



Norges miljø- og  
biovitenskapelige  
universitet

**Masteroppgave 2019 30 stp**

Fakultet for landskap og samfunn  
Helen Elisabeth Elvestad

## **Opsjonsavtalers påvirkning på risiko ved eiendomsutvikling**

Option agreements impact on risk in real estate  
development

**Nils Anders Rønneberg Nordhov og Eirik Mork Lunde**

Master i Eiendom  
Fakultet for landskap og samfunn



# Forord

Masteroppgaven representerer den avsluttende delen av masterutdannelsen i eiendom, ved institutt for eiendom og juss, Norges Miljø- og Biovitenskapelige Universitet (NMBU). Graden representerer 30 studiepoeng. Oppgaven er utarbeidet i perioden januar til mai våren 2019.

Før oppstart og i begynnelsen av oppgaveskrivingen var vi innom flere mulige problemstillinger, men landet til slutt på å skrive om opsjonsavtaler muliggjør eiendomsutvikling og minimerer risiko for utbyggere og grunneiere, og om nyttevurderingen ved risiko er større enn kostnaden.

Vi hadde et ønske om å kunne komme i kontakt med personene som arbeider i næringslivet i løpet av masteroppgaven, noe denne oppgaven har latt oss gjøre gjennom intervjuene.

Vi ønsker å rette en stor takk til informantene NCC Property Development, Skanska Eiendomsutvikling, Betonmast Eiendom, AF Gruppen, PEAB Eiendomsutvikling, JM Norge, Veidekke Eiendom og Aspelin Ramm Eiendom for at de lot seg intervjuer, samt for gode og reflekterte svar og tiden dere satte av til oss.

Videre ønsker vi å rette en stor takk til familie og venner for motivasjon, gode faglige diskusjoner og hjelp til korrektur av oppgaven.

Til slutt vil vi rette en stor takk til vår veileder Helen Elvestad for interessante, reflekterte og hjelpsomme veiledningstimer gjennom hele prosessen.

---

Nils Anders Rønneberg Nordhov

---

Eirik Mork Lunde

*NMBU, Ås, 15. Mai 2019*

# Sammendrag

Masteroppgaven tar for seg opsjonsavtaler med fokus på om avtaleformen muliggjør eiendomsutvikling, samt reduserer risikoen ved kjøp av fast eiendom. Problemstillingen som er utarbeidet er følgende:

*Muliggjør opsjonsavtaler eiendomsutvikling og minimerer risiko for eiendomsutviklere og grunneiere - er nyttevurderingen ved risiko større enn kostnaden?*

Det er utarbeidet totalt fire delproblemstillinger som brukes til å besvare problemstillingen på en god måte. Teorigrunnlaget som benyttes i oppgaven retter seg mot relevant faglitteratur som foreligger og ulike rettskilder. Med bakgrunn i problemstillingen er oppgaven strukturert gjennom kvalitative forskningsintervju som metode for datainnsamling. Dette i kombinasjon med et strategisk utvalg av informanter har gitt god innsikt i de ulike informantenes praksis, tanker og erfaringer ved opsjonsavtaler.

Masteroppgaven avdekker at opsjonsavtaler muliggjør eiendomsutvikling for både grunneier og eiendomsutvikler, da risikoen balanseres mellom partene i opsjonstiden, og at nyttevurdering av en opsjonsavtale er mye større enn kostnaden for en eiendomsutvikler. Det avdekkes at det er få reelle utfordringer som kan oppstå under opsjonstiden, og at dagens praksis rundt inngåelse ikke anses som problematisk. Rettigheter sikres gjennom å tinglyse avtalen eller en sikringsobligasjon med en urådighetserklæring i grunnboken. Konklusjonen er gjort på bakgrunn av teori og intervjustudie.

# Abstract

This master thesis address Norwegian “option agreements” with focus on an agreement form for enabling property development, and to reduce the risk when buying real estate.

*“Does “option agreements” enable real estate development and in addition minimize the risks for developers and landowners - is the benefit assessment at greater risk than the cost?”*

A total of four sub-objectives have been used to answer the aim of this thesis in a adequate way. The theoretical basis used regarding this thesis is aimed at relevant academic literature and relevant laws. The data collection according to the aim of the thesis is conducted through qualitative research interviews. This, in combination with a strategic selection of informants has provided good insight into the various informants interviewed and their practices, thoughts and experiences with “option agreements”.

The master thesis reveals that “option agreements” enable property development for both the landowner and property developer. The risk is balanced between the parties (landowner and property developer) in the option period, and the benefit assessment of an option contract is much greater than the costs regarding the property developer. It is revealed that there are few challenges arising during the option period, and current practice of entering “option agreements” is considered non- problematic. Rights are secured by juridical registration of the agreement or a surety bond with a declaration of non-disposal in the land registry. The conclusions in this thesis are based on acquired theory and the qualitative interview studies.

# Innholdsfortegnelse

<b>FORORD</b> .....	<b>I</b>
<b>SAMMENDRAG</b> .....	<b>II</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>III</b>
<b>INNHOLDSFORTEGNELSE</b> .....	<b>IV</b>
<b>KAPITTEL 1 - INTRODUKSJON</b> .....	<b>1</b>
1.1    TEMA FOR OPPGAVEN .....	1
1.2    HYPOTESE OG PROBLEMSTILLING .....	2
HOVEDPROBLEMSTILLING .....	2
<i>Delproblemstilling 1</i> .....	2
<i>Delproblemstilling 2</i> .....	3
<i>Delproblemstilling 3</i> .....	3
<i>Delproblemstilling 4</i> .....	3
1.3    AVGRENSNINGER .....	4
1.4    FUNN I TIDLIGERE MASTEROPPGAVER .....	5
1.5    OPPGAVESTRUKTUR .....	5
1.6    KORT OM OPSJONSAVTALER .....	6
1.6.1 OPSJONSAVTALE SOM EN LØSNINGSRETT .....	6
<b>KAPITTEL 2 - OPSJONSAVTALER I EIENDOMSUTVIKLING</b> .....	<b>7</b>
2.1    INNLEDNING .....	7
2.2    EIENDOMSUTVIKLING .....	7
2.2.1 <i>Hva er eiendomsutvikling?</i> .....	7
2.2.2 <i>Prosessen</i> .....	8
2.2.3 <i>Reguleringspolitikk i Norge</i> .....	10
2.2.4 <i>Regulering i LNF-område</i> .....	11
2.2.5 <i>Risiko</i> .....	12
2.2.6 <i>Aktører</i> .....	16
2.3    AVTALEFORMER OG FORMER FOR OPSJONSAVTALER VED ERVERVELSE .....	18
2.4    OPSJONSAVTALE.....	19
2.4.1 <i>Rettigheter og begrensninger</i> .....	21
2.4.2 <i>Opsjonspris</i> .....	22
2.4.3 <i>Betingelser i opsjonsavtaler</i> .....	23
2.5    FORHANDLING.....	23
2.5.1 <i>Interesseanalyse</i> .....	24
2.6    JURIDISKE RAMMER.....	26
2.6.1 <i>Innledning</i> .....	26
2.6.2 <i>Forholdet til rettskildene</i> .....	26
2.6.3 <i>Konklusjon</i> .....	30
<b>KAPITTEL 3 – METODE</b> .....	<b>31</b>
3.1    INNLEDNING.....	31
3.2    UNDERSØKELSESDSIGN.....	31
3.2.1 <i>Problemformulering</i> .....	32
3.3    INTERVJU .....	33
3.3.1 <i>Intervjuguide</i> .....	35
3.4    UTVALG.....	36

3.4.1 Definerings og presentasjon av utvalg.....	37
3.5 TEORI .....	40
3.6 ANALYSE .....	40
3.7 DRØFTING OG KONKLUSJONER.....	42
3.8 DOKUMENTASJON .....	42
3.8.1 Lydopptak .....	42
3.8.2 Transkribering og annotering.....	43
3.8.3 Transkripsjonens reliabilitet, validitet og etikk .....	43
3.9 VALIDITET, RELIABILITET OG GENERALISERING I INTERVJUFORSKNING .....	44
3.9.1 Reliabilitet .....	44
3.9.2 Validitet.....	46
3.9.3 Generalisering.....	48
<b>KAPITTEL 4 ANALYSE AV EMPIRI.....</b>	<b>49</b>
4.1 INNLEDNING.....	49
4.2 PRESENTASJON AV DATA .....	49
4.3 DELPROBLEMSTILLING 1.....	49
<i>Hvorfor opsjonsavtaler benyttes: .....</i>	<i>50</i>
<i>Hva er de største fordelene ved bruken? .....</i>	<i>52</i>
<i>Informantenes forhold til opsjonsavtaler og hvordan de definerer det:.....</i>	<i>53</i>
<i>Er opsjonsavtaler et alternativ til tomtekjøp? .....</i>	<i>55</i>
<i>Risiko ved erverve av fast eiendom.....</i>	<i>56</i>
<i>Bruk av opsjonsavtaler i LNF-områder .....</i>	<i>57</i>
<i>Gir opsjonsavtaler en merkostnad?.....</i>	<i>57</i>
4.4 DELPROBLEMSTILLING 2.....	59
<i>Sikring av rettigheter .....</i>	<i>59</i>
<i>Tinglysning av opsjonsavtaler .....</i>	<i>59</i>
<i>Hvordan behandles dokumentavgift, og er dette et moment i opsjonsavtaler? .....</i>	<i>61</i>
<i>Eierskifte på opsjonsgrunn i opsjonsperioden.....</i>	<i>63</i>
4.5 DELPROBLEMSTILLING 3.....	64
<i>Benyttes en standard for opsjonsavtaler? .....</i>	<i>64</i>
<i>Hvilke faktorer avgjør avtalens varighet? .....</i>	<i>66</i>
<i>Benyttes opsjonspremier, og evt hvordan? .....</i>	<i>67</i>
<i>Hvordan ville dere stilt dere til en norsk standard for opsjonsavtaler?.....</i>	<i>68</i>
4.6 DELPROBLEMSTILLING 4.....	69
<i>Benyttes en strategi for effektiv inngåelse av opsjonsavtaler?.....</i>	<i>69</i>
<i>Avtaleinngåelsen i praksis.....</i>	<i>71</i>
<i>De vanligste problemstillingene ved inngåelse av opsjonsavtaler .....</i>	<i>72</i>
<b>KAPITTEL 5 – DRØFTELSE .....</b>	<b>75</b>
5.1 INNLEDNING.....	75
5.2 DRØFTE DELPROBLEMSTILLINGER MOT HOVEDPROBLEMSTILLING.....	75
5.2.1 <i>Gir opsjonsavtalene en balanse mellom investering, risiko og fortjeneste, eller gir avtaleformen en merkostnad ved eiendomsutvikling?.....</i>	<i>75</i>
5.2.2 <i>Hvilke utfordringer kan oppstå i opsjonstiden, og hvordan sikrer opsjonshaver sine rettigheter? .....</i>	<i>79</i>
5.2.3 <i>Bruker eiendomsutviklere en fast standard/praksis ved avtalene med tanke på avtalevilkår (Tidslengde og prisregulering), og ville en sjekklister være i favør av begge parter i en forhandling? .....</i>	<i>83</i>
5.2.4 <i>Er dagens praksis rundt inngåelse problematisk, og kan grunneier komme dårlig ut i slike avtaler?86</i>	<i>86</i>
<b>KAPITTEL 6 – KONKLUSJON .....</b>	<b>89</b>
6.1 INNLEDNING.....	89
6.2 KONKLUSJON AV PROBLEMSTILLING .....	89

6.3 AVSLUTTENDE REFLEKSJONER .....	91
6.4 VIDERE FORSKNING .....	92
<b>LITTERATURLISTE .....</b>	<b>94</b>
<b>RETTSKILDER .....</b>	<b>98</b>
RETSTIDENDE .....	98
<b>VEDLEGG.....</b>	<b>98</b>
VEDLEGG 1 .....	98

## Figurliste

Figur 1: Illustrerer «Sekvensmodellen» i åtte faser. Hentet fra boken «Eiendomsutvikling i tidlig fase, side 13.» .....	13
Figur 2: Viser grunneiers risiko mot utviklers risiko ved ulike avtaleformer. Hentet fra «Eiendomsutvikling i tidlig fase, side 169». .....	16
Figur 3: viser et eksempel på en urådighetserklæring. Hentet fra «Eiendomsutvikling i tidlig fase», side 180. ....	22
Figur 4: Egen illustrasjon som viser eksempel på en interesseanalyse om ervervelse av fast eiendom. Inspirert fra boken «Forhandlinger, side 65». ....	25



# Kapittel 1 - introduksjon

## 1.1 Tema for oppgaven

Temaet for masteroppgaven tilligger opsjonsavtaler og om avtaleformen muliggjør eiendomsutvikling for eiendomsutviklere og grunneiere, samt reduserer risikoen ved kjøp av fast eiendom.

Vi ønsker å se på om nyttevurdering ved risiko er større enn kostnaden ved bruken av opsjonsavtaler som et verktøy. Vi ønsker å undersøke risikovurderingen ved tomtekjøp, og om det foreligger en merkostnad ved bruk av opsjonsavtaler. Hvordan balansegangen mellom investering, fortjeneste og risiko er, samt om grunneier kan komme dårlig ut i en slik avtale. Vi ønsker å undersøke om store aktører i det norske eiendomsmarkedet bruker en fast standard eller praksis ved forhandling og inngåelse av slike avtaler. Videre vil vi undersøke om det er et behov for en sjekklister som kan benyttes av både eiendomsutvikler og grunneier i en forhandlingssituasjon.

I dagens samfunn er avtalefriheten stor og man kan avtale det meste (Lie, 2018).

Avtalefriheten begrenses ut ifra preseptoriske regler som i tilfeller gjøres gjeldende i ulike lovverk. Preseptoriske regler er ufravikelige regler. Daglig inngås det avtaler, og i eiendomsbransjen avtales det ofte avtaler mellom grunneiere, eiendomsutviklere og grunneier om fast eiendom og rettighetene til disse. Opsjonsavtaler er en av mange måter som eiendomsutviklere kan benytte for å erverve eiendom. Andre former for erverv kan være en betinget kjøpsavtale, ordinær kjøpsavtale og samarbeidsmodeller. Dette vil belyses nærmere i kapittel 2.

I Norge i dag er befolkningsveksten stor. Man leser ukentlig om hvordan boligprisene henger sammen med økt befolkningsvekst og hvordan befolkningen øker og vil se ut i fremtiden. Behovet for boliger er stort samtidig som arealet rundt byene og i sentrale strøk er begrenset og knapt. For eiendomsutviklere er det derfor viktig med transformasjon av eksisterende byområder fra eksempelvis industri og kontor til bolig. Det stilles en rekke krav ved en slik prosess og for å unngå slike fallgruver og å sikre marginene er opsjonsavtaler et nyttig verktøy ("Update 8 - næringseiendom," 2012, s. 4).

## 1.2 Hypotese og problemstilling

Ved utarbeidelsen av masteroppgaven ønsker vi å ha en problemstilling som er bred, unik og lite utforsket. Oppgaven vinkles mot hvordan opsjonsavtaler muliggjør eiendomsutvikling og hvordan bruken bidrar til håndtering av risiko. Videre tar oppgaven for seg om nyttevurdering ved risiko er større enn kostnaden. Det er per i dag lite kjent litteratur eller forskning på emnet, og av den grunn er dette et emne vi ønsker å belyse ved å ha en omfattende problemstilling med tilhørende spesifikke delproblemstillinger.

Videre i oppgaven vil vi gå inn på opsjonsavtale som avtaleform og verktøy med hovedvekt på bruken og balansen mellom risiko, investering og kostnad. Vi vil definere hva en opsjonsavtale er og hvordan rettigheter, premisser, opsjonstid og opsjonspremien blir forhandlet frem til endelig avtale. Dette er samtidig noe vi forventer å få svar på gjennom intervjuer med større aktører som benytter denne avtaleformen. I oppgaven ser vi på opsjonsavtaler i en eiendomsutviklers perspektiv, og undersøker om større utviklere bruker en fast standard og vi vil vurdere hvordan grunneiere kan komme ut i forhandlinger.

De fire delproblemstillingene som er utarbeidet brukes for å bygge opp om hovedproblemstillingen og er mer spesifikke.

### Hovedproblemstilling

*Muliggjør opsjonsavtaler eiendomsutvikling og minimerer risiko for eiendomsutviklere og grunneiere - er nyttevurderingen ved risiko større enn kostnaden?*

### Delproblemstilling 1

*Gir opsjonsavtalene en balanse mellom investering, risiko og fortjeneste, eller gir avtaleformen en merkostnad ved eiendomsutvikling?*

## Delproblemstilling 2

*Hvilke utfordringer kan oppstå i opsjonstiden, og hvordan sikrer opsjonshaver sine rettigheter?*

## Delproblemstilling 3

*Bruker eiendomsutviklere en fast standard/praksis ved avtalene med tanke på avtalevilkår (Tidslengde og prisregulering), og ville en sjekkliste være i favør av begge parter i en forhandling?*

## Delproblemstilling 4

*Er dagens praksis rundt inngåelse problematisk, og kan grunneier komme dårlig ut i slike avtaler?*

Hensikten med de overstående delproblemstillingene er å besvare spørsmål som enklere belyser hvordan en eiendomsutvikler tenker rundt erverv av fast eiendom med henblikk på risiko og markedssituasjonen ved bruken av opsjonsavtaler.

Til vår problemstilling ønsker vi å se om opsjonsavtaler som ervervsform muliggjør eiendomsutvikling og reduserer risikoen for begge parter i en transaksjon og om nytten er til stede. Videre har vi utformet fire delproblemstillinger som bygger under denne.

Til *delproblemstilling 1* ønsker vi å forstå hvordan eiendomsutviklere benytter opsjonsavtaler, og om verktøyet gir en balanse mellom investering, risiko og fortjeneste, eller om det representerer en merkostnad.

Til *delproblemstilling 2* ønsker vi å forstå hvilke problemstillinger som kan oppstå i opsjonstiden, og hvilke strategier og fremgangsmåter eiendomsutviklere benytter for å sikre sine rettigheter.

Til *delproblemstilling 3* ønsker vi å undersøke om eiendomsutviklere benytter en fast standard/praksis ved avtalene med tanke på avtalevilkår (Tidslengde og prisregulering), og om eventuell sjekkliste være i favør begge parter i en forhandling. Her ønsker vi å undersøke om det kan benyttes en fast sjekkliste for opsjonsavtaler og om dagens situasjon oppfattes som problematisk for eiendomsutviklere. Dette vinkles slik at grunneiers rettigheter og opplysning er vektlagt.

Til *delproblemstilling 4* vil vi undersøke om dagens praksis rundt inngåelse problematisk, og om grunneier kan komme dårlig ut i slike avtaler.

### 1.3 Avgrensninger

Opsjonsavtaler er en avtaleform der avtalefriheten er stor. Inngåelsen av slike avtaler kan medføre en omfattende prosess for både grunneier, eiendomsutvikler og samfunnet.

Problemstillingen(e) berører en rekke fagfelt - både det økonomiske, juridiske, prosessen rundt eiendomsutvikling og så videre. For å besvare problemstillingene på en oversiktlig og god måte vil vi avgrense oppgaven med hensyn til dette.

Oppgaven er skrevet med utgangspunkt i å se på hvordan opsjonsavtaler brukes av eiendomsutviklere som er et verktøy i ervervelse av fast eiendom, og om vurderingen om nytten av verktøyet er større enn kostnaden. På bakgrunn av dette vil vi ikke gå mer inn på økonomisk teori enn det som hjelper oss med å besvare problemstilling som nevnt tidligere i oppgaven. I utgangspunktet er ikke oppgaven utformet som en juridisk oppgave, men ettersom temaet for oppgaven berører rettskildene, vil vi foreta en avgrensning i forhold til det juridiske og skrive om de rettskilder som vi vil gå inn på i avhandlingen. Det vil være relevant for problemstillingen(e) å undersøke hva slags forhold eiendomsutviklere og opsjonsavtaler har til rettskildene. Opsjonsavtaler er som tidligere nevnt en avtaleform som i stor grad berøres av en rekke lovverk. I oppgaven vil vi ikke gå nærmere inn på hva forholdet opsjonsavtaler har til ekspropriasjon og oreigningsloven, som baserer seg på erverv av retter og eiendom under tvang.

For å samle inn nødvendige data til å besvare forskningsspørsmålene har vi valgt å benytte kvalitativ forskningsmetode, med fokus på semistrukturert forskningsintervju. Informanter er tilknyttet større firmaer som i all hovedsak holder til i Akershus/Oslo med virksomhet lokalisert til "knutepunkter" og større byer. Prinsipielt sett hadde det vært svært ønskelig å få grunneiers synspunkt på opsjonsavtaler, men det har vist seg at det er svært vanskelig å fremskaffe slike opplysninger. Dette vil vi komme tilbake til i avslutningen på avhandlingen.

## 1.4 Funn i tidligere masteroppgaver

Temaet rundt opsjonsavtaler tilknyttet fast eiendom er som nevnt et emne med lite kjent litteratur- og forskning rundt. Ved utarbeidelsen av oppgaven har det derfor vært utfordrende å innhente relevant litteratur som vi har kunnet knytte til våre problemstillinger. Det er skrevet flere oppgaver knyttet til risiko i eiendomsutvikling. Av relevante oppgaver skrevet på Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU), Institutt for eiendom og juss er det en mastergrad fra 2007 skrevet av Riddervold<sup>1</sup> og tre mastergrader fra 2018. Av de tre oppgavene fra 2018 er to av relevans for oss - Jørgensen & Nguyen<sup>2</sup> og Hille-Dahl<sup>3</sup>. Riddervold skrev om hva en opsjonsavtale består av, hvordan denne brukes og hvorfor den foretrekkes.

Jørgensen & Nguyen skrev om eiendomsutvikleres bruk av opsjonsavtaler, hvor resultatene viser at eiendomsutviklere ønsker å bruke denne form for erverv spesielt med henblikk på reguleringsrisiko.

Hille-Dahl skrev om private utbyggeres bruk av opsjonsavtaler for å sikre seg areal for senere utbygging, herunder fordelene og ulempene for en eiendomsutvikler ved bruk av opsjonsavtaler og hva som er de største utfordringene ved inngåelse og bruk av opsjonsavtaler.

## 1.5 Oppgavestruktur

Masteroppgaven er bygget opp i 6 deler - innledning, teori, metode, analyse, drøfting og avslutning. Kapittel 1 og 2 inneholder introduksjon og litteraturstudie, kapittel 3 inneholder metode som er benyttet, kapittel 4 inneholder analyse av empiri, kapittel 5 inneholder drøftelse av analyse og kapittel 6 inneholder konklusjon og avslutning.

---

<sup>1</sup> Riddervold, T. (2007). Bruk av opsjonsavtaler ved eiendomsutvikling – en studie blant eiendomsutviklere i Norge. (Mastergradsavhandling). Universitetet for miljø- og biovitenskap: Ås

<sup>2</sup> Jørgensen, D & Nguyen, D. (2018) Eiendomsutviklerens bruk av opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom – En studie blant eiendomsutviklere i Oslo. (Mastergradsavhandling). Universitetet for miljø- og biovitenskap: Ås

<sup>3</sup> Hille-Dahl, J. (2018) Opsjonsavtaler : en studie blant eiendomsutviklere i Norge.(Mastergradsavhandling). Universitetet for miljø- og biovitenskap: Ås

Innledningsvis ønsker vi å informere leseren om opsjonsavtaler, eiendomsutvikler og prosessen rundt opsjonsavtalen slik at problemstilling enklere skal forstås. Kapitlene inneholder eiendomsutvikling som en prosess med hensyn til opsjonsavtaler. Videre beskrives metoden som er benyttet i oppgaven med hovedvekt på metodelære, hvilken metode vi har benyttet, respondenter, intervjuform og så videre. Etter at teori og metode er presentert sitter leser igjen med et bilde av oppgaven og problemformuleringen. Empirien presenteres analytisk med tilhørende drøftelse, før forskningsspørsmålene konkluderes opp mot empirisk data.

