drøyt halvparten av meglerne har besvart våre spørsmål.

Alle typer boliger kuppes

Fem prosent av boligene som ble lagt ut for salg ble solgt før annonsert visningshelg. De fleste boligkjøperne som kupper en bolig er desperate etter måneder på boligjakt.



Dette er to av boligene som ble kuppet — det vil si solgt før annonsert visning. Til venstre en 10-millioners villa på Røa på vestkanten. Til høyre en blokkleilighet som trenger oppussing på Haugenstua i Groruddalen.

Forbrukerrådet har fulgt salgsprosessen til 250 boliger. 13 av boligene ble solgt etter at det ble levert private bud direkte til selger. De 13 boligene ligger over hele Oslo, er i de fleste prisklasser, og de fleste størrelser. Forbrukerrådet har intervjuet flere av selgerne og kjøperne av de 13 boligene. Flertallet av de sju kjøperne vi har snakket med, sier at de har vært på boligjakt i mange måneder. Nå er de både desperate og lei, og redde for at de skal miste enda en bolig. Derfor har de kuppet boligsalget.

— Vi har vært på 40 visninger. Vi var lei, sier kjøperen av en kjedet enebolig på Lutvann.

— Vi har vært på boligjakt i åtte måneder og var blitt desperate, sier kjøperne av en enebolig på vestkanten. Kjøperne av en annen enebolig på vestkanten kjøpte før annonserte visninger i redsel for at andre skulle komme dem i forkjøpet med samme planer.

Inntrykket er at selgerne velger å selge fordi de vil «bli ferdig» med salget, og de velger tryggheten fremfor å gjennomføre visninger med en budrunde.

— Det er bedre med en fugl i hånda enn 10 på taket, sier en av selgerne.

Her er detaljene om de 13 boligene som har blitt kuppet:

Type bolig og beliggenhet:

Sentrale bydeler:

- Ettroms leilighet på Bjølsen
- Toroms leilighet på Frogner
- Treroms leilighet på Bjølsen
- Fireroms leilighet på St. Hanshaugen

Ytre vestlige bydeler:

- Toroms leilighet i Nydalen
- Toroms leilighet på Røa
- Rekkehus på Nordstrand
- Enebolig på Lilleaker
- Enebolig (oppussingsobjekt) på Bestum/Furulund
- Enebolig på Røa

Ytre østre bydeler:

- Fireroms blokkleilighet på Risløkka
- Fireroms blokkleilighet (oppussingsobjekt) på Haugenstua
- Kjedet enebolig på Lutvann

Ytterligere detaljer om de 13 boligene:

Ni av de 13 boligene ble solgt før annonsert visning første visningshelg:

- Pen enebolig på Lilleaker på Oslo vest som ble annonsert for 9,2 millioner kroner. Den ble solgt etter fem dager for 10,1 millioner. Kjøperne bød først noe lavere, før kjøper og selger ble enige om 10,1 millioner kroner. Kjøperne har mistet flere boliger som har blitt kuppet, og de har vært på boligjakt i et halvt år. I redsel for ikke å miste enda en bolig, fikk de til slutt aksept av banken for å kunne gå opp til 10,1 millioner. Forbrukerrådet har intervjuet både kjøper og selger. Begge parter sier de er fornøyd med handelen. Både kjøper og selger ønsker likevel generelt et forbud mot kopping. Salgsprisen er 900 000 kroner, eller 10 prosent, over prisantydning.

- Pen fireroms blokkleilighet på Risløkka på Oslo øst ble annonsert for 2 974 737 kroner inkludert fellesgjeld. Den ble solgt etter fem dager for 3 184 737 kroner. Kjøperen visste at flere lignende boliger i nabolaget var blitt solgt før annonsert visning, og han ville sikre seg denne. Forbrukerrådet har også intervjuet selgeren, som forteller at han på forhånd hadde bestemt seg for å selge før annonserte visninger dersom han fikk et privat bud på minst tre millioner kroner (3 184 737 kroner inkludert fellesgjeld). Han sier han muligens kunne fått mer i en budrunde, men at han heller valgte sikkerheten det innebar å akseptere et bud som var på det nivået han selv hadde som grense. Salgsprisen er 210 000 kroner, eller sju prosent, over prisantydning.
- Fireroms oppussingsobjekt i blokk på Haugenstua i Groruddalen ble annonsert for 2 048 000 kroner inkludert fellesgjeld. Den ble solgt etter bare tre dager for 2 458 000 kroner etter prisforhandlinger mellom selger og én interessent. Salgsprisen er 410 000 kroner, eller 20 prosent, over prisantydning.
- Enebolig som beskrives som oppussingsobjekt på Bestum/Furulund på Oslos vestkant ble lagt ut for salg for fem millioner kroner. Den ble solgt etter seks dager for 5,5 millioner kroner. Selger ville ifølge megler «helst solgt i går», selv om megler frarådet salg før annonserte visninger. Salgsprisen er 500 000 kroner, eller 10 prosent, over prisantydning.
- Pen enebolig på Røa på Oslo vest ble lagt ut for salg for 10,5 millioner kroner. Den ble solgt etter seks dager for 11,5 millioner kroner. Kjøperen bød først 11,3, mens selgeren krevde 11,5. Forbrukerrådet har også intervjuet kjøperne, som har vært på boligjakt i åtte måneder. Desperasjonen var blitt stor, og allerede etter å ha sett prospektet bestemte de seg for å forsøke å kuppe. Salgsprisen er én million kroner, 10 prosent, over prisantydning.
- Pen toroms blokkleilighet i Nydalen ble lagt ut for 2,7 millioner kroner. Den ble solgt etter bare tre dager for 2,95 millioner kroner. Det er 250 000 kroner, ni prosent, over prisantydning. Ifølge megler var kjøper ikke inne i leiligheten før kontraktsinngåelse. Forbrukerrådet har også intervjuet selgeren, som er fornøyd med prisen og glad for å slippe visningsrunden. Selger sier det er bedre med én fugl i hånds enn 10 på taket, og at det hadde vært «kjipt» dersom han sa nei til privatbudet og i en vanlig budrunde ikke ville fått størrelsen på privatbudet.
- Kjedet enebolig med normal standard på Lutvann på Oslo øst ble lagt ut for salg for 5,9 millioner kroner. Den ble solgt etter bare tre dager for 6,25 millioner kroner. Det er 350 000 kroner, seks prosent, over prisantydning. Megler mener at selger muligens kunne fått mer ved å gjennomføre annonserte visninger. Forbrukerrådet har også intervjuet kjøper, som har vært på boligjakt i et halvt år. De har vært på ca. 40 visninger, og var leie. Men de hadde ingen planer om å kuppe boligen før privatvisningen.
- Pen toroms leilighet på Frogner ble lagt ut for 3 522 523 kroner inkludert fellesgjeld. Den ble solgt etter seks dager for 3 722 523 kroner. Det er 200 000 kroner, seks prosent, over prisantydning. Totalt var fire interessenter på privatvisninger, og én av disse leverte privatbud. Både megler og selger vurderte budet som godt, fordi de fryktet at boligen kunne være tungsolgt da den ligger i lav førsteetasje.

- Pen ettroms leilighet på Bjølsen ble lagt ut for 2 324 195 kroner inkludert fellesgjeld. Den ble solgt etter sju dager for 2 714 195 kroner. Det er 390 000 kroner, 17 prosent, over prisantydning. Kjøper bød først 2,62 millioner kroner.

To av de 13 boligene ble solgt før ny visningsrunde, etter at de ikke ble solgt i første visningsrunde(r). I likhet med boligene nevnt over var forutsetning for budene at annonserte visninger ble avlyst.