## 1.6 Kort om opsjonsavtaler

En opsjon er definert i boken “Eiendomsutvikling” som en rettighet, men ikke forpliktelse, til å erverve en eiendom eller en del av den (Leikvam & Olsson, 2014, s. 49). For en utvikler er dette et godt verktøy for å erverve en utviklingstomt slik at man kan undersøke alle kritiske forhold ved en tomt før avtaleinngåelse. Et hovedformål med en opsjonsavtale er å redusere risiko og sikre eksklusivitet (Røsnes & Kristoffersen, 2014, s. 171).

Det kan være alt fra å skanne grunn for farlige stoffer til reguleringsarbeid hvor man ønsker maksimal utnyttelse. En slik avtale er tidsavgrenset til å gjelde en periode, hvor det i perioden som regel blir utbetalt en “premie”. Dette er ofte en prosentvis del av endelig kjøpesum som utbetales enten som engangsbetaling eller årlig betaling i opsjonstiden. Senere i avhandlingen vil vi se på praksis rundt opsjonspremier og hvordan denne kan se ut. Parter som inngår en slik avtale kan avtale tilnærmet hva de ønsker og er dermed er dette et svært nyttig verktøy. I tilfeller der opsjonshaver ønsker å tiltre eiendommen, vil man inngå en ordinær kjøpekontrakt.

### 1.6.1 Opsjonsavtale som en løsningsrett

Opsjonsavtale er en form for *løsningsrett*. En løsningsrett er definert i lov 12. september 1994 nr. 64 om løsningsrettar § 1

Lova gjeld løysingsrettar til fast eigedom. Med løysingsrett er meint den rett nokon har til å overta ein fast eigedom seinare, når eigedomen likevel skiftar eigar, eller til eit anna tidspunkt. Ein løysingsrett som berre kan gjerast gjeldande når eigedomen vert avhend eller skiftar eigar på annan måte, er kalla forkjøpsrett. Som fast eigedom vert rekna grunn og bygningar, og elles andre innretningar som er varig forbundne med grunnen.

Med andre ord er en opsjonsavtale en løsningsrett vedrørende fast eiendom som gir den ene avtaleparten en rett, men ikke plikt, til innen en avtalt tidsperiode, opsjonsperioden, til å kjøpe eller selge på nærmere angitte vilkår (Bjaaland & Nielsen, 2008, s. 93).

## Kapittel 2 - Opsjonsavtaler i eiendomsutvikling

### 2.1 Innledning

I dette kapitlet belyses det teoretiske som er lagt til grunn i oppgaven. Leseren vil av dette kapitlet få en innføring i avtaleformer med opsjonsavtaler, eiendomsutvikling, avtalerett og hvilke juridiske rammer vi har tatt for oss i oppgaven.

### 2.2 Eiendomsutvikling

I følgende avsnitt er begrepet *eiendomsutvikling* definert og forklart for å gi leseren et bilde av hvordan denne prosessen gjennomføres for både næring- og boligutvikling.

#### 2.2.1 Hva er eiendomsutvikling?

Eiendomsutvikling er et vidt begrep som omfatter mange prosesser og fagområder. Leikvam og Olsson definerer eiendomsutvikling som “å transformere et stykke areal fra en tilstand til en annen” (Leikvam & Olsson, 2014, s. 14). Dette er en definisjon som betinger dynamikk. Definisjonen som er nevnt av Leikvam og Olsson tar imidlertid ikke for seg den verdiøkning et inngrep har for en eiendom. En utvidet definisjon er derfor “å transformere et stykke areal fra en tilstand til en annen, slik at arealet gis en verdiøkning i seg selv, eller i form av økt løpende avkastning” (Leikvam & Olsson, 2014, s. 16).

Ness og Øyaseter definerer eiendomsutvikling som å skape økonomiske verdier gjennom utvikling og transformasjon av eiendommer fra et arealformål til et annet gjennom konseptutvikling, regulering og utbygging for salg og utleie (Ness & Øyaseter, 2018, s. 11).

### 2.2.2 Prosessen

Et eiendomsprosjekt tar ofte lang tid fra start til slutt, og det er derfor er det ofte nødvendig og ta en rekke forholdsregler. Ved tidligfase i et eiendomsprosjekt er det en rekke risikoer og fallgruver som kan medføre store økonomiske tap for eiendomsutvikler. En utvikler vil være nødt til å kunne forutse, avklare, regulere og håndtere risiko. I tidlig fase vil man også være avhengig av å ha en praktisk innsikt og forståelse av plan- og byggesaksprosessene samt hvilke risikoer som kan oppstå. Videre er reguleringsfasen knyttet opp til kontakt og samarbeid med offentlige myndigheter. For å få til ønskelig planresultat som er utarbeidet i tidligfase, er det en rekke tillatelser som må foreligge. Dersom man har utarbeidet en ny reguleringsplan for eiendommen må denne vedtas og godkjennes av kommunestyret samtidig som det må søkes om en rammetillatelse og igangsettelse. Reguleringsplanen legger rammen for hva et tomteareal skal benyttes til og hvordan det kan utnyttes mens rammetillatelse inneholder tiltakets ytre rammer. Dette er typisk byggets størrelse, utforming og så videre. En igangsettelsessøknad skal inneholde ansvarsrett for prosjekteringen. Etter at offentlige godkjennelser er innhentet vil man beregne kalkyler og planlegge videre som underveisprosesser. I gjennomføringsfasen gjennomføres prosjekteringen, man begynner å markedsføre for salg/utleie, mens byggeprosessen er i gang mens man avslutningsvis ferdigstiller bygget og planlegger videre forvaltning.



Utvikling av fast eiendom er en omfattende prosess som deles inn i faser (Leikvam & Olsson, 2014, s. 26-27). Tor Medalen har utarbeidet en fasemodell med følgende trinn:

- Tidligfase
  - Ide/mål
  - Tomtesøk/akkvisisjon
  - Markedsanalyser
  - Konsept/muligheter
- Reguleringsfasen
  - Myndighetskontakt
  - Rammeavklaring
  - Forhandlinger/avtaleinngåelser
  - Regulering
- Underveisprosesser
  - Kalkyler for beregning av eiendomsverdi
  - Strategisk planlegging
- Gjennomføring
  - Prosjektering
  - Markedsføring og salg
  - Bygging
  - Ferdigstilling og forvaltning

Over ses en liste over faser i eiendomsutvikling. Tidligfasen som illustrert over er den fasen hvor eiendomsutviklingen har et større verdiskapingspotensial enn de etterfølgende fasene (Leikvam & Olsson, 2014, s. 27). Dette er en av mange modeller som er utarbeidet for å definere og fremstille faser i eiendomsutvikling.

Ratcliffe et.al beskriver i boken *“Urban Planning and Real Estate Development”* eiendomsutvikling og deler prosessen inn i fem ulike faser med tilhørende arbeidoppgaver til hver fase (Ratcliffe, Stubbs & Keeping, 2009). Richard B. Peiser et. al i boken *“Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business”* deler derimot eiendomsutvikling inndelt i seks faser (Peiser & Hamilton, 2012). Dette må sees opp mot Medalens modell som består av 4 faser med underpunkter.

I vår masteroppgave tilligger fokuset på reguleringsfasen, med forhandlinger og avtaleinngåelser. I denne fasen vil eiendomsutvikler være interessert i alt fra å gjennomføre en “due dilligence”<sup>4</sup> av eiendommen før kjøp til innhenting av nødvendige tillatelser, reguleringsarbeid og forhåndssalg av enheter, spesielt ved boligutvikling. Dette er forhandlinger og arbeid som kan ta lang tid og varierer ofte fra prosjekt til prosjekt.

For en eiendomsutvikler vil det være svært avgjørende å ha alle nødvendige tillatelser før man ønsker å gå videre med et prosjekt. I slike tilfeller kan opsjonsavtaler spille en avgjørende rolle. Når en avtale om opsjon foreligger mellom grunneier og eiendomsutvikler kan eiendomsutvikler bruke tiden på å planlegge størrelsen og plasseringen av bygget på tomten. Reguleringsarbeid er også en faktor i utvikling som representerer en stor risiko. Det er vanlig at eiendomsutvikler i opsjonstiden arbeider med reguleringsendringer for å utnytte en tomt på best mulig måte. Eiendomsutvikler kan avtale med grunneier at opsjonspremien som skal utbetales ut ifra utnyttelsesoppnåelse. For eiendomsutvikleren vil en opsjonsavtale lette på risikoen ved erverv samtidig som man ikke binder kapital.

### 2.2.3 Reguleringspolitikk i Norge

I Norge blir søknader om regulering og utbygging regulert etter lov 27. juni 2008 nr. 71 om planlegging og byggesaksbehandling. For at en skal kunne utnytte et areal må det foreligge en reguleringsplan som sier noe om hva et areal kan og skal benyttes til. En slik plan legger de formelle rammene eiendomsutvikleren må forholde seg til ved utformingen av prosjekter. I dette delkapittelet ønsker vi å gi leseren et innblikk i prosessen rundt dette og hvilken plass dette har i eiendomsutvikling.

Reguleringspolitikken har en stor innvirkning på om eiendomsutvikler velger å inngå en opsjonsavtale. Reguleringsfasen anses av mange utviklere å kunne gi en stor verdiøkning, men samtidig også representere en stor risiko i forhold til verdiøkning eller verditap. Videre er dette en prosess som tidligere nevnt kan være svært krevende både tids- og ressursmessig

---

<sup>4</sup> Due dilligence er en gjennomgang av et salgsobjekt for å vite hva man kjøper Bjaaland, M. R. & Nielsen, J.-E. (2008). *Eiendomsprosjekter* Oslo: Cappelen Akademisk Forlag.

(Leikvam & Olsson, 2014, s. 52). Eiendomsutvikleren har dessuten selv ansvaret for å dekke kommunenes dokumentasjon knyttet til prosessen med saksbehandling.

Til hver enkelt eiendom foreligger det ulike momenter og interesser som må avpasses i en reguleringsplan. Størrelsen på arealer har ofte også mye å si, hvor små arealer - kontra store har en større reguleringskostnad per kvadratmeter. For eiendomsutvikleren er det også et stort antall faktorer å ta hensyn til. Solforhold, støy, helning, skanning av grunn og så videre er noen viktige faktorer for hvordan eiendommen vil se ut og hva som må prosjekteres for å oppnå ønsket resultat. Her må det avveies hva som må endres på opp mot kostnad.

Videre vil en eiendomsutvikler dra nytte av å se på hva slags enkeltvedtak som er fattet av den enkelte kommune for å se hvordan reguleringspraksisen har vært tidligere. God kontakt med nærmiljøet og den administrative planmyndigheten er dessuten viktig før man ønsker å fremme reguleringsforslag. Dette er interessenter som må behandles på en ryddig måte uavhengig av rolle (Leikvam & Olsson, 2014, s. 55-61).

#### 2.2.4 Regulering i LNF-område

I reguleringsplaner kan definerte områder eller arealer avsettes av til landbruk-, natur-, og friluftsområder. Dette er områder som vanligvis har en større reguleringsrisiko enn hva en ferdig regulert tomt har. Tradisjonelt har dette vært områder man ønsker å verne.

Kommunestyret kan være krevende å forhandle med for å kunne etablere et utviklingssamarbeid på slike arealer. Oppgaven avgrenses til å ikke gjelde LNFR-områder (Landbruks-, natur- og friluftsmål samt reindrift) som omtalt i plan- og bygningsloven § 11-7 andre ledd punkt 5. Lov 12. mai 1995 nr. 23 om jord er en rettskilde som legger til rette for vern av jordbruksarealer. I jordloven § 12 første og andre ledd følger regel om deling av landbrukseiendom.

Deling av eiendom som er nytta eller kan nyttast til jordbruk eller skogbruk må godkjennast av departementet. Det same gjeld forpakting, tomtefeste og liknande leige eller bruksrett til del av eiendom når retten er stifta for lengre tid enn 10 år eller ikkje kan seiast opp av eigaren (utleigaren). Med eiendom meiner ein òg rettar som ligg til eiendomen og partar i sameige. Skal dyrka jord

takast i bruk til andre formål enn jordbruksproduksjon, eller skal dyrkbar jord takast i bruk slik at ho ikkje vert eigna til jordbruksproduksjon i framtida, kan samtykke til deling ikkje givast utan at det er gitt samtykke til omdisponering etter § 9.

Denne bestemmelsen legger rammer for den rettslige disposisjonen en har over eiendommen. Dette gjelder både eiendommer med - og uten bebyggelse, så lenge de ”er” nyttet eller ”kan” nyttes til jordbruk eller skogbruk. Av første ledd andre punktum kommer det frem at en rett som er eldre enn 10 år kan sies opp.

Av andre ledd kommer det frem at omdisponering av dyrka jord skal skje etter bestemmelsene i jordloven § 9. Dette er en unntaksregel hvor det kun i særlige tilfeller skal gis dispensasjon dersom den helhetlige vurderingen tilsier at jordbruksinteressene bør vike.

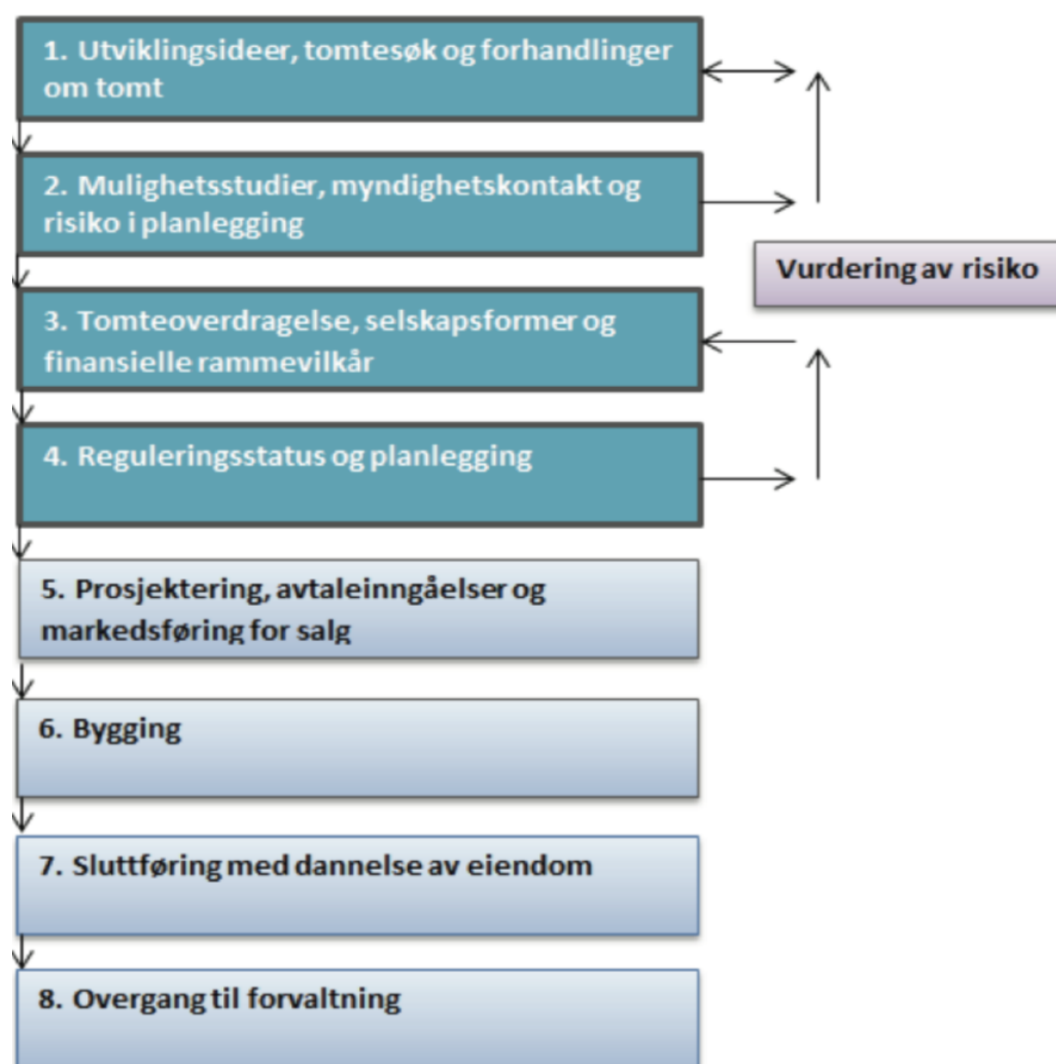
### 2.2.5 Risiko

I tidlig fase i et utbyggingsprosjekt planlegges prosjektets mål og rammene avklares, men det er også her usikkerheten og risikoen er størst. I dette kapittelet ønsker vi å belyse ulike sider av risiko i tidligfase på et utviklingsprosjekt. Risiko retter seg mot forventninger om fremtidige hendelser og begrepet definerer hvem som skal bære det økonomiske tapet ved uforutsette hendelser eller forhold som leder til påfølgende tap. Den som bærer risikoen vil som regel også tilkomme mulighetene eller fortjenesten i prosjekter (Kulseng, Rommen, Wøhni & Holt, 2011).

Her er det viktig for eiendomsutvikler å avklare og undersøke faktorer som kan virke inn på prosjektets mål og rammer. I denne fasen som også kalles avklaringsfasen er det en rekke faktorer som må redegjøres for. Det er i hovedsak fire risikoer som bør tas hensyn til:

- Reguleringsrisiko
- Markedsrisiko
- Finansieringsrisiko
- Produksjonsrisiko

Under de fire risikoene er det en rekke momenter som spiller inn, og etter hvert som utviklingsprosessen tar form og nødvendige tillatelser innhentes vil risikoen avta. I slike risikotilfeller er eiendomsutvikler villig til å gå langt for å minimere risiko minst mulig. Ved hjelp av opsjonsavtaler vil eiendomsutvikler kunne minske risikoen betraktelig. I figur 1 under er «sekvensmodellen» illustrert og den viser i hvilke stadier eiendomsutvikler må vurdere risiko. I fase 1-4 vil eiendomsutvikler vurdere risiko. Modellen viser 8 ulike faser i et eiendomsutviklingsprosjekt.



Figur 1: Illustrerer «Sekvensmodellen» i åtte faser. Hentet fra boken «Eiendomsutvikling i tidlig fase, side 13.»

I fase 1 starter arbeidet med strukturering på prosjektsiden, undersøkelser av dagens markedssituasjon og situasjonen forøvrig (Røsnes & Kristoffersen, 2014, s. 12). Videre knyttes den politiske risikoen og reguleringsrisikoen seg opp mot offentlige tillatelser med planvedtak og kostnader knyttet til infrastruktur. Risikoen eiendomsutvikler har for at et

reguleringsforslag avvises eller tar lenger tid enn forventet kan bli svært kostbart for eiendomsutvikler, og i verste fall får ikke eiendomsutvikler utnyttet arealet til det som opprinnelig var tiltenkt. Det vil kunne påløpe ekstra kostnader som konsekvensutredninger og andre utredningskrav eller dokumentasjonsarbeid. I en slik prosess kan et fremmet reguleringsforslag møte på mange spørsmål og kommentarer fra naboer og kommunestyre som utvikler må kunne fremskaffe informasjon om (Nordahl, 2012). Ved et utsatt reguleringsvedtak medfører dette også utsatt igangsettelse og inntektene vil ikke genereres, med mindre det er leieinntekter fra eiendommen (Nordahl, 2014, s. 141). Videre må eiendomsutvikler vurdere om investeringstiltak til den infrastrukturen kommunen krever er i tråd med det økonomiske. Ofte ønsker kommunen at eiendomsutvikler skal inngå et samarbeid under utbygging for å bedre urbanisering og infrastruktur, kalt utbyggingsavtaler. I slike tilfeller retter kommune rekkefølgekrav<sup>5</sup> i kommunens arealdel. Ofte er det knyttet en stor risiko til hvor omfattende slike krav er og kostnaden av dette.

Fase 2 starter når eiendomsutvikler har funnet tomteareal hvor prosjekt skal realiseres, og her vil mulighetsstudiene begynne. Det er stor risiko knyttet til denne fasen, og identifiseringen av risikoer er viktig. Med mulighetsstudier ønsker man å finne frem til flest mulig realistiske utviklingsmuligheter på tomten og avklare det juridiske, fysiske og finansielle. Risikoen som kartlegges vil være knyttet til mange involverte parter. Dette er interessenter, offentlige myndigheter og finansieringskilder (Røsnes & Kristoffersen, 2014, s. 13-14).

Fase 3 baserer seg på overdragelse til utviklingseiendommen. Her er det varierende praksis, avhengig av prosjektet. Det vanligste er at overdragelsen skjer etter at en reguleringsplan for eiendommen er godkjent. Det er viktig at utvikler vurderer hvordan en overdragelse skal skje, da utvikleren må gjøre konkrete vurderinger av hvordan prosjektet skal organiseres for gjennomføring av ulike oppgaver. Dette gjøres i lys av risikomomenter og hvordan offentlige bestemmelser virker inn på kostnadene i gjennomføringen (Røsnes & Kristoffersen, 2014, s. 14).

---

<sup>5</sup> Rekkefølgekrav eller rekkefølgebestemmelse er at visse offentlige infrastrukturiltak må være opparbeidet eller sikret opparbeidet før utbyggeren kan etablere sitt tiltak Hauge, M. J. L. (2018). Utbyggingsavtaler og rekkefølgekrav. Hentet 02.04.2019 fra <https://hammervollpind.no/utbyggingsavtaler-og-rekkefolgekrav/>.

I fase 4 må eiendomsutviklere vurdere de eksisterende offentligrettslige planer og føringer som foreligger. Reguleringsplanen gir eiendomsutvikler en føring på hva man kan forvente av utnyttelse på en eiendom og hvilke krav som stilles til utforming av byggeprosjektet. Dette nevnes i kapittel 2.6.2. Videre er utvikleren avhengig av å sette seg inn i reguleringsvilkår og bestemmelser før en byggesøknad kan fremmes for planmyndigheten, slik at en søknad ikke blir avslått. Et areal som ikke har en godkjent detaljplan vil i hovedsak ikke være aktuelt for eiendomsutvikler å kjøpe. Alternativt kan det avtales at man utsetter overdragelsen til reguleringsplanen er godkjent (Røsnes & Kristoffersen, 2014, s. 15).

Markedsrisikoen baserer seg på risikoen for at et prosjekt treffer markedet og om man får enten solgt eller leid ut det som skal bygges/prosjekteres. Ofte vil denne risikoen henge sammen med tomtesøk og mulighetsstudier, og ved riktig areal og konsept kan det tenkes at markedsrisikoen minker.