Dette er de to boligene:

- Pen fireroms leilighet på St. Hanshaugen ble lagt ut for 4,55 millioner kroner inkludert fellesgjeld. Det var liten interesse, og prisen ble redusert til 4,16 millioner kroner. En interessent fra en av de første visningshelgene la inn et lavt bud, og etter forhandlinger ble kjøper og selger enige om salgspris på 4 187 667 kroner. Det er 370 000 kroner, åtte prosent, under opprinnelig prisantydning, og 20 000 kroner over ny prisantydning. Boligen ble solgt 18 dager etter at den ble lagt ut for siste gang. Forbrukerrådet har også intervjuet selgeren, som er svært tydelig på at kopping ikke bør forbys. Han mener det må være opp til selger og kjøper å bestemme om de vil gjøre en handel.
- Pent rekkehus på Nordstrand ble lagt ut for 5,95 millioner kroner. I første visningsrunde fikk ikke selger ønsket pris, og før andre visningshelg kom det bud på 5,7 millioner kroner. Etter forhandlinger over flere dager ble kjøper og selger enige om salgssum på 6,05 millioner kroner kvelden før ny annonsert visning. Salgsprisen er 100 000 kroner, eller to prosent, over prisantydning. Boligen var solgt 15 dager etter at den ble lagt ut for salg.

Ytterligere to av de 13 boligene ble solgt etter at prisen ble senket med minst fem prosent, og boligene ble lagt ut for salg igjen. I likhet med boligene nevnt over var forutsetning for budene at annonserte visninger ble avlyst.

Dette er de to boligene:

- Toroms leilighet med normal standard i terrasseblokk på Røa på Oslo vest ble lagt ut på nytt for 2 780 124 kroner inkludert fellesgjeld. Da var prisen blitt redusert fra 2 921 124 kroner. I første visningsrunde var det bare to interessenter på visning. Før ny visningshelg ble det lagt inn privatbud som ble akseptert på 2 948 000 kroner. Det er 26 876 kroner, én prosent, over opprinnelig prisantydning, men 167 876, seks prosent, over ny og redusert prisantydning. Boligen var solgt to dager etter at den ble lagt ut for salg siste gang. Den ble senere tatt på forkjøpsrett av en annen kjøper med bedre ansiennitet. Forbrukerrådet har intervjuet den opprinnelige kjøperen, som altså mistet boligen på forkjøpsrett. Hun forteller at hun har vært på boligjakt i flere måneder og nå bestemte seg for å kuppe.
- Pen treroms leilighet på Bjølsen ble lagt ut for 3,99 millioner kroner. Da var prisen blitt redusert fra 4,25 millioner kroner. Samme helg som boligen ble lagt ut på nytt, ba en interessent fra forrige visningsrunde om privatvisning. Påfølgende mandag, fire dager etter at boligen på ny ble lagt ut for salg, la interessenten inn bud på 4,45 millioner kroner. Budet ble akseptert. Salgsprisen er 460 000 kroner, 12 prosent, over ny og redusert prisantydning, og 200 000 kroner, fem prosent, over opprinnelig prisantydning.

(Faktaene om de 13 boligene omtalt over er basert på intervjuer med eiendomsmeglerne for de 13 boligene).

Positive til kopping – før de utsettes for det

Meglerne sier unisont nei til dagens system med mulighet for private bud til selger. Selgerne og kjøperne er delt.



En leilighet i en av disse blokkene ble solgt før annonserte visninger av en kjøper som hadde erfaring med at andre leiligheter i dette området som oftest ble kjøpt.

Forbrukerrådet har intervjuet over 40 boligselgere og boligkjøpere og ca. 50 eiendomsmeglere. I tillegg har vi vært i kontakt med ytterligere ca. 50 eiendomsmeglere på e-post. Inntrykket som etterlater seg er at en del selgere og kjøpere er positive til å gi og få kuppbud. Men det er *før* de kommer i denne situasjonen.

Når selgerne får erfaring med ivrige kjøpere som vil kuppe hjemmet deres, blir de mer negative.

— Jeg liker ikke å få privatbud. Det oppleves som stressende, og man føler seg presset. Det er mye bedre med budrunde etter en vanlig visningshelg, sier en av selgerne som fikk privatbud, men som avslo budet.

Også en av de andre selgerne som fikk, men avslo privatbud, har samme synspunkter:

— Det er ubehagelig. Dessuten er det mye mer rettferdig å ha en visningsrunde, sier boligselgeren.

Selgeren av en enebolig på Oslo vest påpeker at privatbud ikke er ulovlig, og at spillereglene åpner for det. Likevel er selgeren imot dagens ordning.

— Alle bør få samme mulighet til å kjøpe en bolig. Derfor er vi imot dagens ordning, sier kjøperen av eneboligen på Oslo vest.