Utbyggingsrisikoen knyttes opp mot entreprenørkostnader, «yield» og salgsinntekt. Eiendomsutvikler vil regne ut kalkyler og en direkte «yield» avkastning for å se hvor lønnsomt prosjektet er (Ness & Øyasæter, 2018, s. 20). For en eiendomsutvikler er det svært viktig med gode kalkulasjoner og gode buffere slik at man ikke regner feil eller går med tap i et utviklingsprosjekt. Dersom det skulle oppstå uforutsette hendelser underveis i prosjektet som for eksempel uklare/dårlige grunnforhold eller forurensning vil dette kunne representere en merkostnad. Ved valg av entrepris<sup>6</sup> kan eiendomsutvikler være med å påvirke risikoen. Dersom en eiendomsutvikler velger en totalentreprise vil ansvar hefte på entreprenør. Produksjonsrisiko baserer seg på den totale byggekostnaden i prosjektet og viser til uforutsette hendelser knyttet til selve byggingen. Dette er tilknyttet selve byggingen fra byggetekniske utfordringer til «overraskelser» knyttet til grunnforhold og andre konsekvenser fra tomtens tidligere bruk (Nordahl, 2012).

I en risikovurdering ved kjøp av fast eiendom er det i noen tilfeller gunstig for en eiendomsutvikler som skal erverve et areal å inngå en opsjon med grunneier slik at risiko minimeres. Det er en rekke momenter å ta hensyn til ved akkvisisjon av fast eiendom med tanke på risiko. Dette er ofte direkte knyttet opp mot reguleringsrisikoen og hvor stor

---

<sup>6</sup> Entreprise er oppførelse av bygg og anlegg av en viss størrelse. Den som utfører arbeidet kalles entreprenør, mens den som bestiller arbeidet kalles byggherre Admin. (2015). Entreprise. Hentet 09.04 2019 fra <https://www.jusstorget.no/glossary/entreprise/> .

utnyttelse man kan få på et bestemt areal. I perioden frem til regulering og andre offentlige tillatelser er avklart, kan bruk av opsjon et risikoreduserende tiltak ved at en har en rett, men en ikke plikt til å kjøpe. Ved å inngå en opsjonsavtale fremfor en ordinær kjøpsavtale ved tomtkjøp, kan eiendomsutvikler både minimere risiko samtidig som verdiestimatet for tomten blir knyttet opp mot mulig utnyttelse og korrekt.

Figuren under illustrerer fordelingen av risiko, basert på hva slags ervervelsesform man benytter for å kjøpe en eiendom. Denne viser at desto lenger mot høyre man går, øker utviklers risiko, mens til venstre reduseres utviklers risiko samtidig som grunneiers risiko øker. Imellom de to ervervelsesformene finner det flere muligheter, der betinget kjøp balanserer risikoen. Som beskrevet i kapittel 2.4 vil man ved et betinget kjøp ha både retten og plikten til å kjøpe en eiendom (BA-HR, 2014, s. 168). Dette er noe vi vil drøfte videre i kapittel 6.3.1 hvor vi vil ta for oss drøftelse av delproblemstilling 1.



Figur 2: Viser grunneiers risiko mot utviklers risiko ved ulike avtaleformer. Hentet fra «Eiendomsutvikling i tidlig fase, side 169».

## 2.2.6 Aktører

Et eiendomsprosjekt fra start til slutt berører en rekke aktører og interessenter, og genererer ofte store verdier til samfunnet. Hvor mange og hvem som er med i et prosjekt avhenger av størrelsen på prosjektet. Aktørens rolle i et eiendomsprosjekt er spesialisert slik at de kan optimalisere de prosessene de har ansvar for (Leikvam & Olsson, 2014, s. 19).

Interessenter er på den andre siden definert i Project management institute som;



“Interessenter er individer eller organisasjoner som er aktivt involvert i prosjektet, eller som blir berørt av prosjektet, positivt eller negativt, under gjennomføring av prosjektet eller av prosjektets resultat.” (*A guide to the project management body of knowledge (PMBOK GUIDE)*, 2000, s. 16).

I et utviklingsprosjekt kan det med andre ord være mange interessenter. Leikvam og Olsson skriver i boken “Eiendomsutvikling” om de tre gruppene man klassifiserer interessentene (Leikvam & Olsson, 2014, s. 19-20). Den innerste gruppen av interessenter er eiendomsutvikleren og hvem denne velger å knytte seg til. Dette er personer som er direkte involvert i selve prosjektet. Neste gruppe er de interessentene som selve prosjektet må forholde seg til, herunder kommune, myndigheter, nære naboer og markedet. Den ytterste- og tredje gruppen av interessenter er individer som har interesser knyttet opp mot prosjektet (Leikvam & Olsson, 2014, s. 20). Et eksempel på en slik interessent er gruppen “stopp regionfelt Østlandet”, hvor en rekke personer fikk stoppet igangsettelse av anleggsarbeider på det planlagte Regionfelt Østlandet (Retstidende 2003 side 833). Denne avgjørelsen bygget på Retstidende 1992 side 1618, Framtiden i våre hender.

Leikvam og Olsson har listet eksempler på aktører;

- Kjernen
  - Utvikler
  - Grunneier
  - Utbygger/prosjekterende
  - Investor
  - Konsulenter
- Interessenter man må forholde seg til
  - Kommunalt plankontor
  - Kommunepolitikere
  - Andre offentlige aktører
  - Kunder
- Naboer og andre interessenter
  - Foreninger
  - Interessegrupper
  - Media

I oppgaven sees det nærmere på aktører som utvikler, grunneier, kommunalt plankontor, og andre interessenter. Oppgaven går videre inn på tredjepartsinnblandinger i eiendom, noe som ikke er nevnt i eksempelet ovenfor. I drøftelseskapittelet drøftes forholdet partene har til hverandre, i forhandlinger og til avtalene.

## 2.3 Avtaleformer og former for opsjonsavtaler ved ervervelse

Ved ervervelse av fast eiendom mellom to eller flere personer kan det avtales en overføring av fast eiendom som skal tinglyses. En slik avtale kan inneholde mange momenter og vilkår. En avtale om overføring av fast eiendom kan være alt fra en standard kjøpekontrakt mellom to, til kjøpsavtaler som baserer seg på valgrett for kjøp, altså opsjonsavtaler. Man kan avtale en betinget kjøpsavtale, som baserer seg på at utvikler har både en rett og en plikt til å overta eiendommen dersom bestemte betingelser oppfylles. Her er forutsetningene ofte knyttet til offentlig regulering og/eller tillatelser eller dispensasjoner (BA-HR, 2014, s. 170).

Eksempelvis kan dette være plikten til å kjøpe en eiendom dersom en reguleringsprosess oppfylles og reserveringen til å fratru dersom en ikke får ønsket regulering. Forkjøpsrett er en annen ervervsform eiendomsutvikler kan benytte seg av (BA-HR, 2014, s. 172)s. 172).

Under opsjonsavtaler finnes det både salgs- og kjøpsopsjoner. En kjøpsopsjon baserer seg på at kjøper/opsjonshaver har mulighet til å avvente kjøp av eiendom, for eksempel i påvente av en reguleringsprosess. En salgsopsjon baserer seg på at en med fast eiendom har rettigheten til å kunne kjøpe tilbake eiendommen det foreligger en salgsopsjon på. Dette kan være i tilfeller der en eiendom transformeres fra eksempelvis handel og kontor og til boligformål. Dersom en salgsopsjon er avtalt, vil gammel eier av tomten som tidligere var regulert til handel og kontor kunne kjøpe tomten tilbake for en avtalt opsjonssum (Bjørkholt, 2017).

For å minimere risiko kan også eiendomsutvikler og grunneier inngå former for samarbeidsmodeller. Dette er samarbeidsavtaler, prosjektselskap, samarbeid og gevinstdeling samt byggeklausul. En samarbeidsavtale baserer seg på tilfeller der ofte eiendomsutvikler samarbeider med grunneier for å realisere byggeprosjekter. I slike tilfeller har ofte grunneier kapital og tomt, mens eiendomsutvikler står for kunnskap rundt det tekniske og planmessige på tomten. Da er ulike samarbeidskonstellasjoner hvor risiko og fortjeneste fordeles mellom grunneier og utvikler (BA-HR, 2014, s. 172-173). Dette omfatter utarbeidelse av

reguleringsplan, myndighetskontakt, eiendomsoverdragelse, risiko- og gevinstfordeling, fremtidig eierskap til bygg og anlegg med vedlikehold og så videre. Dette er dessuten et godt alternativ til det tradisjonelle prosjektselskapet, hvor eiendomsutvikler får en rett og plikt til utviklingen av eiendommen mens grunneier har en medvirkende rolle (Bjørkholt, 2017). Dersom grunneiere ønsker å samarbeide om felles planlegging for et område kan grunneiere seg imellom inngå en intensjonsavtale, hvor grunneierne avtaler hvilke roller man skal ha, kostnadsfordeling, målsetninger, utredningsbehov og ansvarsfordeling med mer.

## 2.4 Opsjonsavtale

Opsjonsavtaler er en avtaleform med to eller flere parter som kan inngås ved erverv av fast eiendom. En opsjonsavtale, som også er en løsningsrett, vedrørende fast eiendom gir den ene avtaleparten en rett, men ikke plikt til innen en avtalt tidsperiode, opsjonsperioden, til å kjøpe eller selge på nærmere angitte vilkår (Bjaaland & Nielsen, 2008; "Opsjonsavtale," s. 93). En slik avtaleform mellom grunneier og eiendomsutvikler er vanlig i eiendomsutvikling og utbygging ("Opsjonsavtale,"). Det finnes to ulike basisopsjoner - salgsopsjoner og kjøpsopsjoner. En kjøpsopsjon er det som er mest vanlig, og er den retten man har til å kjøpe noe, men ikke plikt. Salgsopsjon er det motsatte av en kjøpsopsjon og baserer seg på retten, men ikke plikten til å kjøpe en gjenstand tilbake.

Dersom eiendomsutvikler betaler en høy opsjonspremie og det avtales kjøp, er avtalen å forstå som en kjøpsavtale og vil i så fall ikke lenger være en løsningsrett. Opsjonsavtaler inngås vanligvis når eiendomsutvikler alene vil utvikle et areal, uten samarbeid med grunneiere (Ness & Øyasæter, 2018, s. 53). Ved å sikre seg en slik avtale kan/vil opsjonshaver få en generalfullmakt over eiendommen, og sikre at grunneier ikke kan avtale med andre eiendomsutviklere. I opsjonsavtaler er det vanlig at det settes en tidsfrist for inngåelse av endelig kjøp og at det er bestemte begivenheter lagt til grunn for avtaleinngåelse. Dette kan eksempelvis være behandling av reguleringsplan og byggetillatelse på eiendommen. Årsaken til at slike avtaler inngås er vanligvis knyttet til muligheten retten gir eiendomsutvikler til å undersøke kritiske forhold og å unngå kapitalbinding (Leikvam & Olsson, 2014, s. 49). Dette er vanligvis usikkerhet knyttet til regulering, utnyttelsesgrad, framtidig salg og så videre (Bjaaland & Nielsen, 2008, s. 94). Dette gir eiendomsutvikler

muligheten til å gjennomføre en “due dilligence” av tomten og undersøke om grunnen er forurenset og så videre (Bjaaland & Nielsen, 2008, s. 88).

Ved en avtaleinngåelse om opsjon er det vanlig at eiendomsutvikler inngår et åpent skjøte eller “blancoskjøte” som tinglyses på eiendommen. Et blancoskjøte er et skjøte som signeres av selger men ikke kjøper, og som kan utfylles med kjøpers navn senere ved behov (BA-HR, 2014, s. 181). Ved tinglysing av blancoskjøte kommer man unna dokumentavgiften (2,5 %), og er gunstig i de tilfeller der eiendomsutvikler skal videreutvikle en eiendom. Blancoskjøter representerer likevel en stor risiko. Dersom selger går konkurs kan kreditorer ta utlegg i eiendommen ved pant, og i et slikt tilfelle vil kjøper måtte betale gjelden. Det er vanlig at eiendomsutvikler utsteder en sikringsobligasjon<sup>7</sup> som følger med blancoskjøtet. Samtidig vil ikke en sikringsobligasjon gi tilsvarende sikring som det tinglysing gjør. En sikringsobligasjon sikrer ikke kjøper mot fremtidig fortjeneste. I verste fall kan kjøper miste eiendommen ved konkurs hos selger.

I det en eiendomsutvikler avtaler kjøp av en eiendom med grunneier, har ikke eiendomsutvikler mulighet til å unndra seg en slik kjøpsavtale ved manglende offentlige tillatelser eller regulering, da avtalelovens regler er klare og entydige. I et slikt tilfelle vil en opsjonsavtale redusere eiendomsutvikler risiko ved at en ikke har en plikt til å kjøpe eiendommen. Opsjonsavtaler er knyttet opp mot usikkerhet og risiko ved erverv av fast eiendom. I en masteroppgave fra 2018 skrives det at «utbyggere» i stor grad bruker opsjonsavtaler ved erverv av eiendommer. Tre av respondentene svarte i intervjuene at opsjonsavtaler i stor grad vil bli benyttet både nå og i fremtiden, så bruken er aktuell (Hille-Dahl, 2018).

Opsjonsavtalers omfang og innhold varierer fra den enkelte eiendom og avtale. Slike avtaler utarbeides med henblikk på den konkrete situasjon (Kaarbø, 2018). Eiendommer varierer, og de ulike momentene som skal inn i en slik avtale tilpasses den enkelte eiendom. Avtaler om opsjon inneholder vanligvis hva opsjonen omfatter, hvem som er opsjonshaver og opsjongiver, lengden på opsjonsavtalen, vederlag som skal betales til opsjongiver og hvilke plikter som påhviler partene under opsjonstiden. Den endelige sluttsummen som avtales kan også knyttes opp mot endringer i indekser, for eksempel konsumprisindeks (KPI) og

---

<sup>7</sup> Sikringsobligasjon er et midlertidig pantedokument som tinglyses i forbindelse med omsetning av en eiendom (Opsjonsavtale. Hentet 07.01.2019 fra <https://www.kartverket.no/Systemsider/Ordbok/O/opsjonsavtale/>).

boligprisindeks (BPI). Dette gjør at begge partene får en markedsjustering av vederlagssummen i opsjonstiden (Bjørkholt, 2017). Det er vanlig at det følger en beskrivelse av eiendommen (Kaarbø, 2018).

### 2.4.1 Rettigheter og begrensninger

I en opsjonsavtale avtales det som regel en rekke rettigheter og begrensninger partene har over den faste eiendommen. Dette kan for eksempel være begrensningen for opsjongiver til å ta pant i eiendommen eller selge eiendommen til noen andre for en bedre pris, leie ut hele eller deler av eiendommen og så videre. Det kan dessuten avtales en kjøpeplikt for opsjonshaver, gitt av vilkår. Det kan for eksempel være tilfelle dersom en eiendom som er "gul listet" av byantikvaren får tillatelse fra plan- og bygningsetaten til å bygge utover vernestatusen.

For en eiendomsutvikler er det lite gunstig å tinglyse en hjemmelsoverdragelse på bakgrunn av dokumentavgiften på 2,5 %. Tinglysing av hjemmelsovergang sikrer derimot mot alle tvungne rettsstiftelser i eiendommen, forutsatt at konsesjon er gitt (BA-HR, 2014, s. 181). Fisjon, fusjon eller kjøp av aksjeselskap vil ikke utløse dokumentavgiften, forutsatt at eiendommen er registrert på selskapet fra før. Opsjongiver og opsjonshaver kan avtale en urådighetserklæring<sup>8</sup> som grunneier har over eiendommen i opsjonstiden, eller man kan velge å tinglyse avtalen. I et slikt tilfelle vil klausulen utløses og kjøpeplikten inntre. Råderetten over eiendommen tilligger opsjongiver i opsjonsperioden, men som tidligere nevnt er avtaleretten stor og man kan avtale en generalfullmakt fra grunneier til eiendomsutvikler (BA-HR, 2014, s. 180). Dette vil også være til gunst for eiendomsutviklers sikring i

---

<sup>8</sup> Urådighetserklæring er når man tinglyser et forbud mot at en eiendom kan selges eller pantsettes Urådighet. Hentet 10.05.2019 fra <https://www.kartverket.no/Systemsider/Ordbok/U/Urådighetserklaring/>.

eiendommen. Under er et eksempel på hvordan en urådighetserklæring, hentet fra boken «Eiendomsutvikling i tidlig fase».

*«Undertegnede, [navn, adresse, organisasjonsnummer/personnummer], som er hjemmelshaver til [gnr., bnr., snr., kommune], erklærer herved ugjenkallelig at denne eiendommen ikke kan pantsettes, overdras eller forføyas over på annen måte uten forutgående samtykke fra [navn, adresse, organisasjonsnummer/personnummer].»*

*Figur 3: viser et eksempel på en urådighetserklæring. Hentet fra «Eiendomsutvikling i tidlig fase», side 180.*

I Retstidende 2007 side 602, Skanska kjennelsen kommer det frem av rettspraksis at dersom selskaper man avtaler fullmakter med oppløses, vil en slik fullmakt oppløses. Parter som avtaler kjøp av eiendom som er registrert i selskap må derfor avtale at et selskap ikke kan avvikles eller oppløses under opsjonstiden. For å sikre sine rettigheter kan opsjonshaver tinglyse et blancoskjøte eller åpent skjøte som omtalt i kapittel 2.4. Her kan eiendomsutvikler overskjøte eiendommen når det ønskes (BA-HR, 2014, s. 181).

## 2.4.2 Opsjonspris

I en avtale om opsjon er det vanlig at den som ønsker opsjonen betaler en form for opsjonspremie. Dette er en sum som den andre avtalepart får for å holde på eiendommen, ofte i påvente av en reguleringsendring eller offentlige tillatelser til å benytte eiendommen på en bestemt måte. Eiendomsutvikler vil helst holde premien så lav som mulig, og denne inngår ofte inn i en sluttsum. Det kan forekomme at eiendomsutvikler legger inn en klausul om en resultatavhengig kjøpesum. Dette baserer seg på utnyttelsesgraden et prosjekt får via en reguleringsprosess.

Et slikt oppgjør gjennomføres vanligvis som et engangsbeløp eller årlige utbetalinger. Opsjonsprisen vil ofte inngå inn i et sluttoppgjør, men kan også avtales å være utenom en ordinær kjøpesum. Dersom en opsjonshaver velger å fratrukke retten til å kjøpe en eiendom, vil

opsjonspremien tilligge opsjongiver. Utover vanlig vederlag kan det også avtales deleierskap, eller at det utbetales høyere vederlag dersom reguleringsprosessen blir vellykket (Leikvam & Olsson, 2014, s. 49). Eiendomsutvikler kan også benytte kreative løsninger som oppgjør. Eksempelvis kan dette være bytte av eiendom, tilby opsjongiver leilighet ved ferdigstillelse og så videre.

### 2.4.3 Betingelser i opsjonsavtaler

Opsjonsavtaler kan inneholde en rekke betingelser. Begrepet betingelse blir brukt der forutsetningen uttrykkelig blir uttalt og ofte innlemmes i en avtale. Begrepet forutsetning betyr det samme som betingelse, og brukes der en forutsetning om et eller annet ikke blir uttalt, men likevel er tilstede (Hagstrøm, 2003, s. 76). Forutsetningene er gjerne knyttet til offentlig regulering og/eller tillatelser eller dispensasjoner (BA-HR, 2014, s. 170-171). I kapittel 5 drøftelse vil vi drøfte nærmere rundt betingelse i opsjonsavtaler.

Det finnes både potestative og kasuelle betingelser, og ofte inneholder opsjonsavtaler begge. En potestativ betingelse utløses av den som har avgitt et løfte, og kan for eksempel være at en eiendomsutvikler tiltrer en eiendom ved oppnådd utnyttelse i regulering. En kasuell betingelse er noe som utløses som følge av en tilfeldig begivenhet (Hov, 2002, s. 87).

## 2.5 Forhandling

Ved inngåelse av en opsjonsavtale er det en rekke momenter og premisser som skal avtales mellom to eller flere parter. I slike tilfeller møtes grunneier og eiendomsutvikler for å forhandle frem en opsjonsavtale som skal treffe begge parters interesser. For en eiendomsutvikler vil hver enkelt grunneier være forskjellig og man må være tilpasningsdyktig i hver enkelt forhandling. Forhandlinger varierer med hensyn til formalitet, langvarighet av relasjonene og grad av fortrolighet mellom partene (Rognes, 2015, s. 22). Jørn Rognes skriver i boken *“Forhandlinger”* at det i en forhandlingssituasjon er essensielt å få motparten til å komme innrømmelser. Utgangspunktet for forhandlinger er imidlertid ikke konflikt og ulike interesser, men avhengighet og felles interesser (Rognes, 2015, s. 23).

Vanlige premisser i slike avtaler kan være opsjonens varighet, en eventuell samarbeidsmodell, opsjonspremien hvordan denne skal utbetales. I slike forhandlinger er det viktig for eiendomsutviklere å opptre i tråd med god forretningsmoral, da grunneier ofte har en begrenset kunnskap rundt verdsetting av fast eiendom og opsjonsavtaler. Viktigheten av å være klar, tydelig og definert i forhandlinger er viktig for eiendomsutviklere. Dersom man er uklar rundt formidlingen av avtalen kan dette føre til konflikt, noe som ikke gagnar noen av partene. Under forhandlinger kan man avtale det meste. Grunneier kan for eksempel avtale at han skal erverve en leilighet i et eventuelt prosjekt som er planlagt på opsjonsgrunnen, eller avtale at eiendomsutvikler skal opparbeide et lignende bosted for grunneier. Det vanligste formen for opsjonspremie går inn i endelig sluttsum eller som kommer som tillegg som en 'bonus' for grunneier. Utbetalingen av opsjonspremien bestemmes ut ifra avtalen som forhandles frem.

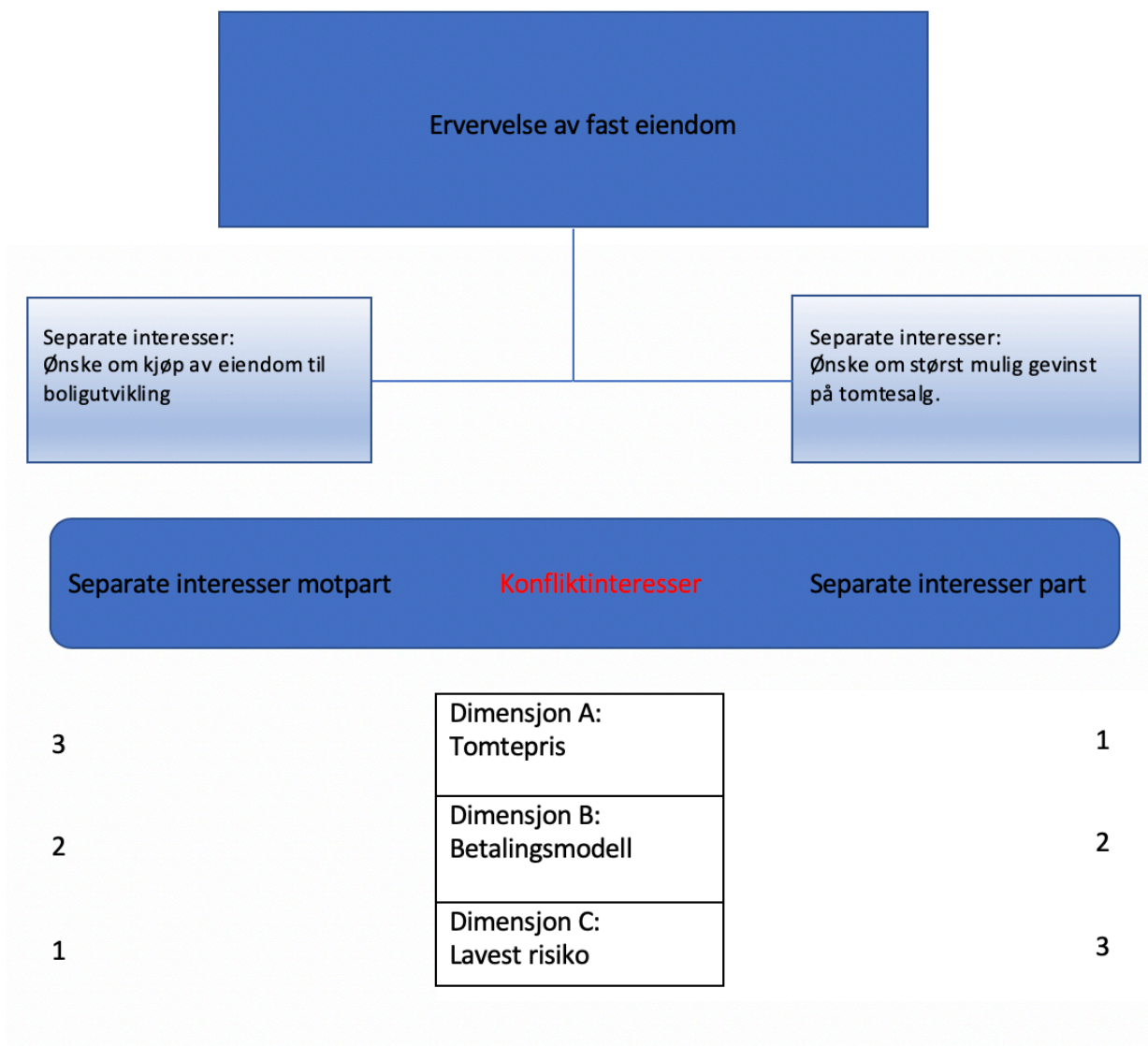
Ved hjelp av gode forhandlinger kan eiendomsutvikler komme frem til gode resultater både for det aktuelle prosjektet samtidig som utviklers rykte er godt. I områder hvor etterspørselen er høy vil man ved gode forhandlinger kunne komme til gode løsninger og avtaler som gagnar eiendomsutvikler. Gode forhandlinger legger dessuten grunnlaget for å unngå problemstillinger og eventuelle konflikter som kan oppstå knyttet til det som avtales. Det finnes ulike metoder man kan benytte som forhandler, og i neste avsnitt går vi inn på en analyse som kartlegger interesser i en forhandling.

### 2.5.1 Interesseanalyse

Interessene i en forhandling må defineres, og kan innhentes via en interesseanalyse. En slik analyse er definert i boken "*Forhandlinger*" av Jørn Rognes. I en interesseanalyse finner man ut av hva partene ønsker i en forhandling, og forsøke å komme til enighet ved å rangere de separate interessene fra 1-3. Dette kan være et hjelpemiddel under en opsjonsforhandling hvor man kan legge frem ulike ønsker i en avtale slik at partene enklere kan komme frem til en løsning. I eksempel under er det lagt frem en interesseanalyse om ervervelse av fast eiendom, hvor interesser på den ene siden er å kjøpe eiendommen mens på den andre siden er ønske om å tjene mest mulig på salget samtidig som man ønsker å få en leilighet. I en tenkt forhandlingssituasjon er det listet tre dimensjoner – A, B og C. Dimensjonene er rangert med



tall fra en til tre der tre veier høyest. I eksempelet under prioriterer eiendomsutvikler lavest mulig risiko, og er derfor fleksibel på betalingsmodell som avtaler og avsluttende tomtepris. På den andre siden prioriterer grunneier en høyest mulig tomtepris for eiendommen sin, fleksibel og avslappet til en betalingsmodell mens risiko ikke er viktig. I kapittel 6 vil det drøftes videre rundt bruken av en interesseanalyse i en forhandling, og hvordan denne kan påvirke forhandlingssituasjonen rundt en opsjonsavtale.



Figur 4: Egen illustrasjon som viser eksempel på en interesseanalyse om ervervelse av fast eiendom. Inspirert fra boken «Forhandlinger, side 65».

## 2.6 Juridiske rammer

Som tidligere nevnt i oppgaven er avtalefriheten i Norge stor og man kan avtale tilnærmet hva som helst. Opsjonsavtaler omfattes av avtalefriheten og forhandlingen mellom grunneier og eiendomsutvikler kan omhandle det meste. Det er vanlig at man som part forhandler og avtaler innholdet i slike avtaler. Dette kan være hva slags retter og plikter som hviler på partene og hvordan formuesgodet behandles i opsjonstiden.

Selv om avtalefriheten er stor er det i dag en rekke “lover” og rettsregler som begrenser avtalefriheten.

### 2.6.1 Innledning

En opsjonsavtale er i stor grad sammensatt av ulike juridiske forhold ved inngåelse og utførelsen av avtalen. I dette kapittelet ønsker vi å belyse de aller viktigste juridiske rammene som en eiendomsutvikler må forholde seg til ved inngåelse- og utøvelse av en slik avtaleform. Enkelte lover er vist til for å belyse og underbygge hva en opsjonsavtale er.

### 2.6.2 Forholdet til rettskildene

Lov 31. mai 1918 nr. 4 om avslutning av avtaler, om fullmakt og om ugyldige viljeserklæringer (heretter forkortet avtaleloven) hjemler de begrensninger som foreligger ved avtaler. En opsjonsavtale er som det fremkommer av ordet en avtale. Vi vil se på avtaler i et overordnet bilde, samt sentrale bestemmelser som kan påvirke avtaleinngåelse.

Avtaleretten omhandler den del kontraktsretten som går på inngåelse av avtaler, tolkning av avtaler, ugyldigheten ved inngåelse av avtaler, lemping ved mislighold og representasjon. En avtale stifter eller endrer rettsforholdet mellom to eller flere parter og er rettslig bindende. Partene har hjemmel til å løse tvist eller tvangsfullbyrde en avtale gjennom domstolene dersom det skulle være behov for det. Dette utføres enten ved hjelp av søksmål (Avtalerett).

I Norge i dag er det som utgangspunkt at man kan avtale det man selv ønsker, så lenge det ikke er negativt avgrenset i lov. Dette defineres som avtalefrihet. Dette er et ulovfestet prinsipp som nedstammer fra Christian Femtes Norske Love av 15. april 1687 art.NL 5-1-2:

Alle Contracter som frivilligen giøris af dennem, der ere Myndige, og komne til deris Lavalder, være sig Kiøb, Sal, Gave, Mageskifte, Pant, Laan, Leje, Forpligter, Forløfter og andet ved hvad Navn det nævnis kand, som ikke er imod Loven, eller Ærbarhed, skulle holdis i alle deris Ord og Puncter, saasom de indgangne ere.

Likevel kan en avtale anses som ugyldig etter avtaleloven § 36 som baserer seg på at en avtale kan settes til side eller endres. En avtale kan være urimelig etter innholdet i det som avtales, eller det kan være forhold ved tilblivelsen av avtalen som gjør at avtalen kan annulleres. Det som er spesielt med avtaleloven § 36 er den vide adgangen til å ta hensyn til «*senere inntrådte forhold og omstendighetene forøvrig*» (Hansen, 2017).

Avtalefriheten kan med andre ord bare vike ved preseptorisk lov og ved ulovfestet rett (Woxholt, 2014, s. 26).

I forbindelse med overføring av eiendom via opsjonsavtale kan en grunneier og eiendomsutvikler avtale det de vil. Den mest omfattende loven innenfor inngåelse av avtaler og avtaleretten er avtaleloven av 1918.

Utover dette finnes det bestemmelser i lov 12. september nr. 64 om løsningsrettar som påvirker bruken av opsjonsavtaler. Som tidligere nevnt i kapittel 1, er opsjonsavtaler en form for løsningsrett og i lov 12. september nr. 64 om løsningsrettar § 7 kommer det frem at en løsningsrett verken kan overføres/avhendes eller gå i arv. En løsningsrett er definert i lovens § 1.

Lov 28. november 2003 nr. 98 om konsesjon ved erverv av fast eiendom (konsesjonsloven) er en annen rettskilde som regulerer omsetningen av fast eiendom. Konsesjonsloven er overlappende med lov 12. mai 1995 nr. 23 om jord (jordloven). Der konsesjonsloven er til for å regulere omsetningen av fast eiendom, er jordloven tilrettelagt for å verne om bruken av

ressursene på arealene. Av jordloven § 1 første ledd kommer det frem «*som er mest gagnleg for samfunnet og dei som har yrket sitt i landbruket*».

I konsesjonsloven § 1 hjemles lovens formål. Videre hjemles det i § 3 om “særlige rettigheter”:

“Lovens regler om konsesjon gjelder også stiftelse og overdragelse av leierett og annen lignende bruksrett over fast eiendom med mindre retten er stiftet for en tid av høyst 10 år, uten adgang for brukeren til å kreve kontraktstiden forlenget ut over dette tidsrom. Det samme gjelder for andre rettigheter over fast eiendom som innebærer at eierens adgang til å rå over eiendommen eller til å få det økonomiske utbyttet av den blir vesentlig innskrenket. Stiftelse og overdragelse av utbyggingskontrakter av enhver art, herunder avtaler om fortrinnsrett til å foreta utbygging, medfører konsesjonsplikt uten hensyn til varighet. Fast eiendom kan ikke tas til brukelig pant for lengre tid enn 3 år uten konsesjon.”

I paragrafens første punktum hjemles regler for stiftelse og overdragelse av leierett og lignende bruksrett. Med lignende bruksrett menes for eksempel tomtefeste. Rettigheter som er stiftet for en tid over 10 år er konsesjonspliktige da det betegnes som erverv. En leierett og opsjonsrett må likevel ikke sidestilles, da en opsjonsrett gir grunneier en urådighet over egen grunn. Andre punktum hjemler eiers innskrenking på egen eiendom som følge av servitutter. En opsjonsavtale er ikke en servitutt, da en opsjon ikke er en bruksrett. Regler om servitutter hjemles i lov 21. juni 1968 om særlege råderettar over framand eigeidom. Opsjonsavtaler vil altså ikke bli berørt av konsesjonsloven § 3, første og annet punktum.

Tredje punktum hjemler utvidelsen av konsesjonsplikten til også å gjelde utbyggingskontrakter og avtaler om *fortrinnsrett til å foreta utbygging*. En opsjonsavtale kan gi fortrinnsrett til utbygging, men er samtidig ofte definert som en rett til å erverve grunn uten at det er en selvfølge med utbygging. Likevel vil konsesjonsloven § 3 første ledd tredje punktum slå inn i en opsjonsavtale dersom en gitt avtale inneholder retten til utbygging. Ved å tinglyse en urådighetserklæring utløser ikke dette konsesjonsplikt ("Update 8 - næringseiendom," 2012).

Lov 7. juni 1935 nr. 2 om tinglysing omhandler dokumenter som skal registreres/tinglyses på fast eiendom, hvor formålet er å sikre rettsvern overfor andre i forhold til avtaler som er inngått mellom parter om rettigheter og plikter vedrørende fast eiendom. Tinglysing er altså en offentlig registrering av eiendomsoverdragelser og rettigheter i fast eiendom. Når man

ønsker å tinglyse en eiendomsoverdragelse vil dokumentavgiften for markedsverdien av eiendommen utløses (Reusch & Falkanger, 2018). En tinglysing gir rettsvern mot tredjepersons mulighet for eksempelvis å kunne for eksempel selge eiendommen videre. Ved rettsvern er det den som er først i tid som har retten. Dette gjelder også der det er kolliderende rettigheter, jf. § 20. Tinglyste dokumenter er offentlige dokumenter som er åpent for alle. Dette kan for en eiendomsutvikler være problematisk med tanke på hemmelighold og konkurranse. Jamfør tinglysingsloven § 12 har en mulighet til å tinglyse en opsjonsavtale. Det som stifter, overfører, anerkjenner, endrer eller opphever en rettighet i fast eiendom, kan tinglyses i grunnboken (Torgersen, 2015, s. 1). Når en utvikler tinglyser en opsjonsavtale, vil han etter tinglysingsloven § 20 ha rettsvern. Dette vil som tidligere nevnt i oppgaven sikre eiendomsutvikler risiko for mislighold fra selgers side. Selv om en tinglyst opsjonsavtale gir rettsvern, er det likevel ikke uvanlig at utvikler heller velger å tinglyse en urådighetserklæring. Dette gjør at grunneier ikke har muligheten til å inngå andre avtaler på eiendommen. Når en eiendom tinglyses vil dette samtidig utløse konsesjonsplikt dersom den inneholder en rett til å foreta utbygging. Dette er en annen årsak til at utviklere velger å ikke tinglyse avtalen.

Pant er en mulighet for eiendomsutvikler å sikre egen posisjon i en fast eiendom. Dette er en realsikkerhet og defineres i lov 08. februar 1980 nr. 2 om pant § 1-1 første ledd som «*Med panterett menes en særrett til å søke dekning for et krav (pantekravet) i ett eller flere bestemte formuesgoder (pantet).*» Dersom krav blir misligholdt, kan panthaver søke dekning i pantets kapitalverdi ("Pant," 2012). Dette kan eksempelvis tvangsfullbyrdes ved tvangssalg, ta dekning i objektets avkastning eller at panthaver overtar objektet. I eiendomsutvikling kan erverver av en tomt bruke en sikringsobligasjon for å sikre krav kjøper måtte ha mot selger. Etter utbetaling av hele eller deler av kjøpesummen til en eiendom kan opsjonshaver sikre det resterende ved å tinglyse en panterett, i medhold av avhendingsloven<sup>9</sup> § 2-9. En slik panterett er også gyldig i forhold til et dødsbo og et konkursbo. Her vil kravet være redusert til tilbakebetaling av utbetalt del av kjøpesummen og ikke eiendommen (BA-HR, 2014, s. 181). Her ønsker kjøper at beløpet på obligasjonen skal være så høyt som mulig, da en kun sikres for det beløp den er påført. Utgangspunktet er imidlertid at beløpet skal tilsvare kjøpesummen med tillegg av de utlegg og investeringer som selger vet at kjøper kommer til å ha i

---

<sup>9</sup> Lov 7. mars 1992 nr. 93 om avhending av fast eiendom

tilknytning med eiendommen ("Update 8 - næringseiendom," 2012, s. 13). En sikringsobligasjon er med på å minske risikoen ved erverv av fast eiendom.

Lov 27. juni 2008 nr. 71 om planlegging og byggesaksbehandling hjemler det offentlige myndigheters regulering av fast eiendom og byggesaksbehandling og er den viktigste loven for forvaltning og bruk av arealer i Norge (Solvik & Falkanger, 2017). Plan og bygningsloven er en omfattende lov som er delt opp i fem ulike deler. I vår oppgave vil vi gå inn på den delen i loven som omhandler arealplanene - kommuneplanens arealdel og reguleringsplanen. Dette er planer som er bindende for eierens rådighet over grunnen. Arealplanene gir regler for hvordan arealer kan benyttes innenfor et område eller hva slags bebyggelse som er tillatt. De består av plankart og planbestemmelser som er rettslig bindende ("Hva er en arealplan?," 2019). Innenfor dette er reguleringsplaner noe som bestemmes av kommunen og er en mer detaljert arealplan som i utgangspunktet ikke er gjeldende for eksisterende bruk, men fremtidig utnyttelse av eiendommen (Solvik & Falkanger, 2017). Reguleringsplanen angir bruk, flerbruk og vern i bestemte områder, og gir grunnlag for avklaring av hvilke bygge- og anleggstiltak som kan gjennomføres i det aktuelle planområdet. Reguleringsplanen kan enten utarbeides som en områderegulering for et stort område eller som detaljregulering for mindre områder ("Reguleringsplaner,").

Som tidligere nevnt i kapittel 2.2.5 knyttes det for en eiendomsutvikler stor risiko opp mot reguleringsplaner og hvordan reguleringsprosessen gjennomføres. Reguleringsplaner fattes av kommunen og kan i den sammenheng knyttes opp mot den politiske risikoen som nevnt i kapittel 3.3.5. Kommunestyret er ofte farget av hva slags politisk syn de ulike har på fremtidig utnyttelse og utvikling. I påvente av et kommunalt vedtak rundt en reguleringsplan kan en opsjonsavtale være et gunstig verktøy.

### 2.6.3 Konklusjon

Det er mange rettskilder som spiller inn på utøvelsen og bruken av opsjonsavtaler innen fast eiendom. I kapittelet over er de viktigste rettskildene som er av interesse for vår problemstilling belyst og vi har sett nærmere på innholdet i disse. I en av våre problemstillinger ønsket vi å se på om grunneier kan komme dårlig ut av avtaler. Det finnes bestemmelser i avtaleloven som verner om den svake i en avtale (§ 36). Plan og bygningsloven en viktig rettskilde som eiendomsutviklere må forholde seg til ved utvikling,

og med henblikk på reguleringsrisiko er denne loven av interesse. Eiendomsutvikleren benytter opsjonsavtaler som et verktøy for å håndtere reguleringsrisiko, og det er derfor av interesse å belyse hva som ligger i en reguleringsplan. I denne oppgaven anses pant som sikringsobligasjon for å håndtere risiko. Sikringsobligasjoner er riktignok noe som benyttes når eiendomsutvikler velger å gå veien utenom tinglysning. Tinglysning gir rettsvern for eier av eiendommen. For en utvikler er dokumentavgiften ved en tinglysning en merkostnad, og det er av interesse å se på hvilke alternativer en eiendomsutvikler har til tinglysning. Blancoskjøte med sikringsobligasjon er omtalt i kapittel 2.4 og gir en form for sikring. I kapittel 5 drøftes det nærmere rundt sikring av rettigheter.

Konsesjonsloven og jordloven er som nevnt delvis overlappende og spiller en viktig rolle i eiendomsutvikling og for vernet av arealer - spesielt LNF områder. En opsjonsavtale vil ikke utløse konsesjonsplikt og er derfor interessant å se på.

## Kapittel 3 – Metode

### 3.1 Innledning

I dette kapitlet belyses hvordan vi har gått frem i forbindelse med innsamling og analyser av empiri for å besvare problemstillingen. Vi gjør rede for og begrunner vårt metodevalg. Vi belyser fordelene og ulempene ved metoden og redegjør for våre valg, samt hvordan vi har forholdt oss til dette. Teori og fremgangsmåte gjennom hele prosessen, helt fra utarbeidelse av intervjuguide til analyse blir beskrevet.

### 3.2 Undersøkellesdesign

Kombinasjon av teori og metode danner grunnlaget for vårt undersøkelsesdesign.

Data som innsamles er hvordan opsjonsavtaler brukes, samt brukeres refleksjoner rundt avtaleformen. Vi har valgt å benytte oss av kvalitativ forskningsmetode med semistrukturert

forskningsintervju. Vår tanke var at kvalitativ metode ville gi en dypere og bredere innsikt rundt problemstillingen i forhold til eksempelvis en spørreundersøkelse. En spørreundersøkelse ville kunne nå flere og være anonym, men det er også kjent at det har vært en stor økning i nettbaserte spørreundersøkelser og folk trettes ut, noe som medfører lav svarprosent. Har man en stor spørreundersøkelse med lav svarprosent vil både reliabilitet og validitet bli svekket. Et annet aspekt ved spørreundersøkelser er at folk kan svare det de tenker er riktig, men er det representativt for hva de faktisk mener? Vi valgte derfor i vår oppgave en kvalitativ metode og intervju av et strategisk utvalg av informanter. Dette har vist seg å gi en god innsikt i hva informantene tenker og erfarer ved bruk av opsjonsavtaler. Skal man innhente kunnskap om et gitt tema har en ikke noe annet valg enn “å lytte til hva verden forteller oss” (Tjora, 2010, s. 40). Det er nettopp dette vi gjør gjennom intervjuene, vi lar profesjonelle opplyse oss om hvordan deres virksomhet benytter seg av opsjonsavtaler og deres forhold til temaet. Vi fokuserer på selve intervjuet og ikke observasjoner. Bakgrunnen for dette er at det er selve informasjonen som er interessant i dette tilfellet, ikke hvordan utvalget relaterer seg til hverandre eller oppfører seg.

### 3.2.1 Problemformulering

Temaet for oppgaven fikk vi gjennom forslag til masteroppgave i masterkatalogen. Etter å ha lest oss opp på feltet og fått en oversikt over temaet kom vi opp med en del punkter vi anså som interessante å forske videre på. Vi gikk deretter gjennom og vurderte disse punktene punktvis. Etter gjennomgangen satt vi igjen med fire punkter som senere har blitt utviklet til dagens delproblemstillinger. Bakgrunnen for at vi valgte disse er at det er en stor del av temaet som ikke tidligere har blitt forsket på, de er også med på å underbygge og besvare den overordnede problemstillingen.

Det ble utviklet flere forslag til overordnet problemstilling. Felles for alle var at vi anså dem som samfunnsaktuelle, interessante å undersøke nærmere og at de passet til delproblemstillingene. Etter mye diskusjon endte vi opp med en problemstilling vi syntes var mest interessant med tanke på samfunnsaktualitet og oppgavens omfang. Denne ble gjentatte ganger endret og nyansert til vi kom frem til den endelige overordnet problemstillingen. Bakgrunnen for endringene har vært å få den så konkret og aktuell som mulig.



### 3.3 Intervju

Intervjuet vil være et semistrukturert forskningsintervju. Dette kjennetegner et intervju som bærer preg av samtale mellom intervjuer og informant. Målet med dette er å skape en situasjon for en relativt fri samtale som kretser rundt noen spesifikke temaer som vi har bestemt på forhånd og som settes rammer for i intervjuguiden.

Dermed kommer en inn på temaer eller momenter som intervjuer ikke nødvendigvis hadde tenkt ut på forhånd, men som kan være viktig for informanten, disse kan vise seg å være viktig for undersøkelsen. Dette stemmer godt med intervjuets hensikt som er å «*frembringe kunnskap som er grundig utprøvd*» (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 22). En viktig diskusjon ved forskningsintervjuer er dermed hvordan en skal forholde seg til data som kommer ut av denne situasjonen. En benytter intervju når en vil studere “*meninger, holdninger og erfaringer, vi er med andre ord ute etter livsverdenen til informanten*” (Tjora, 2010, s. 91).

Det er flere grunner til at vi har valgt intervju til datainnsamling. En av grunnene er at ulike former for intervju er den mest utbredte datainnsamlingsmetoden innenfor kvalitativ forskning (Tjora, 2010, s. 105). En annen grunn er at intervjubasert kunnskap kan defineres gjennom 7 trekk, «*produsert, rasjonell, samtalebasert, kontekstuell, språklig, narrativ og pragmatisk*» og sammen danner disse trekkene utgangspunktet for det som karakteriserer kunnskapen vi får ut av intervjuet (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 77). Dette er fordelaktig ettersom vi har fokus på å holde et intervju der informanten også kan komme med sine meninger og erfaringer rundt temaet. Vi kunne benyttet oss av andre metoder for datainnsamling, for eksempel spørreskjema, men intervju anses som mest hensiktsmessig i situasjoner hvor en vet for lite om fenomenet til å lage gode survey spørsmål med utfyllende svarkategorier og vanskelig tilgang på et større utvalg informanter. Ettersom det er tilfellet i denne oppgaven og vi vil ha relativt åpne svar for å bli opplyst om momenter vi ikke er klar over fra før av har vi valgt å benytte oss av intervju istedenfor, men intervju har sine ulemper det også.