En selger som solgte på et privat bud før annonserte boliger sier det slik:

— Nå har jeg vært både kjøper og selger. Vi har opplevd boliger som nesten har vært solgt før vi har gått inn døra. Det er ikke gøy å oppleve. Men for den kjøperen som får tilslaget er det jo fint å slippe en budrunde.

En annen kjøper, som kuppet salget av en kjedet enebolig på Lutvann, sier det slik:

— Kopping er ufint! Men vi har vært på 40 visninger. Vi var lei av boligjakten. Flere boligselgere som ikke fikk private bud, er derimot positive til denne ordningen.

— Jeg hadde gjerne tatt imot private bud. Men det kom ingen, forteller flere til Forbrukerrådet.

Meglerne er unisont imot private bud — både av hensyn til seg selv og til selgerne, hevder de. Svært mange meglere vil gjerne fortelle Forbrukerrådet at budreglene bør endres, slik at det ikke er anledning til å levere private bud direkte til selger.

Eiendomsmegler Lars-Erik Lindgreen i Aktiv eiendomsmegling sier det slik:

— Vi oppfordrer ingen, verken kjøpere eller selgere, til å kjøpe eller selge før visning. Én av dem gjør en dårlig handel, og ingen vet hvem. Selgerne kommer alltid til å lure på hva de kunne fått i en budrunde.

Helene Solberg i DnB Eiendom sier det samme:

— Ved privatsalg får selgeren aldri svar på hva boligen er verdt. Privatvisninger er også utfordrende, fordi man kan miste potensielle budgivere dersom det ikke legges til rette for privatvisning.

Sverre Tandberg i Aktiv stiller spørsmål ved tryggheten ved private bud:

— Megler får ikke vite nøyaktig hvilke avtaler selger og kjøper gjør. Jeg ønsker forbud mot forhåndsbud. Da slipper også selger å spekulere i om han kunne fått mer, og kjøper om hun kunne betalt mindre.

Megler Soliman Sarwar i Privatmegleren hevder at interessenter alltid forsøker å kuppe budrunden på attraktive objekter.

— Høye bud før visning gjør jobben til meglerne vanskelig, sier han.

Megler Geir Hansen Zetterstrøm i Ihus oppsummerer slik:

— Dagens regelverk fremstår som skapt av teoretikere som ikke har helt forståelse for den praktiske hverdagen til meglere, eller dynamikken som oppstår i budrundene.

Fakta om undersøkelsen:

Forbrukerrådet har fulgt salget av 250 boliger som er lagt ut for salg i Oslo i siste halvdel av august og i september 2015. De 250 boligene er tilfeldig plukket ut, basert på et representativt utvalg av boligtype og boligstørrelse, slik at boligene representerer et gjennomsnitt av boligene som er for salg.

Undersøkelsen har vært todelt:

1. Vi har søkt å få svar på hvor mange boliger som kjøpes, det vil si at de selges før annonserte visninger, samt hvor mange boliger som interessenter forsøker å kjøpe, men hvor selger avslår tilbudet.
2. Vi har søkt å få svar på hvor raskt boligene selges, og om det er forskjeller på type bolig, beliggenhet og hvilket meglerforetak som selger benytter.

Denne delundersøkelsen er om del én.

I tillegg til å følge salgsprosessen, er selgere, kjøpere og eiendomsmeglere intervjuet. Totalt er over 40 kjøpere og selgere intervjuet, samt ca. 50 eiendomsmeglere. I tillegg har vi vært i kontakt med ytterligere ca. 50 eiendomsmeglere på e-post.

Blant annet har Forbrukerrådet intervjuet selgere som solgte boligen sin umiddelbart etter annonserte visninger første visningshelg. Av de 250 undersøkte boligene, ble 181 boliger solgt umiddelbart etter annonserte visninger første visningshelg. Selgerne til 32 av disse 181 boligene er intervjuet. Det betyr en andel på hele 18 prosent, slik at utvalget er såpass stort at det er representativt. Eiendomsmeglerne til disse 32 boligene ble i tillegg kontaktet med spørsmål på e-post.