Den største ulempen med intervju er at dataen er vanskelig å generalisere. Bakgrunnen for dette er at utvalget er begrenset og dataen vil ofte kun være representativt for disse. En kan altså ikke generalisere dataen videre til å gjelde utenfor utvalget også, slik en ofte kan gjøre

med langt større utvalg. Vi har tatt denne ulempen til etterretning og konkludert med at intervju fortsatt er riktig metode for denne oppgaven. Dette bygger på at oppgaven skal gjøre rede for et gitt utvalg og dataen som fremkommer av intervjuene vil uansett ikke bli sett på som noe som er representativt for andre utenfor det gitte utvalget. Vi har spesifisert utvalget med avgrensning innenfor størrelse, geografi og hva slags prosjekter de utvikler. Det vil derfor ikke være naturlig å kunne generalisere dataen fra disse intervjuene videre til andre utviklere som ikke er en del av utvalget.

Det finnes mange forskjellige former for intervju. Vi har valgt å benytte oss av forskningsintervju. Bakgrunnen for dette fremfor for eksempel dybdeintervju som er den mest utbredte intervjuformen, er at vi ønsker å undersøke et tema som informantene forholder seg profesjonelt til i sin jobb og nødvendigvis ikke hver dag. Intervjuobjektets kroppsspråk, reaksjon og følelser vil derfor være irrelevant, i motsetning til et dybdeintervju hvor dette har en sentral rolle og også analyseres i etterkant.

Vi går inn i intervjuene med lite til ingen kunnskap om hvordan de aktuelle selskapene benytter opsjonsavtaler og hvilke rutiner de har rundt det, men vi ønsker å få et innsyn og bli opplyst om dette. Hvordan det benyttes blir godt opplyst gjennom intervju. En kan si at “prosesser og fenomener i verden beskrives” gjennom intervjuer (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 30). Disse beskrivelsene kan vi ta videre med oss til å analysere og utvikle teorier.

Selv om den som blir intervjuet er den som skal informere og opplyse intervjueren om sin bruk og holdninger må intervjueren holde seg aktiv gjennom hele intervjuet. For “intervjuet er en aktiv kunnskapsprosess det er intervjueren og den intervjuede som produserer kunnskapen sammen” (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 36). Vi har derfor valgt at en av oss skal føre intervjuet, mens den andre lytter, noterer og kommer med oppfølgingsspørsmål. Dette er for å danne en god dynamikk og for å fortløpende kunne utforske momenter informanten fremlegger. Det er også viktig å skape en avslappet stemning og beregne god tid til intervjuet, dette hjelper med å få informanten til å reflektere over egne erfaringer og meninger, samt å komme med innspill knyttet til det aktuelle temaet. På bakgrunn av dette satte vi intervjuenes varighet til omtrent en time.

Om en har mye kunnskap om temaet og lett tilgang på et stort antall informanter kan en vurdere å benytte en kvantitativ spørreundersøkelse. Vi har mye kunnskap om temaet og lett tilgang på et stort antall informanter, men med tanke på hvor omfattende vi skal undersøke

temaet får vi ikke nok ut av en spørreundersøkelse. Ved å benytte et intervju skaper vi en mer dynamisk situasjon hvor vi kan følge opp nye ledetråder og får større utbytte.

### 3.3.1 Intervjuguide

En intervjuguide defineres som “et manuskript som strukturerer intervjuforløpet mer eller mindre stramt.” (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 162). I forbindelse med et intervju er det “hensiktsmessig å benytte intervjuguide for å strukturere intervjuene.” (Tjora, 2010, s. 129).

Manuskriptet skal enten inneholde noen temaer som skal dekkes eller være en detaljert rekkefølge av omhyggelig formulerte spørsmål. Vi har valgt å benytte oss av spørsmål kategorisert inn i temaer. Bakgrunnen for dette er fordi det gir informanten muligheten til å få en bedre forståelse for hva vi egentlig er ute etter. Samtidig benytter vi oss av åpne spørsmål som gir informanten muligheten til å gå i dybden, men spørsmålene må også formuleres «*korte og konkrete*» (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 162). Bakgrunnen for dette er at informanten får en forståelse for hva vi er på jakt etter og spørsmålets korthet gjør at vedkommende føler at en ikke må holde seg innenfor konkrete gitte rammer. Det må nevnes at “forskjellige intervjuere som bruker den samme intervjuguiden kan produsere ulike utsagn om de samme temaene på grunn av forskjellige grader av sensitivitet og kunnskap om temaet” (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 49).

Intervjuguiden ble utarbeidet etter en grundig gjennomgang av teori, møte med veileder og møte med en som jobber med temaet til daglig for å forsikre oss om at spørsmålene er forståelige og gir svar på det vi undersøker. Ved utformingen av intervjuguiden har vi lagt vekt på problemstillingene og spørsmål vi finner relevant for å besvare problemstillingene. I forbindelse med utarbeidelsen av spørsmålene ble det lagt fokus på at utvalget skal kunne svare utdypende og åpent. Vi har bevisst benyttet oss av overlappende spørsmål for å få informantene til å reflektere mer og gi mer utdypende beskrivelser. Det har blitt benyttet idemyldring og tilbakemeldinger fra veileder under selve utarbeidelsen prosessen. I denne oppgaven ønsket vi å få besvart problemstillingene og å danne et så godt helhetlig bilde av bruken som mulig. Dette for å undersøke om det eventuelt er nye ukjente momenter rundt opsjonsavtaler som kan komme frem.

Intervjuguiden vår består av 21 overordnede spørsmål, med underordnede spørsmål til enkelte. Bakgrunnen for de underordnede spørsmålene er å spesifisere det overordnede spørsmålet og eventuelt sette spørsmålet opp mot gitte situasjoner. Videre er spørsmålene delt inn i temaene introduksjon, bruk, inngåelse, rettigheter og avsluttende. Bakgrunnen for at spørsmålene er delt opp i temaer er for å gjøre det lettere for både intervjueren og informanten å holde orden på de mange spørsmålene, det gir også informanten rammer for tematikken (Tjora, 2010, s. 134).

Spørsmålene under temaet introduksjon er oppvarmingsspørsmål. Dette er enkle, konkrete spørsmål om temaer som ikke krever mye refleksjon, men som er “uformelle og ufarlige“, disse benyttes for å etablere en god intervjusituasjon (Tjora, 2010, s. 96). Som en ser i intervjuguiden som er vedlagt i vedlegg 1 er spørsmålene i introduksjonen enkle og ikke refleksjonskrevende. Refleksjonsspørsmål danner kjernen i intervjuet. Her inviteres informanten til å ta oss med på (lange) forklaringer ispedd detaljer og digresjoner, dette defineres som “grand tour questions” (Tjora, 2010, s. 97). Dette er temaene; bruk, inngåelse og rettigheter. Spørsmålene i avslutningen er også reflekterende, men enklere og de gir derfor en “enkel kort overgang til løsprat som avrunder intervjuet.” (Tjora, 2010, s. 131).

Selv om vi har benyttet oss av intervjuguide har spørsmålene vært dynamiske.

Intervjuobjektene har fått relativt frie tøyler innenfor temaene og vi har supplert med oppfølgingsspørsmål ved behov. Oppfølgingsspørsmål går ut på å “plukke opp de situasjonsbetingede ledetrådene som gir muligheten til å fortsette intervjuet”, noe som krever aktiv lytting (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 170). Det er viktig å følge ledetrådene og komme med oppfølgingsspørsmål gjennom hele intervjuprosessen. Det gir oss muligheten til å følge opp momenter ved temaet som vi tidligere ikke er klar over.

### 3.4 Utvalg

For å få en god forståelse for utvalget er det viktig å presisere hvem utvalget består av, hvorfor vi velger dem og hvordan vi går frem.

Utvelgelsen av utvalget bygger på strategisk utvelgelse og «snøballutvelgelse». Med strategisk utvelgelse menes det at utvalget inneholder de mest interessante og relevante selskapene innenfor temaet. Med dette menes virksomheter som jobber eller har jobbet mye med temaet. Disse fant vi ved å sende mail og ringe til noen av de største eiendomsutviklerne i Stor-Oslo. Snøballutvelgelse innebærer at utvalget utvides gjennom det opprinnelige utvalget, en blir altså tipset, eller satt i kontakt med andre informanter gjennom det opprinnelige utvalget. Utvalget utvider seg gjennom kontakt med det opprinnelige utvalget (Jacobsen, 2005, s. 175). Måten dette fungerer i praksis er at informanter nevner andre i bransjen vi burde ta kontakt med ut ifra at deres rolle som ressurspersoner innenfor temaet.

Ved kvalitative undersøkelser har antall intervjupersoner en tendens til å være for få eller for mange. Hvis det er for få er det vanskelig å generalisere og umulig å teste hypoteser, men hvis det er for mange har en ikke tid til å foreta dyptgående analyser av intervjuene. Et viktig moment er derfor hvor mange utvalget skal bestå av for at vi får tilstrekkelig data om temaet. Dette er vanskelig å spesifisere, men en god definisjon er å «*intervju så mange personer som det trengs for å finne ut det du trenger å vite*» (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 148).

### 3.4.1 Definerings og presentasjon av utvalg

Vårt utvalg består av store eiendomsutviklere med geografisk avgrensning innenfor Stor-Oslo. De intervjuede personene har lang fartstid innenfor eiendomsbransjen og har sentrale roller i selskapene, spesielt innenfor akkvisisjon. Majoriteten av selskap er del av større entreprenørkonsern. I utvelgelsen av informanter var vi nødt til å tenke grundig gjennom hvilke informanter vi ville intervju, størrelsen på informantene og hva slags type eiendomsutvikling de ulike informantene utøver. Det norske eiendomsmarkedet er i all hovedsak delt i to ulike segmenter - næringsutvikling og boligutvikling. I vår oppgave har vi ikke tatt hensyn til hvilket av disse segmentene informantene tilhører, da vi ser på risiko ved tomteakkvisisjon i tidlig fase og ikke eiendomsutvikling som sådan.

Presentasjon av informanter:

Intervjuobjektene har fått muligheten til å presentere seg selv i begynnelsen av in intervjuet og presentasjonen bygger på informantenenes uttalelser og selskapenes offisielle presentasjoner.

#### NCC Property Development AS

NCC Property Development AS er det norske eiendomsutviklingselskapet til NCC som er en av Nord-Europas ledende bygg- og eiendomsutviklingselskaper, med en omsetning på 55 milliarder Svenske kroner og 17.800 medarbeidere i 2017. NCC i Norge har hovedvekt på utviklingen av bærekraftige kontor-, handels- og logistikkeiendommer ("NCC Property Development," 2019).

#### Skanska Eiendomsutvikling AS

Skanska Eiendomsutvikling AS er en av Norges ledende boligutviklere, men utvikler også noe næring. Selskapet er det norske eiendomsutviklingselskapet til Skanska som et av verdens største entreprenør- og eiendomsutviklingsfirmaer, og har til sammen 41 000 ansatte fordelt over Europa og USA, i 2016 omsatte konsernet for 145,4 milliarder Svenske Kroner. I Norge jobber det i dag ca 3800 mennesker totalt ("Skanska Norges historie," 2017).

#### Betonmast Eiendom AS

Betonmast Eiendom AS er eiendomsutviklingselskapet til det norske entreprenørkonsernet BetonmastHæhre. Utviklingselskapet ble etablert i 2014 med hensikt i å levere bolig- og næringsprosjekter videre til prosjekteringsselskapet i konsernet. BetonmastHæhre er en av Norges største entreprenørgrupperinger, og utfører alle typer bygg- og anleggsoppdrag i det norske markedet. Konsernet har over 3000 ansatte, og omsatte i 2017 for 9,7 milliarder Norske kroner ("Om BetonmastHæhre,").

#### AF Gruppen ASA

AF Gruppen ASA er et ledende entreprenør- og industrikonsern med 4500 ansatte globalt, hovedsakelig i Norge. Konsernet omsatte for 18,7 milliarder Norske kroner i 2018 og er børsnotert. Selskapet driver også med eiendomsutvikling og har en avdeling som heter AF

Eiendom. Dette er en mellomstor utvikler som primært utvikler boligeiendommer og har omtrent 1000 enheter i produksjon til en hver tid ("Om oss,").

#### Peab Eiendomsutvikling AS

Peab Eiendomsutvikling AS er det norske eiendomsutviklingselskapet til Peab er et av Nordens ledende bygg- og anleggsselskaper med cirka 15 000 ansatte og en årlig omsetning på cirka 52 milliarder Svenske kroner. Peab Eiendomsutvikling på Østlandet omsetter mellom 800 millioner (heretter forkortet mnok) og 1 milliard i året og utvikler primært Både bolig, men også næring ("Om Peab,").

#### JM Norge AS

JM Norge AS er av Norges største boligutviklere og er et underselskap av det børsnoterte svenske boligselskapet JM AB. JMs samlede omsetning i Norden er om lag 16 milliarder Svenske kroner og nærmere 100 000 boliger er utviklet og bygget siden oppstarten ("Om JM,"),

#### Veidekke Eiendom AS

Veidekke Eiendom AS er eiendomsutviklingselskapet til Veidekke ASA som er en av Skandinavias største entreprenører og eiendomsutviklere. Veidekke ASA har 8000 ansatte, en omsetning på ca 32 milliarder Norske kroner i 2017 og er børsnotert ("Fakta om Veidekke,"). Veidekke Eiendom AS er blant landets største eiendomsutviklere og utvikler både bolig- og næringsprosjekter ("Veidekke Eiendom AS,").

#### Aspelin Ramm eiendom AS

Aspelin Ramm eiendom AS er en del av Aspelin Ramm-konsernet, et konsern som driver med både handels og eiendomsvirksomhet. Virksomheten er i hovedsak knyttet til eiendommer i Osloregionen og selskapet har vært involvert i kjente prosjekter Tjuvholmen og Vulkan i Oslo. Selskapet utvikler både bolig og næringsprosjekter, men leier ut næringseiendommene istedenfor å selge.

Aspelin Ramm-konsernet har 70 ansatte innenfor eiendomsvirksomheten og omsatte totalt for 1.7 milliarder Norske kroner i 2018 ("Om oss,").

### 3.5 Teori

Ved utarbeidelsen av kapittel om teori og litteratur har vi valgt å bruke aktuell litteratur som foreligger i form av fagbøker, fagartikler og pensum fra tidligere emner. I utvelgelsen av teori har det samtidig vært veldig aktuelt å se på tidligere masteroppgaver med samme tema som oss. Dette har gitt oss tilgang på kilder vi i utgangspunktet ikke hadde hatt tilgang til eller fått innsyn i. Kildekritikk har vært et viktig tema under utarbeidelsen av teorikapittelet. Vi har undersøkt kildene vi har brukt i avhandlingen opp mot andre kilder og faglitteratur for å forsikre oss om at det vi benytter oss av er av høy relevans og aktualitet. Teorien er innhentet med henblikk på problemstilling og hva som besvarer forskningsspørsmålene best. Teorien vil bli satt opp mot funn og trender gjort i det kvalitative datamateriale og videre drøftet i drøftingskapittelet.

### 3.6 Analyse

Analysearbeidet vil gjøres på den kvalitative empirien. For å trekke ut all empirien av intervjuene er det viktig å analysere dem. Dette gjør vi gjennom tre steg. Etter intervjuene er transkribert starter første steg i analysen. Dette steget innebærer å lese gjennom og markere i transkriptene og dette gjøres med fargekoder ut ifra hva som er relevant for de ulike delproblemstillingene. Grunnen til dette er at informasjon fra tilknyttet de andre delproblemstillingene kan oppstå andre steder i intervjuet enn vi hadde forventet. Intervjuobjektet kan ha snakket utvidende og relevant empiri om temaene kan ha kommet frem i andre spørsmål. Spørsmål som ikke ble ansett som relevante for besvarelse av problemstillingene ble nøye vurdert og fjernet fra empirien.

Neste steg er å rydde og sortere informasjonen for å legge det inn i dataverktøy. Dette handler om å kategorisere empirien og gjøres for å skape et mer oversiktlig bilde over informasjonen vi besitter, noe som gjør det langt enklere å analysere denne. Dataverktøyet vi benytter for systematisering er Microsoft Excel, dette er fordi det gir oss muligheten til å systematisere på en ryddig og oversiktlig måte, samt at det er enkelt å trekke det raffinerte datamaterialet ut av senere for analyse.



Det siste steget er å plukke ut de relevante momentene, sette de opp mot hverandre og analysere empirien. En forsker kan lese gjennom intervjuene sine gang på gang, reflektere teoretisk over spesielt interessante temaer og skrive fortolkninger, uten å følge noen form for systematisk metode eller kombinasjon av teknikker. I mange betydningsfulle intervjuundersøkelser fra de siste tiårene ser det ut til at det ikke har vært brukt systematiske analyseteknikker for å analysere intervjuene (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 265).

Spørsmålet blir da om bruk av en systematisk analyseteknikk er nødvendig for å analysere intervjuene, vi mener at det er nødvendig for å forsikre oss om at intervjuene blir analysert på en riktig og grundig måte. Analysen av vår kvalitative empiri vil være en innholdsanalyse. Intervjuene vil fremstå i form av transkripter som igjen blir gjenstand for analyse i form av at vi plukker ut det vi mener er relevant og viktig for å besvare den overordnede problemstillingen og delproblemstillingene. Ord og setninger settes i en større sammenheng, da kvalitativ analyse handler om å bryte opp tekst i mindre biter.

For analyse av datamaterialet benytter vi oss av en trinnvis modell for å redusere kompleksiteten, en SDI-metode. Med SDI menes stegvis-deduktiv induktiv metode (Tjora, 2010, s. 175). Denne metoden går ut på å jobbe i etapper fra rådata til konsepter eller teorier (induktiv), deretter tilbake kobler en og sjekker fra det teoretiske til det empiriske (deduktiv).

For å gjennomføre en SDI-metode må vi kode datamaterialet. Med koding menes ord og uttrykk som beskriver avsnitt eller enda mindre utsnitt av datamaterialet (Tjora, 2010, s. 179). Dette kan kobles opp mot steg to i analysen. Gjennom kodingen er det viktig å ha som mål å representere de empiriske data godt. Vi starter med første intervjutranskript og oppretter koder, vi går deretter videre til neste transkript. Kodene fra første transkript opprettholdes, men en supplerer eventuelt med flere koder ved behov. Målet er å generere tekstnære koder. Dette betegner koder som er utviklet fra data og ikke fra hypoteser, forskningsspørsmål eller planlagte temaer. Etter en god tekstnære koding sitter en igjen med et kodesett i tillegg til analysedata som begge er representasjoner av empirien.

Kategorisering går ut på å samle de relevante kodene for problemstillingene i grupper. Dersom en har vært inkluderende i koding stadiet og kodet all tekst kan en ved kategoriseringen utelate et stort antall koder ettersom det nå er problemstillingen og ikke empirien som bestemmer hva som er relevant. Når alle stegene er gjennomført vil vi sitte

igjen med en fullverdig og oversiktlig empiri fra intervjuene som vi vil analysere opp mot problemstillingene og besvare disse.

### 3.7 Drøfting og konklusjoner

I drøftingskapittelet vil funnene som blir gjort i analysen bli drøftet og diskutert i lys av teorien innhentet ved litteraturstudier. Relevante funn som kan være med å belyse og besvare hoved- og delproblemstillingene vil trekkes frem og drøftes opp mot egen refleksjon.

De konklusjonene som er trukket i drøftingskapittelet mener vi er relevante og internt gyldige. Vi kan ikke konkludere med at slutningene er eksternt gyldige, men det kan heller ikke utelukkes.

### 3.8 Dokumentasjon

Det første som gjøres i enhver kvalitativ analyse er å renskrive det vi har av observasjoner, i vårt tilfelle er det omlag 10 timer med lydfiler fra intervjuene som vi kaller rådata.

Spørsmålet blir da hvor komplett vår dataregistrering er. I et transkript av et intervju kan det være nødvendig å ta med andre ting enn hva som ble sagt, eksempelvis om informantene opplevdes nervøse eller redde. I vårt tilfelle, opplevdes informantene som rolige og saklige.

#### 3.8.1 Lydopptak

Samtlige intervju vil bli tatt opp ved hjelp av lydopptak for å sikre datainnsamling. Dette gjøres ved å starte opptaket ved oppstart av intervjuet, etter informantene har samtykket til opptak. Opptaket stoppes ved avslutningen av intervjuet, ved ønske fra informant eller hvis andre etisk hensyn tilsier at opptaket bør stoppes. Ved å skru av lydopptakeren i en del av intervjuet etter informantens ønske, viser respekt for vedkommende sitt privatliv og opprettholder tilliten i situasjoner der informasjonen som fremkommer er sensitiv (Tjora, 2010, s. 160).

### 3.8.2 Transkribering og annotering

I enhver kvalitativ intervjustudie er det essensielt å transkribere. Transkribere betyr å transformere, skifte fra en form til en annen (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 205).

Ved transkribering kan vi lese samtalen i ettertid, uten å bevege oss i samme tempo som den opprinnelige samtalen og det vil det være lettere å bevege oss frem og tilbake i en samtale. Det vil ikke bare lette arbeidet med analyse, men gir og muligheten for kontroll av rådata for andre som ønsker å sjekke om tolkningene foretatt av forskerne er tilstrekkelig gode. Det neste steget etter transkribering er en annotering, som er et sammendrag av intervjuet. Et transkript er en ordrett gjengivelse av et intervju, og bærer derfor preg av et muntlig språk og uoversiktlige utsagn. En annotering er mye kortere versjon av et transkript og er lettere å lese. Av annoteringen fremgår blant annet hvem vi har snakket med, når og hvor intervjuet foregikk, lengde, hovedtema som ble tatt opp og informantenes svar på punktene i temalisten. Dette er referatet som brukes i drøftingskapittelet.

Det er viktig å huske på og ha fokus på at transkriptet *«bør ikke være temaet for intervju studien»*. Transkriptet skal tjene som verktøy for fortolkning av informasjonen som ble innhentet gjennom intervjuet (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 218).

### 3.8.3 Transkripsjonens reliabilitet, validitet og etikk.

Transkripsjonens konstruksjonsmessige natur fremgår ved å se nærmere på deres pålitelighet og gyldighet (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 210).

Det stilles ofte spørsmål om intervjuerens reliabilitet i intervjuforskning, men transkripsjonens pålitelighet nevnes sjeldent i samfunnsvitenskapelig metode (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 211).

Teknisk sett er det lite som tilsier at det vil være forskjeller når to personer hver for seg skriver ned samme uttalelser fra et opptak, men ved å undersøke transkriptene nærmere og ved å lytte til opptaket gang på gang kan det være en finner ulikheter. Dette kan skyldes ulik

oppfatning av setningsoppbygging, pauser mellom setninger og dårlig kvalitet på opptak som gjør det vanskelig å oppfatte informantens uttalelser. Dette er noe som kan påvirke transkripsjonens pålitelighet, en uttalelse kan uttrykke to helt forskjellige betydninger avhengig av hvordan en velger å sette punktum og komma (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 212-213).

Vi har vært oppmerksomme på dette gjennom hele transkriberingsprosessen. Vi har satt klare retningslinjer for transkribering. Det vil alltid kunne eksistere avvik ved transkribering på bakgrunn av muntlig språk, ved lengre setninger er hvor man skal sette punktum og komma en fortolkningsprosess i seg selv.

For å vurdere om et transkript er gyldig må vi undersøke hvordan man vurderer det som gyldig eller ikke. Dette er ikke lett, *«forskjellige transkripsjoner er konstruksjoner av forskjellige verdener som hver for seg er utformet for å passe inn i våre egne teoretiske antagelser, og for å gi oss anledning til å utforske det de innebærer»*

Hva som er en korrekt transkripsjon er umulig å svare på, for det finnes ingen sann, objektiv oversettelse fra muntlig til skriftlig form (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 212).

### 3.9 Validitet, reliabilitet og generalisering i intervjuforskning

Innenfor samfunnsvitenskapene diskuteres troverdigheten, styrken og overførbarheten av kunnskap som regel i sammenheng med begrepene reliabilitet, validitet og generalisering (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 272). Disse brukes ofte som indikatorer på kvaliteten av forskningen (Tjora, 2010, s. 175).

#### 3.9.1 Reliabilitet

Innenfor alle typer samfunnsforskning vil forskeren ha et eller annet engasjement i temaet det forskes på. Det ideelle er nøytrale eller objektive observatører, men forskerens engasjement i tematikken vil kunne betraktes som støy i prosjektet ved at det kan påvirke resultatene.

Forskeren må holde seg nøytral, men en har innsett at en fullstendig nøytralitet ikke kan eksistere. Det er derfor viktig å gjøre rede for hvordan egen posisjon kan prege forskningsarbeidet og hvordan en har jobbet for å unngå dette. Det betyr ikke at en ikke skal

ha noen faglig forståelse for temaet, hadde det vært tilfellet hadde det vært umulig å forske på temaet. Mye kunnskap om det aktuelle spørsmålet er en fordel for å stille aktuelle spørsmål, men det kan også være en ulempe med at man hat med seg mange forutinntatteter (Tjora, 2010, s. 176). Vi må derfor for å styrke prosjektets pålitelighet reflektere over om vi har noe til felles med utvalget eller om vi besitter spesiell kunnskap eller engasjement og eventuelt hvordan dette kan påvirke tilgangen, utvalget, datagenerering, analyse og resultater.

Det er viktig at vi gjør rede for hvilken informasjon som kommer frem gjennom datagenerering og hva som er forskerens egne analyser. Bruk av opptak og deretter legge frem direkte sitater vil styrke troverdigheten ettersom informantens stemme gjøres synlig og direkte til leseren. Om det er noen relasjoner er det mellom forsker og informanter må dette også trekkes frem og belyses. Vi har valgt å benytte seg av denne metoden og i data og analyse kapittelet trekkes sitater frem og analyseres opp mot andre sitater før dette videre drøftes. Det foreligger ingen tidligere relasjon mellom forskerne og informantene i utvalget.

En undersøker reliabilitet gjennom å redegjøre for hvilke faktorer som kan peke i retning av at disse resultatene er på bakgrunn av hvem som forsket og hvilke informanter som var involvert. Spørsmålet er om resultatet ville vært det samme om man gjør prosjektet på nytt med andre folk. Vi ser ingen grunner til at resultatet hadde vært et annet ved andre forskere enn oss.

Spørsmålene kunne vært nyansert annerledes med større innsyn i tematikken før utarbeidelse. At dette er et tema med lite litteratur gjorde det utfordrende. Vi hadde en god innsikt i teamet fra før, men ingen erfaring. Vi hadde derfor ingen meninger rundt temaet, noe som kan ha ført til at vi har holdt oss nøytrale gjennom hele forskningsprosessen. Vi mener at selv om spørsmålene hadde vært formulert annerledes ville resultatet vært det samme ettersom intervjuene har vært en dynamisk prosess.

Som nevnt i kapittelet om utvalget har vi hatt fokus på større utviklere. Vi er usikre på om resultatet hadde vært et annet med mindre utviklere, men det er en sannsynlighet for det. En av grunnene til at vi valgte større utviklere er fordi de inngår flere årlige avtaler og har mer erfaring på feltet, noe som gir oss bedre og mer utfyllende besvarelser. Om en flytter seg geografisk ville nok besvarelsene også endret seg i noen grad, men ut ifra de preferansene vi har satt ser vi ingen måte at det ville vært store forskjeller ved et annet utvalg.

### 3.9.2 Validitet

Med validitet menes om forskningen er gyldig. En undersøker om forskningen er gyldig ved å vi finne om svarene vi finner i forskningen faktisk er svarer på de spørsmål vi stiller (Tjora, 2010, s. 179). I praksis betyr dette at vi forholder oss bevisst til aktuelle teorier og perspektiver, samt tidligere forskning som er gjort innenfor samme tema. Vi kan styrke gyldigheten ved å være åpne om hvordan vi praktiserer forskningen, ved å redegjøre for hvilke valg vi tar, ved å være sensitive for faktorer som er vesentlige for tematikken vår, og om dette endrer seg. Den viktigste kilden til høy gyldighet er at forskningen pågår innenfor rammene av faglighet, forankret i annen relevant forskning (Tjora, 2010, s. 179). Når det dreier seg om intervjuer kan det godt være at intervjupersonen ikke forteller sannheten om de faktiske forhold, men utsagnene kan likevel godt uttrykke personens oppfatning. En undersøker validitet gjennom å undersøke feilkildene (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 279).

Vi har benyttet oss av Kvales 7 trinn for validering (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 278). Etter denne tilnærmingen validerer man gjennom alle trinnene i forskningen. Vi må sørge for at hvert enkelt trinn i forskningen er utført på en fornuftig og forsvarlig måte, og at det understøtter de våre konklusjoner. Dette dreier seg om den håndverksmessige kvaliteten på undersøkelsen, hvor funnene vi gjør må sjekkes, utspørres og fortolkes teoretisk.

1. Tematisering. Her er gyldigheten avhengig av hvor solide våre teoretiske forut antakelser er og av hvor logisk utredningen fra teori til forskningsspørsmål er. Våre teoretiske forut antakelser bygger på grundig gjennomgang av relevant faglitteratur og tidligere masteroppgaver. Gjennom den begrensede litteraturen som foreligger ved temaet dannet vi oss et bilde av temaet og hvilke momenter som burde undersøkes nærmere. Disse momentene fra teorien ble videre utredet til forskningsspørsmål gjennom å vurdere og strukturere de opp mot samfunnsaktualitet og en pedagogisk utforming av oppgaven.

2. Planlegging. Her er gyldigheten av kunnskapen som produseres avhenger av undersøkelsesoppleggets kvalitet og metoden som brukes for studienes emne og formål. Undersøkelsesopplegget bygger på kvalitativ metode og vi benytter intervju til datainnsamling. Grunnen til dette er at vi gjennom kvalitativ metode får undersøkt bruk, meninger og holdninger i næringslivet, men også muligheten til å gå i dybden. Vi anser dette

undersøkelsesopplegget som mest egnet for denne forskningen og mener dette vil oppnå god kvalitet.

3. Intervju. Her vurderes gyldigheten på bakgrunn av intervjupersonens troverdighet og selve intervjuets kvalitet. Ved hjelp av en intervjuguide som dekker de relevante momentene ved problemstillingen har vi oppnådd en grundig utspørring av informantene. Utsagn og meninger har fortløpende blitt notert og kontrollert ved hjelp av oppfølgingsspørsmål.

4. Transkribering. Ved valg av språklig stil for transkripsjonen reises spørsmålet om hva som utgjør en gyldig overføring fra muntlig til skriftlig form. Hva som er en korrekt transkripsjon er umulig å svare på, for det finnes ingen sann, objektiv oversettelse fra muntlig til skriftlig form (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 212). Gjennom transkribering prosessen har vi ivarettatt validitet gjennom å ha klare rutiner for transkribering.

5. Analysering. Her dreier gyldigheten seg om hvorvidt spørsmålene som stilles til intervjueteksten er gyldige, og hvorvidt tolkningene er logiske. Det er av vår oppfatning at samtlige informanter tolket spørsmålene på riktig måte. Det er vanskelig å gardere seg mot misoppfattelser, men vi har hatt fokus på at utvalget skal forstå spørsmålene og svare utfyllende på det vi undersøker. Alt tyder på at empirien som analyseres er riktig og tolkningene vil derav være logiske.

6. Validering. Dette er en reflektiv vurdering av hvilke valideringsformer som er relevant for en bestemt studie, gjennomføringen av de konkrete valideringsprosedyrene og avgjørelsen av hva som er et egnet forum for en dialog om resultatenes gyldighet. I drøftingen har vi satt ulike momenter fra analysen opp mot hverandre. Det vurderes hva som er relevant for besvarelse av problemstillingen og vi skaper en vurdering av resultatenes gyldighet.

7. Rapportering. Her vurderes gyldigheten opp mot hvorvidt en rapport gir en valid beskrivelse av hovedfunnene i en studie, samt leserens rolle som validitetsbedømmer av resultatene. Vi mener vi har gitt en valid beskrivelse av funnene våre i konklusjonen og at vi gjennom alle stegene har kommet frem til gode og utfyllende besvarelser på våre problemstillinger. Det er vanskelig å si noe om hvordan leser vurderer resultatene, men vi mener konklusjonen gir leseren gode og utdypende svar på hoved og delproblemstillingene.

### 3.9.3 Generalisering

Med generalisering i denne oppgaven menes det om teoriene vi kommer frem til også gjelder for andre eiendomsutviklere enn de i utvalget. Dette er en kvalitetsindikator for all forskning.

I denne oppgaven er det konseptuell generalisering som er aktuelt. Ved denne formen for generalisering vil en gjennom kvalitativ forskning utvikle konsepter, typologier eller teorier som vil ha relevans for andre tilfeller enn det som er studert (Tjora, 2010, s. 181).

Ettersom vårt utvalg består av store og mellomstore eiendomsutviklere med virkeområde innenfor Stor-Oslo er det vanskelig å se hvordan resultatene av forskningen kan generaliseres til å generelt gjelde alle utviklere. Vi anser at resultatene til en viss grad også kan gjelde for andre utviklere i samme størrelsesordenen og med samme geografiske virkeområde. Dette er på bakgrunn av antall informanter, noen som gir spredning av holdninger og praksis innenfor deres fagfelt. På bakgrunn av ulike faktorer som marked, form for utvikling og informantets størrelse mener vi det er umulig å trekke noen slutninger om at disse teoriene også eksempelvis gjelder for en mindre eiendomsutvikler i Bodø, men dette anses som interessant for videre forskning.



# Kapittel 4 analyse av empiri

## 4.1 Innledning

Etter å ha intervjuet samtlige informanter i utvalget, sitter vi igjen med mye empiri som vi vil benytte for å besvare våre problemstillinger. I dette delkapittelet har vi trukket frem de spørsmålene vi anser som relevante fra intervjuguiden til å besvare problemstillingene som er beskrevet i innledningen. Empirien vi har fått fra informantene i utvalget er nøye analysert og vi vil knytte denne opp mot relevant litteratur som er beskrevet i kapittel 2. Dette danner grunnlaget for besvarelsen av delproblemstillingene. Svarene vi har fått av utvalget er anonymisert og er gjengitt i tilfeldig rekkefølge i analysene, for å ikke kunne gjenkjenne firmaenes utsagn.

## 4.2 Presentasjon av data

Etter å ha transkribert totalt åtte gjennomførte intervjuer sitter vi igjen med en stor samling av data som vi må analysere og trekke ut innhold fra. Under analyseres som vil benyttes til videre drøftelse i kapittel 5.

## 4.3 Delproblemstilling 1

Delproblemstilling 1, “*Gir opsjonsavtalene en balanse mellom investering, risiko og fortjeneste, eller gir avtaleformen en merkostnad ved eiendomsutvikling?*” er utformet for å gi oss svar på om det er en balanse mellom investering, risiko og fortjeneste ved opsjonsavtaler, eller om det skaper en merkostnad. Denne delproblemstillingen er av interesse med tanke på risiko, kostnad og fortjeneste som er et element ved vår hovedproblemstilling.

## Hvorfor opsjonsavtaler benyttes:

Det kan være ulike årsaker til at opsjonsavtaler benyttes. Blant hovedårsakene er muligheten opsjonsavtaler gir til å minske risiko og kapitalutlegg. Dette understøttes av intervjuene, der samtlige informanter i utvalget fremholder at risiko knyttet til utvikling av tomten, samt unødvendig kapitalbinding er årsakene til at en bruker opsjonsavtaler som verktøy. Videre ser vi at alle de fire risikoformene, reguleringsrisiko, markedsrisiko, finansrisiko og politisk risiko kommer frem av utvalgets svar. Den risikoen baserer seg på reguleringsprosessen, der viktige spørsmål er: hvor stor utnyttelse en eiendomsutvikler kan få på et areal? hvilke formål blir arealet regulert til? og i hvilken grad utvikleren får gjennomslag for ønsket form og struktur på prosjektet.

En av informantene kommer med et godt eksempel på ovenstående spørsmål om regulering, der salgs- og lokaliseringsprosessen knyttet til Norsk rikskringkasting på Marienlyst nevnes. Her illustrer informanten hvordan den regulatoriske risikoen gjør at eiendomsutviklere vegrer seg for å kjøpe bygget på bakgrunn av byrådets innstilling om fremtidig bruk. I dette tilfellet ville en opsjonsavtale trolig bidra til å skape en balanse mellom risiko og investering ettersom det gir muligheten til å få avklart den regulatoriske usikkerheten før en eventuell tiltredelse. Samtidig peker informanten på fornminner, forurenset grunn og dårlig grunnforhold som andre risikoer. Dette stemmer godt med teorien omtalt i kapittel 2.2.5.

En annen informant i undersøkelsen forteller at de ønsker opsjonsavtaler for å ha muligheten til å undersøke kritiske forhold rundt eiendommen som skal erverves. På denne måten reduseres risikofaktoren ved tiltredelse. Informanten nevner kritiske forhold som forurenset grunn og dårlige grunnforhold, slik informanten i forrige avsnitt.

En annen informant mener opsjonsavtaler er nyttig både for seg selv og for grunneier. Det er ønskelig med en mest mulig rettferdig og presis tomteverdi, og informanten trekker fram at bruken av opsjonsavtaler kan bidra til å eliminere risikofaktorer i fastsettelsen av tomteverdi. Derimot vil prisen ved et direkte oppgjør på eiendommen være lavere enn hva den hadde vært om risikomomentet var utelatt. Her sier informanten at ved hjelp av denne ervervelsesformen skaper en balanse mellom utvikler og grunneiers risiko og investering. Intervjuobjektet viser til et eksempel der de i en opsjonsavtale kan arbeide med tomten til den

er ferdig regulert, og ut ifra det betale vederlagssummen ut ifra hvor mye volum som ble regulert. Videre ønsker også dette firmaet å unngå kapitalbinding samme årsaker som beskrevet i oppgavens teorikapittel.

En annen informant sier de ikke betaler for tomten før de vet hva som ligger i eiendommen i form av formål, regulering og tillatelser. Dersom den er uregulert anser de risikoen rundt dette som overveiende stor, og tilbyr opsjonsavtaler til grunneier som et risikonedsettende verktøy samtidig som de undersøker arealplanen i den aktuelle kommunen. Informanten sier “Før eiendommen kjøpes må den være ferdig regulert og med rammetillatelse på. Alt før dette er uklart, men etter dette vet man hva man kjøper.” Videre fortelles det at de både kjøper ferdigregulerte eiendommer og “råtomter”, alt etter hva som ønskes i tomtebanken. Den samme informanten forteller også at de tilbyr grunneier å stå for utviklingen og tar på seg ansvaret for dette, men at dette forutsetter at grunneier må de gi fra seg sin rett på eiendommen. Med å si fra seg sin rett menes å gi fra seg sin råderett over eiendommen. Det blir en samarbeidsmodell der eiendomsutvikler samarbeider med grunneier for å realisere byggeprosjekt. Informanten sier videre at dersom de ikke få regulert området, kan opsjonspremien bli borte for opsjonshaveren. Avslutningsvis beskriver informanten det som «fascinerende» å se på gevinsten for grunneier med opsjonsavtale veid opp mot vanlig tomtekjøp. Det vi antar informanten sikter til med dette utsagnet er hvordan opsjonsavtaler muliggjør både eiendomsutvikling, samtidig som grunneier sitter igjen med en god fortjeneste veid opp mot en vanlig kjøpsavtale. Dette sees opp mot delproblemstilling 1 og skaper en balanse mellom risiko, investering og fortjeneste for både grunneier og eiendomsutvikler, da begge totalt sett vinner på situasjonen.

En informant for et annet firma i utvalget forteller at de benytter opsjonsavtaler med to hovedformål. Det ene baserer seg på unødvendig kapitalbinding, mens det andre knyttes opp mot at selskapet er børsnotert. De ønsker heller å prioritere kapitalbruken til dekking av utgifter knyttet til bygging og prosjektering. Dette firmaet ønsker heller å betale et lite forskudd, få eneretten til å regulere eiendommen, for så å betale når reguleringen er fullført.

Den andre årsaken til at de ønsker opsjonsavtaler som avtaleform er at analytikere ser på avkastningen som operativ kapital, der det er mest gunstig å holde mest mulig av eiendommene utenfor balansen. Det som er det mest optimale for å nå dette er inngå en avtale der det foreligger en betingelse frem i tid. Hvis det inngås en avtale om at en skal kjøpe

eiendommen når det blir regulert til bolig så kan investeringen holdes utenfor balansen til reguleringen er godkjent. Først når eiendommen er kjøpt inngår den i balansen. Totalt sett illustrerer denne informanten at hovedtanken bak at de benytter opsjonsavtaler er å holde tilbake kapital som heller kan benyttes til andre prosjekter i firmaet.

En annen informant i utvalget hevder å bruke opsjonsavtaler hyppig, og påpeker at bruken har blitt markant og større de senere årene. Informantens selskap tilbyr opsjonsavtaler til grunneiere som ønsker å inngå en samarbeidsavtale, hvor selskapet står for prosjektering mens grunneier står for kapitalen og tomtegrunn på bakgrunn av grunneiers manglende tekniske og planmessige kunnskap.

En informant i utvalget trekker frem at “opsjonsavtale gir en fleksibilitet”, det er og derfor de benytter det. Fleksibiliteten informanten nevner her, mener vi er et uttrykk for den balansen som tidligere ble omtalt. Dette er på bakgrunn av hvordan eiendomsutvikler ikke i fullt så stor grad trenger å binde seg til et prosjekt som en ville gjort ved en kjøpsavtale. En annen informant sier at de benytter opsjonsavtaler for å ha nok “mat” å jobbe med i tomtebanken, uten å binde opp kapital. Informanten viser så til at bruk av opsjonsavtaler gir muligheten til å jobbe med flere prosjekter samtidig. Dette er et moment som underbygger at opsjonsavtaler som skaper en fin balanse mellom investering, risiko og fortjeneste.

### Hva er de største fordelene ved bruken?

Vi ser at informantene i stor grad trekker frem de samme fordelene som med bruken av opsjonsavtaler, og at mange av de samme momentene går igjen. Det omhandler i stor grad kapitalbinding. Videre ser vi at minimering av risiko er en fordel store deler av utvalget trekker frem. Dette med fokus på å få undersøkt eiendommen, hvilke muligheter som foreligger, og om den faktisk kan utvikles før en eventuell tiltredelse skjer. Dette gjør at en ikke kjøper eiendommer som ikke kan utvikles videre, noe som skaper en fleksibilitet for utvikler. Denne fleksibiliteten må også ses i kombinasjon med kapitalbinding ettersom en ikke binder kapital opp i prosjekter som ikke blir gjennomført.

Av undersøkelsen ser vi at informantene trekker frem ulike fordeler. Det ene er at opsjonsavtaler gir muligheten til å kjøpe områder del for del og dermed danne nye utviklingseiendommer. Dette omtaler våre informanter som å legge et “puslespill”. Ved å få til opsjonsavtaler som inkluderer flere eiendommer kan dette i større prosjekter være mindre kostbart for informantene, redusere risiko i form av betingelser i avtalene og av den grunn skape en balanse mellom investering, risiko og fortjeneste. En annen informant har trukket frem at dette også gir grunneier muligheten til å være med å ta risiko i prosjektet. Som nevnt i et tidligere eksempel kan grunneier komme bedre ut av et salg med opsjon enn ved en vanlig kjøpsavtale, men at dette er en risiko dersom en ikke får til ønsket regulering. Besvarelsene informantene hadde til dette spørsmålet må ses opp mot forrige spørsmål hvor flere fordeler med opsjonsavtaler ble trukket frem.

Informantenes forhold til opsjonsavtaler og hvordan de definerer det:

I vår undersøkelse finner vi at opsjonsavtaler er en avtaleform som alle de spurte informantene har et godt forhold til og har benyttet tidligere. Opsjonsavtaler synes å ha blitt mer krevende å benytte som verktøy de senere årene som følge av mangelen på ledig areal i sentrale områder. Informantene i undersøkelsen er samstemte i at mangelen på ledig areal i - og rundt storbyene som eksempelvis Oslo, Bergen og Trondheim og sentrale knutepunkter, samt et marked som er veldig sterkt gjør at grunneiere forventer å få utbetaling umiddelbart. Dette er på bakgrunn av lite tilbud og høy etterspørsel i sentrale områder, noe som fører til et presset marked. Ofte vil ikke grunneiere vente på å få et utsatt oppgjør. Informantene i utvalget forteller videre at de bruker egne strategier for å motivere selger til å inngå opsjonsavtaler. Dette vil vi behandle senere i analysen.

Alle de spurte informantene har en lik oppfatning av hva en slik avtale er og hensikten med denne, men gir ulike definisjoner. Gjennomgående ønsker alle Informantene i utvalget mindre risiko og lavere kapitaleksponering, som tidligere nevnt i analysekapittelet. En informant sier at de fremfor opsjonsavtaler heller ønsker en uforpliktende avtale med grunneier hvor hensikten er å undersøke alle kritiske forhold før de inngår en ordinær kjøpsavtale. Her snakker informanten om et betinget kjøp, som er beskrevet i kapittel 2.2 om eiendomsutvikling.

En annen informant sier at de benytter seg av en betalingsmodell som baserer seg på hvor stort volum de klarer å utnytte på et areal. I slike tilfeller ganger de oppnådd volum ved regulering med en prisfaktor som kjøper og selger på forhånd har blitt enige om.

Videre sier en annen informant at de benytter opsjonsavtaler som verktøy i mindre omfang nå enn tidligere, og ønsker heller å inngå betingede avtaler med grunneier. Dette begrunner informanten med at det er enklere å få til en betinget avtale enn en opsjonsavtale i et presset marked. På denne måten kan informanten sikre seg eiendommen samtidig som man unngår kapitalbinding og skaper en balanse mellom investering og fortjeneste.

En annen informant forteller at inngåelsen av opsjonsavtaler gir stor fleksibilitet og lavere likviditetsbinding. Informanten trekker så frem at det ikke er like aktuelt for dens firma å inngå opsjonsavtaler i sentrale områder som Oslo med områdene rundt, Bergen og Trondheim i motsetning til mer rurale områder der etterspørselen på ledig areal ikke er like høy. Dette fordi eiendommer i disse områdene ikke er like etterspurte for utvikling og at prisen for arealene ikke er like høy. Informanten viser videre til at reguleringsrisikoen er mindre i disse områdene.