De 250 boligene i utvalget er alle bruktboliger, som selges gjennom eiendomsmegler og med oppsatte tider for visninger.

Dette er utvalget av boliger:

Boligtype:

Leiligheter, i blokk eller bygård	217 (87 %)
Rekkehus/tomannsboliger	17 (7 %)
Eneboliger	16 (6 %)

Boligstørrelse:

Ettroms	21 (8 %)
Toroms	73 (29 %)
Treroms	85 (34 %)
Fireroms	49 (20 %)
Femroms	8 (3 %)
Seksroms eller større	14 (6 %)

Beliggenhet:

Boliger i sentrale bydeler	130 (52 %)
Boliger i ytre vestlige bydeler	66 (26 %)
Boliger i ytre østre bydeler	54 (22 %)

Definisjon av beliggenhet:

Sentrale bydeler:

Bygdøy/Frogner, Grünerløkka/Sofienberg, Høfden/Sinsen, Sagene/Torshov, St. Hanshaugen/Ullevål, sentrum, Uranienborg/Majorstuen og Gamle Oslo.

Ytre vestlige bydeler:

Vinderen, Ullern, Sogn, Røa, Grefsen/Kjelsås, Marka samt Nordstrand og Ekeberg/Bekkelaget i Oslo sør. Nordstrand og Ekeberg/Bekkelaget er med i denne gruppen fordi de har samme kjøpegruppe og grovt sett samme prisnivå som bydelene i Oslo vest.

Ytre østre bydeler:

Bjerke, Bøler, Furuset, Grorud, Hellerud, Lambertseter, Romsås, Manglerud, Stovner, Søndre Nordstrand og Østensjø.

Meglerfirma:

DnB Eiendom	67 boliger (27 %)
Privatmegleren	48 boliger (19 %)
Nordvik & Partners	39 boliger (16 %)
Obos eiendomsmegling	16 boliger (6 %)
Aktiv eiendomsmegling	13 boliger (5 %)
Eie eiendomsmegling	13 boliger (5 %)
Krogsveen	11 boliger (4 %)
Eiendomsmegler 1	8 boliger (3 %)
Ihus	8 boliger (3 %)
Advokat Sem & Johnsen:	7 boliger (3 %)
Home	6 boliger (2 %)
Proaktiv	4 boliger (2 %)
Schala & Partners	3 boliger (1 %)
Advokat Torbjørn Ek	1 bolig
Boa	1 bolig
Boligadvokatene	1 bolig
Eklund	1 bolig
Exact	1 bolig
Proa	1 bolig
Sem & Johnsen	1 bolig

De fleste meglerne legger ut nye boliger for salg på fredager uken før første visningshelg. Boligene er registrert av Forbrukerrådet denne fredagen eller dagen etter, på lørdag. Det kan være noen mindre variasjoner, at boligene legges ut dagen før på torsdag, eller i løpet av helgedagene. Men ved kontroll av ca. en tredel av boligene, viste det seg at de aller fleste ble lagt ut for salg i løpet av fredagen uka før første visningshelg.

Boligene som fremstår som nye annonser *kan* også være gamle. Dersom en bolig ikke selges, kan den trekkes fra markedet, og legges ut på nytt etter 20 dager, eller trekkes fra markedet og umiddelbart legges ut på nytt med en prisreduksjon på minst fem prosent. Forbrukerrådet anslår at dette vil gjelde en liten håndfull av de 250 boligene.

Med visningshelg menes den helgen boligen har en eller to visninger. De aller fleste boligene har to visninger i løpet av en helg, mens noen har kun én. I Oslo er de fleste av visningene søndag ettermiddag, mens mange av boligene i tillegg har visninger torsdag kveld eller mandag kveld. Noen svært få boliger har visninger på andre ukedager, men tirsdag er mer vanlig enn andre uke-dager. De aller fleste visningene varer i én time. Men vi har sett eksempel på visningstid på 30 minutter.

Boligene som er med i utvalget er lagt ut for salg 14. august, 21. august, 4. september og 11. september 2015.

Undersøkelsen er utført i august, september og oktober 2015 av researcher Geir Røed.

Research er avsluttet 26. oktober 2015.

Lillehammer, 2. november 2015

Geir Røed