En annen informant har et enkelt forhold til opsjonsavtaler og uttaler følgende "...det er kjekt å ha, men dumt å gi". Dette begrunnet informanten videre med den aktuelle markedssituasjonen, hvilke muligheter og begrensninger en opsjon gir opsjongiver og opsjonshaver. Denne informanten knyttet dette videre opp mot et eksempel der de tilbød en salgsopsjon til en annen stor aktør som ønsket å sikre utbyggingsareal for å fullføre et puslespill slik en annen informant omtaler tidligere i kapittelet. I dette tilfellet sikret aktøren seg en salgsopsjon dersom en reguleringsendring kom frem. Salgsopsjoner omtales i teorikapittel 2.4.

Videre sier en annen informant at opsjonsavtaler er veldig viktig i deres drift. De ønsker å benytte opsjonsavtaler mest mulig, men at det er vanskelig grunnet selgers preferanser. Informanten sier videre at opsjoner når det gjelder akkvisisjon og tomtekjøp er en av de mer sentrale og viktige aktivitetsområdene i selskapet.

Utvalget definerer opsjonsavtaler ved eiendom i stor grad likt, men med ulik ordlyd. Det er tydelig at hele utvalget definerer en opsjonsavtale som “en rett, men ikke en plikt til å erverve fast eiendom”. Dette ses opp mot teorien rundt opsjonsavtaler i kapittel 1.6 og betyr at utvalget i all hovedsak har en god forståelse av hva opsjonsavtaler er og hvordan avtaleformen benyttes.

### Er opsjonsavtaler et alternativ til tomtekjøp?

De fleste utviklere ser på opsjonsavtaler som et veldig godt alternativ til tomtekjøp som igjen kobles opp mot risiko og kapitalbinding. Noen informanter mener opsjonsavtaler er et alternativ til tomtekjøp, mens andre mener opsjonsavtaler kun er et supplement til strategi rundt tomteakkvisisjon. Blant informantene er de fleste enige om at opsjonsavtaler er et veldig godt supplement som gir en god fleksibilitet. Bruken av opsjonsavtaler beskrives derimot av mange av de spurte i utvalget som vanskelig å få til grunnet markedssituasjonen i de større byene. En informant beskriver at bruken varierer. Opsjonsavtaler kan brukes som et supplement, men i områder hvor en må legge et “puslespill” for å få til ønsket utnyttelse er det et alternativ. Da reduseres risikoen ved at en slipper å være bundet til kjøp av alle eiendommer i et tenkt nabolag. En annen informant sier at bruken av opsjonsavtaler kun er en av mange muligheter ved eiendomsutvikling, men at det reduserer risiko og gir muligheten til å unngå kapitalbinding.

Videre sier en annen informant at de alltid tar utgangspunktet i opsjonsavtaler ved erverv av fast eiendom. Det kommer frem at dette er noe de alltid tilbyr grunneier, og dersom grunneier avslår et slikt tilbud hender det at en forlater forhandlingene om prosjektet ikke er av stor nok verdi for utvikler. Dette på bakgrunn av den store risikoen knyttet til regulering. En annen av de intervjuede ønsker også i stor grad å benytte seg av opsjonsavtaler, da rene kjøp i lengden kan bli ganske “tunge”, og at å utsette kapitalutlegg er å foretrekke. Det kommer frem at firmaet fremlegger opsjonsavtaler først, og at dette er knyttet opp mot risiko og kapitalutlegg.

En annen informant omtaler opsjonsavtaler som den foretrukne løsningen som gir minst mulig risiko og mest mulig fleksibilitet. Informanten beskriver dette som “...ved en slik

avtale vil vi som utvikler bære en liten risiko i forhold til regulering”. Informanten omtaler opsjonspremien som den eneste risikoen ved bruk av opsjonsavtaler.

For en annen informant er opsjonsavtaler i hovedsak et supplement ved tomtekjøp. De ser på det som en forløper til en kjøpekontrakt som lett kan fratres. Dette gir full forutsigbarhet for utvikler, og det kommer frem at for denne informanten er dette en mer sparsommelig mulighet. Det er flere informanter som mener dette, en uttaler seg følgende “Det er ikke et alternativ, men det er et tillegg til vanlige avtaler, det gir en fleksibilitet”. En informant gir uttrykk for at om det ikke er et alternativ til tomtekjøp, men en fordelaktig mulighet og at bruk av opsjonsavtale foretrekkes fremfor en full rett enn å kjøpe.

## Risiko ved erverve av fast eiendom

Spørsmålet rundt risiko er et gjennomgående spørsmål i masteroppgaven og vår hovedproblemstilling. Informantene er samstemte i at risiko er et viktig moment ved erverv av fast eiendom. Informantene belyser ulike former for risiko, og hva de anser som den største risikoen.

Informantene belyser de samme risikomomentene som tidligere er nevnt i oppgaven - reguleringsrisiko, uvisshet rundt grunnforhold, kulturminner og politisk risiko ved endring i kommunestyre som stadig endrer syn på byutvikling. Utvalget er enige om at man får bedre tid uten å måtte binde kapital. For å få frem empirien vi ønsket fra dette spørsmålet har vi forsøkt å identifisere hva slags risiko informantene påpeker og se om det er mønstre. En informant sier blant annet at de er villige til å ha en betalingsstruktur som gjør at tomteprisen får en sikrere pris. Informanten illustrerer dette ved at man betaler litt mindre per kvm opptil 200 % utnyttelse og at alt over får selger ekstra betalt for. En annen informant er mer opptatt av å fremstå som en solid og sikker aktør med hensyn til grunneier. At de som kjøper kan levere både i nåtid og i “regnværsdager”. Intervjuobjektet illustrerer dette som at det fint kan hende at aktører i markedet har pengene i dag, men at om man har pengene i morgen er det ingen sikkerhet for. Banksikkerhet før oppgjør er typisk at grunneier ser etter som garanti, men at de som er et stort og solid firma vil fremstå som “risikofrie”. Videre forteller den samme informanten om sikringen av rettigheter i opsjonstiden, og at dette er en stor risiko. Her må de vanlig avtalemessige sikringene på at en kan levere det en har avtalt.



Intervjuobjektet illustrer dette med at vise til et eksempel hvor eiendomsutvikler er pliktig til å tiltre grunn der en betingelse som lå til grunn er oppfylt. Da må eiendommen tiltres uavhengig av hvordan markedet er. Andre risikomomenter som nevnes er de markedsmessige momentene ved at markedet endrer seg og de vanlige eiendomsmessige momentene med endringer i kommuneplanen hvor for eksempel kan få en vei over eiendommen, eller at deler av grunnen eksproprieres.

## Bruk av opsjonsavtaler i LNF-områder

Vi ser at store deler av utvalget har lite eller ingen erfaring med opsjonsavtaler på LNF-områder. Enkelte i utvalget omtaler vurderingen som «risikofylt» og at de ikke ønsker å gå inn i slike områder. De som har erfaring fra regulering i LNF gir uttrykk for at de blant annet har «*som forutsetning at det er ønsket og samarbeidsvilje fra planmyndighet om reguleringsendring*». Andre omtaler reguleringsprosessen som omfattende og tidkrevende som til slutt oftest ikke gir en god nok fortjeneste. I teorikapittel 2.2.4 har vi skrevet om regulering i LNF-områder, hvor det knyttes link opp mot jordloven.

Utvalget ser på den fremtidige bruken som både omfattende og utfordrende, og enkelte i utvalget begrunner dette med å omtale LNF-områder som «*hellig mark*».

En informant sier at det har blitt vanskeligere å omregulere LNF-områder. Situasjonen har endret seg de siste årene og vedkommende sier følgende «*jeg er mer skeptisk til det enn jeg var for noen år siden*», men samtidig uttrykker sin mening om vernet «*klart noen områder som egner seg bedre for byutvikling enn effektiv dyrking*».

Enkelte er positive til det, men gir uttrykk for at «*hvis eneste måten å få ut verdiene på er å utvikle det til eiendom så må vi ha en opsjonsavtale, hvis ikke betaler vi en altfor høy pris, det er avhengig av hva vi betaler for dette her*».

## Gir opsjonsavtaler en merkostnad?

Spørsmålet rundt merkostnad er et gjennomgående spørsmål i masteroppgaven og vår hovedproblemstilling. Her undersøker vi om bruk av opsjonsavtaler fører til en merkostnad

ved utvikling. Med merkostnad menes det om bruk av opsjonsavtaler er dyrere enn å kjøpe eiendommen direkte med en tradisjonell oppgjørsform.

Informantene er samstemte i at opsjonsavtaler kan føre til en merkostnad ved eiendomsutvikling. En informant utaler følgende "...i kroner og øre kan opsjonsavtaler være dyrere". Dette ses igjen opp mot andre informanternes erfaringer med dette. En annen informant mener at opsjonsavtaler medfører en merkostnad og begrunner med følgende "Ja, det er det, men for oss er det verdt det". Dette er en holdning vi ser hos store deler av utvalget. Vi ser at informantenes besvarelser bærer preg av at fordelene ved opsjonsavtaler veier tyngre enn den eventuelle merkostnaden. Dette sier oss at utvalget mener bruken av opsjonsavtaler ofte kan medføre en merkostnad, men at bruken totalt sett vil være lønnsom. En informant begrunner dette i at de ikke ønsker å låse seg til prosjekter og på denne måten gjennomføre de kun prosjekter som er lønnsomme. Dette begrunnes med følgende "...vi ender opp med å bare gjøre de prosjektene som faktisk skaper verdi, istedenfor å låse penger i prosjekter som det aldri blir noe av." Dette må ses i lys av om det er en eventuell merkostnad med opsjonsavtaler. Samme informant begrunner videre at dette er fordi det mest verdifulle for den er tiden deres og hvordan de benytter den.

En informant ser kun merkostnaden med opsjonsavtaler om avtalen ikke tiltreides. Dette er på bakgrunn av opsjonspremien og begrunner med følgende «*opsjonspremien kommer enten delvis eller 100% til fradrag i sluttsommen dersom vi tiltrer eiendommen*». Her mener informanten at grunneier ikke har noen fortjeneste ved inngåelse av en opsjon, ettersom "premien" som utbetales skal inngå i total kjøpesum. Dersom eiendomsutvikler ikke tiltrer eiendommen, vil da forskuddspremie tapes.

Et interessant moment som kommer frem er hvordan ulike former for opsjonspremier fører til merkostnad. En informant mener det er høyere merkostnader ved bruk av årlige opsjonspremier og utaler følgende "...da er det en kostnad og ikke en investering...". Det må derfor vurderes om kostnadene med en årlig opsjonspremie kontra en engangsutbetaling ikke er verdt det.

## 4.4 Delproblemstilling 2

Delproblemstilling 2, “*Hvilke utfordringer kan oppstå i opsjonstiden, og hvordan sikrer opsjonshaver sine rettigheter?*” har til hensikt å belyse hvilke utfordringer som kan oppstå i opsjonstiden hvilke tiltak opsjonshaver sikrer sine rettigheter. Denne problemstillingen knyttes opp mot ulike spørsmål i vår intervjuguide, og ved hjelp av empiri fra utvalget vil vi analysere og drøfte svarene fra informantene under.

### Sikring av rettigheter

Ved vurdering av risiko er det viktig å undersøke hvordan respondentene sikrer sine rettigheter. Vi ser at noen sikrer rettighetene sine og andre ikke. Det er ulike tiltak som benyttes, flere metoder går igjen. Enkelte informanter gir uttrykk for at ved avtaler med profesjonelle aktører er ikke dette nødvendig, dette fremkommer av «*Vi vil veldig ofte ha avtale med selskaper og der vil ikke den problemstillingen være så aktuell.*»

Vi ser at deler av utvalget sikrer sine rettigheter gjennom pant og/eller urådighetserklæring. Dette gjør at «*tomteeier ikke kan selge eller bruke eiendommen til andre ting enn hva som kommer frem av avtalen.*». Deler av utvalget gir uttrykk for at de tar en sikringsobligasjon tilsvarende opsjonspremien. Andre informanter mener at avtalen i seg selv er tilstrekkelig ettersom en er avtale juridisk bindende, «*vi har bundet oss til hverandre så vi har alltid muligheten til å gå til sivil søksmål*», men på andre siden tar pant vi «*tilsvarende den verdien eller den retten vi har*». Et godt eksempel på hvordan forskuddet og rettighetene i praksis sikres, fremkommer av «*Hvis vi betaler et forskudd på la oss si 5 millioner kroner så tar vi pant på eiendommen på tilsvarende beløp, med en urådighetssperre som gjør at grunneier ikke kan foreta seg ting på eiendommen uten samtykke fra oss.*» Vi ser at enkelte i utvalget sier at de ikke tinglyser opsjonsavtaler ved kortsiktige investeringer, dette ved «*På korte avtaler sikrer vi oss ikke. Langsiktige ønsker vi å tinglyse.*»

### Tinglysning av opsjonsavtaler

Under dette spørsmålet stilt i intervjuguiden spurte vi informantene om de tinglyser avtalene ved inngåelse av opsjonsavtaler. Hensikten med dette spørsmålet er å finne ut hvordan informantene håndterer tinglysning av opsjonsavtalene med henblikk på risiko. Spørsmålet knytter seg opp mot delproblemstilling 2 om hvordan opsjonshaver sikrer sine rettigheter dersom det oppstår en problemstilling.

Informantene i utvalget har delte meninger rundt tinglysning av opsjonsavtaler, og majoriteten svarer at de ikke tinglyser opsjonsavtalene. Det er ulike årsaker til dette, men hensynet til konfidensialitet utpeker seg. Halvparten av utvalget tinglyser ikke opsjonsavtalen av hensyn til konfidensialitet. En informant sier at de ikke ønsker at opsjonsavtaler de inngår skal være offentlige slik at andre aktører eller interessenter får vite om prosjektene de arbeider med. Samme informanten sier at de fremfor en tinglysning forholder seg til avtalen og lovverk samt motparten og at de ikke føler at mangel på tinglysning representerer noen form for risiko. Informanten forteller avslutningsvis om konsesjonsplikten som kan utløses ved tinglysning dersom det foreligger rett til utbygging, og at dette er noe man må vurdere. Konsesjonsplikt er definert i teorikapittel 2.6.2.

En annen informant forteller at de aldri tinglyser selve avtalen, men heller tinglyser at det foreligger en avtale på eiendommen. Dette tolkes som at avtaleretten står sterkt hos informantene, og at sikring i form av tinglysning ikke er nødvendig.

Videre forteller en informant at det er et tiltak man kan gjøre, men at de heller velger å utstede en sikringsobligasjon med en urådighetserklæring som følger eiendommen. Dette gjør at grunneier ikke har muligheten til å inngå andre avtaler på eiendommen. Dette er omtalt tidligere i kapittel 2.4 og 2.4.1. Vi mener at dette ikke gir en like god sikkerhet som det en tinglysning av en hjemmelsoverføring ville være. Selv om en sikringsobligasjon er et risikodempende hjelpemiddel, mener vi at en tinglysning av opsjonsavtale er det mest fordelaktige hjelpemiddelet. Ved tinglysning registrerer man opsjonsavtalen i grunnboken, avtalen vil dermed følge eiendommen og ha til rettsvern overfor tredjemenn som nevnt i 2.4.1 frem til avtalen løper ut.

En annen informant svarer at de tinglyser i de fleste tilfeller, men foretrekker å tinglyse en urådighetserklæring på eiendommen. Dette vitner om en balansegang mellom risiko og det å spare kapital. Informanten stiller spørsmål ved spørsmål om risikoen ved å unngå tinglysning er større enn kostnaden av å tinglyse. Videre understreker informanten viktigheten av å påse

at avtalen er gyldig og effektuert. Informanten mener med dette at avtalen som inngås er gyldig og at den er godkjent av begge parter.

En annen informant sier at de alltid tinglyser at det foreligger en avtale, bakgrunnen for dette er å sikre rettighetene sine. Spesielt i langvarige opsjoner ønsker de å tinglyse avtalene. Dette for å sikre investeringene på best mulig måte. En informant svarte ikke på spørsmålet, men sier *«det kan tenkes at å tinglyse lange opsjonsavtaler er gunstig, men jeg kan ikke se for meg at det vil være vits under korte opsjonsavtaler»*. Her viser informanten til at risikoen ved å ikke tinglyse er stor, men at det i korte opsjonsavtaler ikke anses som nødvendig. Vi tolker dette som at informanten mener at en lang opsjonsavtale er en tung investering og at balansen mellom investering, risiko og fortjeneste er viktig ved tinglysing av lange opsjonsavtaler. Delproblemstilling 2 om sikring av rettigheter henger altså i stor grad sammen med delproblemstilling 1 om balansen mellom investering, risiko og fortjeneste. Ved å sikre ens rettigheter ved lange opsjonsavtaler gir dette en god balansering av investering, risiko og fortjeneste. Et annet viktig aspekt ved å tinglyse opsjonsavtaler baserer seg på et eierskifte, og vil bli analysert senere i oppgaven.

Hvordan behandles dokumentavgift, og er dette et moment i opsjonsavtaler?

Under dette spørsmålet i intervjuguiden spurte vi utvalget om hva slags syn informantene har på dokumentavgift ved kjøp av eiendom, og om dette er et spesifikt moment i avtalen.

Hensikten med dette er å finne ut av hvordan kjøper av eiendom forholder seg til overføring av eiendommen, om den skjøtes over til ny eier, et firma eller om de tinglyser et blancoskjøte med en sikringsobligasjon. Spørsmålet er stilt med bakgrunn å belyse hvordan eiendomsutviklere sikrer rettigheter dersom det skulle oppstå en problemstilling og om dokumentavgiften vurderes som en merkostnad.

Informantene er stort sett samstemte om at dokumentavgiften er et viktig moment i opsjonsavtalen og at kostnadene til denne skal bæres av kjøper. Dette begrunnes blant annet med at overskjøtingen gjøres for å unngå den risikoen det medfører i forhold til blant annet konkurs, død, arv og så videre, og at de ikke ønsker risikoen ved at selger fortsatt står registrert på eiendommen. En informant eksemplifiserer risikoen med:

Et eksempel var en gang vi hadde avtalt kjøp med en grunneier men ikke overskjøtet.

Der døde grunneier, og ved arveoppgjøret stod eiendommen fortsatt i hans navn og arvingene ville ikke forholde seg til avtalen, da denne ikke var tinglyst.

I teoridelen vår i kapittel 2.4.1 er rettsvern ved tinglysing og om sikringen av eiendom omtalt. Dette innebærer at en har et rettsvern overfor tredjepart frem til avtalen løper ut. Informanten forteller videre at avtalen var på plass og at det gikk i orden, men at det var mye styr og at dette ikke er en risiko de ønsker å ta igjen. Dette er et eksempel som viser risikoen ved å ikke foreta tinglysing av ny eier på eiendommen. Viktigheten av å ha klare og gyldige avtaler er essensielt i tilfeller der man ikke har tinglyst eierskifte ved et tomtekjøp. En annen informant sier at de ønsker å spare dokumentavgiften, men at dette gjøres ved at de heller ønsker å eiendom som er registrert i et selskap, men at det betinges at selskapet har god likviditet, økonomi og historikk.

En annen i utvalget forteller at dokumentavgiften er noe som alltid kjøper skal betale. Informanten forteller videre at dersom de kjøper en eiendom kan de slippe en runde med dokumentavgift ved å skjøte direkte fra eier og til boligkjøpere. Dette er noe informanten sjeldent gjør, med mindre grunneier er pålitelig. En annen informant i utvalget forteller at dokumentavgiften er en «normalitet» som skal inn i kjøpekontrakten som avtales dersom man tiltrer eiendommen.

En annen informant sier at de stort sett kjøper aksjeselskaper, og dermed sparer dokumentavgiften. Videre belyser informanten at det er frivillig å tinglyse en avtale som gjelder eiendom. *«Det er frivillig, men mange tror at det er pålagt. Hvis du ikke gidder å «dokke» den er det din risiko om den tidligere eieren oppfører seg som han skal.»*

Med dette sitatet gir informanter oss god empiri på hva slags risiko som foreligger dersom man ikke tinglyser og betaler dokumentavgiften. I kapittel 2.6.2 går vi nærmere inn på rettskildene, og jamfør tinglysningsloven § 20 har opsjonsavtaler rettsvern. Videre forteller informanten at de søker lav risiko og ikke vil ha noen transaksjonsrisiko. En annen informant forteller at de tinglyser både eiendomstransaksjoner fra personer og aksjeselskaper, og at det alltid er kjøper som betaler avgiften. Dette er et utsagn som samtlige i utvalget er enige om, som nevnt innledningsvis i analysen av dette spørsmålet i intervjuguiden.

## Eierskifte på opsjonsgrunn i opsjonsperioden

Under dette spørsmålet spurte vi utvalget om hvordan de forholder seg til et eventuelt eierskifte på opsjonsgrunn i løpet av opsjonstid. Dette er et spørsmål som ble stilt for å underbygge delproblemtsilling 2 om sikring av rettigheter og problemstillinger som kan oppstå. Dette spørsmålet er interessant å analysere på bakgrunn av hva slags praksis som foreligger og hva slags tiltak som benyttes av eiendomsutvikler for å sikre rettighetene.

Utvalget er alle enige i at dersom det skjer et eierskifte, vil avtalen hefte på eiendommen og ikke personlig. Av de spurte i utvalget har de fleste ikke vært utsatt for en slik situasjon, men supplerer med at uavhengig av eierskifte skal avtalen være gyldig.

En informant beskriver situasjonen som at en eventuell overdragelse av eiendom skal godkjennes av begge parter i en avtale. Det vises til et eksempel, hvor en eldre gårdeier skulle overdra deler av jordarealene til datteren. Informanten godtok hjemmelsoverføringen ettersom det var datteren, men mot at alle partene var innforstått med at opsjonsavtalen hvilte på eiendommen.

En informant viser til viktigheten av sikre sine rettigheter i en slik avtale, fordi dette er en problemstilling som dukker opp. Informanten forteller videre om at avtalen må være solid og omfattende så det aldri er noen tvil. Sikring av rettigheter er et stikkord hos utvalget.

Andre informanter fir uttrykk for at de ikke har vært borti et slikt tilfelle før, men understreker viktigheten av klare ramme rundt avtalen og en klausul om at opsjonshaver skal godta enhver overdragelse. Det suppleres med at det i et slikt tilfelle må avtales en ny avtale som begge er enige i, eller at ny eier overtar avtalen. Til et oppfølgingsspørsmål som er stilt til en informant om det kan oppstå konflikt rundt et eierskifte, svarer informanten at dette er et viktig moment som man fort kan glemme. «*Det må ligge en klausul i enhver avtale om at opsjongiver er bundet med eiendommen inntil vi frigir.*». Informanten sier videre at dette er noe som opsjongiver må informeres om spesifikt. Videre sier samme informant at de ikke vinner på at opsjongiver føler seg lurt dersom personen ikke var klar over klausulen.

En annen informant i utvalget sier at det ikke er noen problemstillinger knyttet til eierskifte ved for eksempel dødsfall, da man skal forholde seg til opsjonsavtalen og at denne hviler på eiendommen.

Etter å ha intervjuet utvalget om hvordan de forholder seg til et eierskifte under opsjonstiden, sitter vi igjen med inntrykk av at de fleste informantene ikke ser på dette som en reell risiko. Samtlige i utvalget mener at avtalene som avtales må være omfattende og solide. Det vil være svært viktig for en eiendomsutvikler å tinglyse en opsjonsavtale, da den først hviler på eiendommen når den er tinglyst. Vi ser at flere av de som svarte at de ikke tinglyste avtalene i spørsmål om tinglysing av avtalene, svarte til dette spørsmålet at det ikke er en problemstilling da den avtalen hviler på eiendommen. Dette understreker viktigheten av tinglysing for å sikre ens rettigheter, så det ikke oppstår problemstillinger under opsjonstiden.

## 4.5 Delproblemstilling 3

Delproblemstilling 3, *“Bruker eiendomsutviklere en fast standard/praksis ved avtalene med tanke på avtalevilkår (Tidslengde og prisregulering), og ville en sjekklister være i favør av begge parter i en forhandling?”* er utformet med hensikt å kartlegge i hvilken grad eiendomsutviklere bruker en fast standard eller praksis ved avtalene. Vil en sjekklister være i favør- av begge parter i en forhandling. Denne problemstillingen knyttes opp mot ulike spørsmål i vår intervjuguide, og ved hjelp av empiri fra utvalget vil vi analysere svarene under.

### Benyttes en standard for opsjonsavtaler?

Bakgrunnen for dette spørsmålet var å undersøke om utvalget bruker en standard ved utarbeidelse av opsjonsavtaler og hvilke momenter som inngår i denne. Dette er for å få en forståelse av hvordan de ulike informantene utarbeider sine opsjonsavtaler, noe som ses svært relevant for å besvare problemstillingen.

Vi ser variasjoner i svarene, men enkelte temaer går igjen. Med tanke på standard er utvalget tredelt. Vi har besvarelser der det gis uttrykk for en viss form for intern standard gjennom en mal. Andre har ingen intern mal, men bygger opsjonsavtalene på tidligere avtaler og bruker disse som mal. Andre utformer hver enkelt avtale individuelt gjennom advokat på bakgrunn av variasjon mellom avtalene. Kun deler av utvalget benytter seg av en intern standard for



opsjonsavtaler, dette fremkommer av «*Ja, det har vi, men den passer aldri.*» Et par andre selskaper har en form for intern standard for utarbeidelse av opsjonsavtaler, men de definerer det mer som en mal. Dette kommer godt frem av «*Vi har en mal for opsjonsavtaler. Avtalene er veldig forskjellige, så malen blir aldri seende lik ut.*» og «*Ja, vi har en mal.*» Selskap benytter seg av stikkord for hva de må ha med ved utarbeidelse av opsjonsavtaler «*stikkord for hva man skal ha med*». Vi har besvarelser hvor det gis uttrykk for at de ikke har noen form for standard, men bruker tidligere avtaler som en form for mal som videre tilpasses. Dette bygger på besvarelsene «*Vi bruker ofte tidligere avtaler.*» og «*Det bygger ofte på noe av det vi har gjort før*».

Resten av utvalget mener at hver enkelt opsjonsavtale må utarbeides individuelt, dette er på bakgrunn av «*Det er så individuelle avtaler.*» og «*Hver transaksjon er forskjellig, det er veldig sak til sak.*» Til tross for at enkelte selskaper benytter seg av en form for intern standard ser vi at forskjellene fra avtale til avtale er noe utvalget gir uttrykk for at vanskeliggjør bruken av standard. Dette underbygges også av besvarelser fra de som bygger avtalene sine på tidligere avtaler og er hovedgrunnen til at enkelte utarbeider hver enkelt avtale individuelt. Disse forskjellene kommer spesielt godt frem av «*Hver transaksjon er forskjellig, det er veldig sak til sak.*», «*Avtalene er så forskjellige at det er ikke noen vits*» og «*Avtalene er veldig forskjellige, så malen blir aldri seende lik ut.*»

Deler av utvalget gir uttrykk for at de alltid bruker advokat til utførelse av opsjonsavtaler. Dette kommer frem av «*Vi bruker ikke noen standard, vi bruker advokater på kontrakt.*» og «*Vi har ikke noen mal, men vi bruker mye advokathjelp. Ikke nødvendigvis bare opsjonsavtaler, men alle avtalene våre, rett og slett fordi det er så mye risiko involvert i selve avtalen.*»

For å få en forståelse for avtalene er det interessant å undersøke hva utvalget anser som de viktigste elementene i avtalene. Vi ser at det er mange av de samme elementene som kommer frem. Det er stort fokus på avtalens varighet. Forhold rundt betaling er et av de viktigste elementene. Dette er forhold som pris, kjøpesum per kvm, betalingsplan og når oppgjør skal utløses. Opsjonspremien og eventuelt forskudd trekkes også frem som viktige elementer. Kriteriene og forutsetningene for at opsjonen skal inntreffe anses også som svært viktige elementer. Når skal opsjonen tiltredes og hvilke forutsetninger som må foreligge for at dette skal skje. Momenter rundt sikring trekkes frem, hvilken sikkerhet stilles og hvordan sikre

rettighetene. Andre momenter som trekkes frem er selve «caset» og hvilken eiendom avtalen omhandler.

## Hvilke faktorer avgjør avtalens varighet?

Under dette spørsmålet i intervjuguiden spurte vi utvalget om “Hvilke faktorer avgjør avtalens varighet?” samt et oppfølgingsspørsmål til en part som baserer seg på om grunneier kan benytte reguleringsarbeid dersom en opsjon ikke tiltres. Utvalget er delte på hva som er best av langvarige- eller kortvarige opsjoner, men faktorene er de i stor grad samstemte om. En informant sier at det ofte er i kjøpers interesse med langvarige opsjoner mens den selger ønsker korte opsjoner.

Den underliggende reguleringsrisikoen som foreligger i utviklingsprosjekter er noe alle peker på. Avhengig av hvor man ønsker å regulere en tomt og hva man ønsker å regulere er det varierende hvor lang tid en reguleringsprosess tar, derav også varigheten på avtalene. En av informantene viser til et eksempel der man har avtalt en opsjonstid på 5 år, men at reguleringsarbeidet tar lenger tid enn dette. Hva gjør man som utvikler da? Enten må man tiltre opsjonen, men da er det fortsatt risiko for at vi ikke får den ønskelig reguleringen, og risikoen øker. Dersom man ikke tiltre mister man rentepengene, opsjonspremien og ofte vil alt reguleringsarbeid bli gitt til grunneier. Betalingsviljen er også en faktor som spiller inn på varigheten, altså hvor lenge en betaler opsjonspremie før totalkostnaden blir for høy. En annen peker på at hvordan man starter en forhandling kan ha endel å si for varigheten. Dersom man lokker med høy “strikeprice” kan det hende man får en litt lengre horisont enn det du ellers ville hatt.

Det er ulike oppfatninger av hva som lønner seg av korte og lange opsjoner, og det pekes på at man kjenner markedet i dag, men ikke om fem år og at det er veldig viktig å presisere avtalens varighet med sluttdato. En annen informant sier at i korte opsjoner brukes investeringsanalyser kontra opsjonsavtaler, men at det her som regel foreligger en lav risiko. Videre sies det at i områder utenfor store byer som Oslo, Bergen og Trondheim er det enklere å jobbe langsiktig for å få til omregulering. Det bemerkes at opsjonsavtaler er krevende å få avtalt i dag, da grunneier ikke vil utsette oppgjøret.

## Benyttes opsjonspremier, og evt hvordan?

Bakgrunnen for dette spørsmålet er for å undersøke om utvalget benytter opsjonspremier, hvorfor de benytter det, hvordan de benytter det, hvordan de beregner det og hva som eventuelt skjer med opsjonspremien om ikke tiltredelse inntreffer.

Vi ser at majoriteten av utvalget har benyttet en form for opsjonspremie, bakgrunnen for dette begrunnes med «*Man må som oftest benytte det for å sikre objekter.*» og «*for å vise at du mener alvor, det må være et beløp som gjør at det er litt dumt å løpe fra pengene.*»

Enkelte gir uttrykk for at «*Håndpenger i en eller annen form for å inngå opsjonsavtalen er veldig vanlig*» og at dette kan eksempelvis skje gjennom en form for lån, mens andre ikke benytter opsjonspremier i det hele tatt, og uttaler «*Vi vil ha gratis opsjoner. Vi har aldri hatt opsjonspremier.*»

Hvilke former for opsjonspremier som blir benyttet varierer i noen grad, men vi ser at enkelte ting går igjen hos de som benytter opsjonspremier. Både engangsutbetalinger og årlige betalinger er vanlig, enkelte gir uttrykk for andre former for opsjonspremier, som kvartal og månedlig. Det som går mest igjen er engangsutbetalinger, flere gir uttrykk for at dette er mest vanlig og er å foretrekke.

Vi ser ingen gjentakende besvarelser innenfor hvor store opsjonspremiene er. Enkelte benytter prosentregning «*Ja, det gjør vi og det varierer fra 0 til 5% vil jeg si, av kjøpesum.*» Dette må ses opp mot uttalelsen «*Skal du kjøpe en eiendom til 100 mnok så har du kanskje gitt et forskudd på 5 mnok*». Andre setter det opp mot kjøps situasjonen og eget avkastningskrav «*Det kommer an på regnestykket som ligger i bunn, - men man blir ofte presset til det i en kjøps situasjon og da må en bare se til at en forholder seg til sitt eget avkastningskrav.*». Enkelte setter dette i kontekst med avtalens varighet, dette ved årlige utbetalinger «*Har du samme summen så er det hvor langt inn i fremtiden det vil gå.*».

Et moment med opsjonspremien er hva som skjer om avtalen ikke tiltres. Her har samtlige i utvalget samme rutiner. Dersom avtale ikke tiltres beholder selger opsjonspremien. Enkelte gir uttrykk for at de også «*pleier vi å gi alt av tegninger og dokumentasjon til grunneier*». Andre gir uttrykk for at dette er en sum de er villig til å risikere, dette fremkommer av «*Den*

*summen kan jeg risikere for det kan hende eiendommen øker med mer enn det, men hvis den faller kjøper jeg den ikke og tar heller 5 mnok i tap.»* På den andre siden inngår opsjonspremien i oppgjøret, dette fremkommer av *«Opsjonsprisen går inn i en endelig sluttsum.»* og *«hvis man gjennomfører opsjonen trekkes denne summen fra totalen»*

Hvordan ville dere stilt dere til en norsk standard for opsjonsavtaler?

Ved spørsmålet om hvordan utvalget ville stilt seg til en norsk standard for opsjonsavtaler ser vi at det er stor variasjon i utvalget. Enkelte gir uttrykk for at *«det ville vært vanskelig, men det er helt klart at man kan strukturere opp maler hvor de viktigste juridiske problemstillingene er ivaretatt»*. Andre stiller spørsmål til nødvendigheten gjennom *«men jeg vet ikke helt om det er behov for det ved opsjonsavtaler.»* og *«personlig tror jeg ikke en norsk standard vil ha noen betydning for oss.»*

En ser på en standard som unødvendig ettersom at de uansett benytter advokat. *«Standard er jeg ikke så opptatt av. Hadde brukt de tusenlappene på en advokat og fått det ut fra egne premisser.»*

Vi ser at noen stiller seg i noen grad positive til en norsk standard, men ikke fullt ut. Dette fremkommer godt av *«det hadde sikkert vært greit det.»* Andre stiller seg positiv til en veileder eller sjekklister, men ikke til en norsk standard. Dette fremkommer av *«Ja, vi er positive til at det er en veileder, men at det ligger en standard tror jeg ikke er nødvendig.»* og *«Standard for opsjonsavtaler kan jeg ikke se for meg at er hensiktsmessig, men en sjekklister ville ha vært aktuelt.»*

Selv om majoriteten av utvalget ikke ser behovet for en standard, kommer utvalget med flere positive sider ved en eventuell standard. Det uttales *«På den andre siden vil det kunne gi en trygghet til tomteeiere som ikke er proffe.»*. Dette vitner om at en standard kan være med på å sikre den svake part. To informanter i utvalget gir uttrykk for at det vil kunne hjelpe ved inngåelse av opsjonsavtaler, dette gjennom *«Det fine med en standard er at da vil motpartens advokat kunne si dette er standard, jeg tror vi bare lar det gå»* og *«Det vil være positivt for oss å si at, ja vi bruker norsk standard.»* Selv om det er positive sider ved en standard kommer også utvalget med flere begrunnelser på hvorfor det ikke er aktuelt. Vi ser at noen ikke ser behovet med det, på bakgrunn av at de alltid benytter advokat ved utførelse av avtalene. Dette begrunnes med *«Det er snakk om store verdier og det er spørsmål som kan*

*dukke opp for dem som det blir feil at vi sier noe om og det er viktig at de har profesjonell hjelp på det.» og «Personlig ville jeg aldri inngått en opsjonsavtale uten å ha sendt den til en gjennomgang hos advokat.»*

Flere i utvalget trekker frem at en eventuell standard må kunne tilpasses. Dette fremkommer av «*For at en mal skal fungere så forutsetter det at en ikke fraviker på noen punkter.*» og «*En standard opsjonsavtale må jo også kunne tilpasses.*» En i utvalget begrunner hvorfor en standard ikke er aktuell med å henvise til tidligere intern praksis «*Den malen er borte før du er på neste avtale for det er så mange endringer i både samfunn, juss og prosjekt. Vi hadde noen standardavtaler tilbake i 2005, men det er helt borte.*»

Et moment ved en standard som var interessant å undersøke er hvorvidt en standard kunne ført til en mer effektiv inngåelse av opsjonsavtaler. Vi ser at deler at utvalget er positive, men kun ved inngåelse av avtaler med grunneiere. Dette er på bakgrunn av «*Ja i noen tilfeller der grunneier er uproff og at grunneier føler seg mer sikker på prosessen rundt en opsjonsavtale og at det fungerer.*» og «*For grunneier kan det være en trygghet, men for oss som så stor aktør håper at innstiller overfor grunneieren at de har egen juridisk bistand når de inngår avtaler.*»

Enkelte i utvalget nevner den positive siden med dette, men vinkler over til hvorfor det ikke er aktuelt «*En mal er smart og tillitsskapende, men vil ikke være mulig å innføre pga kompleksiteten i hver enkelt avtale.*»

## 4.6 Delproblemstilling 4

Delproblemstilling 4, «*Er dagens praksis rundt inngåelse problematisk, og kan grunneier komme dårlig ut i slike avtaler?*» Dette er et spørsmål vi har fått empiri fra gjennom vår intervjuguide, og under vil vi analysere de spørsmålene som relaterer seg til denne problemstillingen og senere drøfte momenter som kommer frem under analysen.

Benyttes en strategi for effektiv inngåelse av opsjonsavtaler?

Under dette spørsmålet fra intervjuguiden spurte vi utvalget “Har dere en strategi for effektiv inngåelse av opsjonsavtaler?”. Til dette spørsmålet hørte under to underspørsmål som baserer seg på hvordan grunneier forholder seg til forhandlinger og hvordan eiendomsutvikler går frem ved inngåelse med grunneier. Til en av informantene stilte vi to standardiserte oppfølgingsspørsmål om eiendomsutvikler har noen indisier som bidrar til å få til en opsjon fremfor et direkte kjøp og om eiendomsutvikler merker at grunneier ønsker å inngå en samarbeidsmodell ved utvikling av tomten.

Utvalget beskriver gangen i en forhandling med grunneier om en opsjonsavtale, og det kommer frem at det er et stort sprik i hvordan eiendomsutvikler går frem mot grunneier. Store deler at utvalget gir uttrykk for at det som svært viktig å ivareta grunneiers interesser ved inngåelse av en opsjonsavtale for dere eget rykte, enkelte andre er mest opptatt av å oppnå en best mulig avtale. De fleste i utvalget beskriver en forhandling som situasjonsbasert, hvor det er viktig å lytte til grunneier og undersøke hva slags behov grunneier har.

Det å bygge en relasjon, vise tillit og trygghet samt lytte og utforme kontrakter i ut ifra de ulike situasjonene er viktige faktorer for å oppnå en opsjonsavtale. Det kan være alt fra å være med på utviklingssamarbeidet, få en andel av prosjektoverskuddet, få en leilighet i et tiltenkt boligprosjekt og så videre.

Grunneiere kan være både organiserte og ikke like organiserte. I utvalget nevnes det at grunneiere ofte kan se verdiskapingen av utvikling og ønsker i tilfeller å være med på prosjekteringen i en form av en samarbeidsavtale.

En i utvalget skriver at i forhandlinger der de ikke får til opsjonsavtaler ender det ofte med en betinget kjøpsavtale, selv om de alltid innleder med opsjonsavtaler.

En annen informant la frem et eksempel hvor eiere av en næringseiendom med kontantstrøm, der de var veldig usikre på om de skulle selge eller inngå opsjon. Informanten la så frem hva den var verdt om de skulle få 100% av oppgjøret i dag. Informanten mente at dagens verdi muligens er 250 mnok, men hvis dere venter kan denne summen endre seg. Det ble lagt frem et forslag om en betinget avtale hvor man betaler et forskudd i dag mot all betaling ved regulering. Ut ifra hva som er sannsynlig utnyttelse på eiendommen ser informanten for seg at den endelige verdien på eiendommen er 500 mnok.

Dette er et godt eksempel som illustrerer hvordan verdien på en eiendom kan øke når man utelater risikofaktoren og kan brukes til å motivere selger til å inngå en opsjonsavtale.

Et annet eksempel som nevnes av en informant er hvordan grunneier forholder seg til vederlag. Informanten nevner et eksempel:

*“Hvis man inngår en opsjonsavtale med en grunneier på Røyken ved Asker med 50 enheter så er en del av avtalen at selger skal få velge seg de to beste tomtene når det er regulert.”*

Selv om dette er et eksempel som viser hvordan grunneier kan forholde seg til vederlag ved opsjon nevner samme informant at de fleste er opptatt av er forskudd og når pengene kommer. Et annet eksempel nevnes av en informant som

*“Noen ganger så kan det være at de ønsker av våningshuset og låven skal stå igjen eller at de ønsker seg noen andre type rettigheter. Som oftest er det små ting i det store.”*

Dette underbygger det faktum at forhandlingssituasjonene er veldig varierende og situasjonsbestemte.

Videre beskriver en i utvalget at grunneiere også er opptatt av at aktøren som er motpart er solid.

## Avtaleinngåelsen i praksis

Under dette spørsmålet i intervjuguiden spurte vi utvalget om *“Hvordan foregår avtaleinngåelsen i praksis?”*. Vi ser at det er små variasjoner innenfor hvordan avtaleinngåelsen skjer i praksis. Flere respondenter gir uttrykk for at de oppsøker selgere, men også at selgere oppsøker de. Enkelte i utvalget sier at *«Det vanligste er at vi har en form for relasjon»*. Det dreier seg gjerne om direkte forhandling med mye avtalefrihet. Utvalget mener at enten jurist eller advokat er aktiv ved inngåelse av avtalene, fra begge parter side. Det gis uttrykk for at enkelte informanter foretrekker at grunneier har representasjon. Dette illustreres som *«Er det private grunneiere så vil vi gjerne helst at de også har en jurist som ivaretar sine interesser»*.

Et annet moment som en informant påpeker er om eiendommen har vært på det åpne markedet eller ikke. En respondent gir uttrykk for at selger ofte kan endre mening under inngåelse av avtale. Dette kommer godt frem gjennom *«I 95 av 100 tilfeller velger grunneier til syvende og sist å hekte på en megler og ta det ut på markedet.»*, da møtes kjøper og selger hos megler for å skrive under på kontrakten. En respondent har valgt å gi en kortfattet beskrivelse av inngåelse av prosessen ved opsjonsavtaler, noe som gir en god forståelse for dynamikken ved inngåelsen. Dette går ut på at man først utarbeider et utkast som oversendes til grunneier. Dette sendes så tilbake til kjøper med eventuelle merknader før man møter til en

forhandling. Informanten understreker viktigheten av å lytte til selgers behov og finne ut av hva interessene til selger er.

## De vanligste problemstillingene ved inngåelse av opsjonsavtaler

Under dette spørsmålet i intervjuguiden spurte vi utvalget om “Hva er de vanligste problemstillingene som dukker opp ved inngåelse av opsjonsavtaler?” samt et oppfølgingsspørsmål til en part som baserer seg på om oppgjørsmodellen kan være problemløsende. Det kommer frem fra utvalget at det kan foreligge mange problemstillinger ved inngåelse av opsjonsavtaler. De ulike informantene trekker frem reelle problemstillinger knyttet til selger av tomt, uventede rekkefølgekrav fra kommunen, utløpende opsjonsavtale, familiære konflikter og dårlig beslutningsdyktighet, oppgjør og forurensning.

En i utvalget nevner at undersøkelse av forurensning på tomtegrunnen er en problemstilling som må utredes før de ønsker å tiltre opsjonsavtalen. Det er i dag krav om at forurensning i grunn må utredes og gjøres rede for, noe som kan medføre betydelige merkostnader for eiendomsutvikler.

En annen informant nevner en problemstilling som knyttes til hva som skal betales, og hvilken oppgjørsmodell som skal brukes. Ofte har grunneier klare formeninger om hva som skal betales til hvilken tid og hvordan dette skal gjøre. Dersom eiendomsutvikler er uenige med grunneier om dette kan det utvikle seg til en problemstilling som må forhandles frem, og i verste tilfelle ende som en merkostnad. Den samme informanten sier at også spørsmål rundt konsumprisindeksen har blitt en problemstilling.

En annen informant nevner den finansielle problemstillingen som kan oppstå der grunneier ikke har mulighet til å realisere/betale det den har lovet. I et slikt scenario kan man i verst tenkelige tilfelle ende opp med å gå konkurs.

Videre nevner en annen informant at den vanligste problemstillingen for dem er oppgjør, eller når «*pølsa og pengene bytter hender*». Intervjuobjektet sier videre etter å ha blitt spurt i et oppfølgingsspørsmål om det ligger store muligheter i oppgjørsmodellen, at det er der løsningen på problemstillingen ligger. Informanten viser videre til et eksempel:



I et tenkt scenario der en eldre dame på 85 år som har en eiendom som det er veldig interessant for en eiendomsutvikler å erverve. Hun vet at hun begynner å bli gammel og at hun blir nødt til å flytte fra huset hun er glad i. Det som er viktig for utvikler da er å vise at vi er veldig interesserte og si at det før eller siden vil komme leiligheter på tomten, samtidig som vi ikke «pusher». Da havner hun i salgsmodus. Da kan vi inngå en opsjonsavtale hvor hun får prisen som avtales for kjøpet, men at eiendomsutvikler beholder pengene hos seg med renteavkastning på 3,5% årlig og at hun eventuelt får en leilighet i prosjektet eller i et annet prosjekt.

Dette er en tenkt oppgjørsmoell som kan motivere og utelate problemstillinger.

En informant forteller om de problemstillingene som kan oppstå der hjemmelshaver av en tomt er uenig med øvrig familie, men at dette ikke er noe som er vanlig. Typisk her er at far er gammel og barna vil gjøre noe annet med eiendommen eller det er krangel innad i familier. Dette er problemer som gjør at forhandlingene kan dra ut og medføre en betydelig merkostnad for kjøper.

En informant forteller om problemstillingen som kan oppstå dersom reguleringsprosessen har tatt så lang tid at man ikke har rukket å regulere til bolig innenfor den fristen. Dersom man da ikke har sikret sine rettigheter, kan man ende opp med å miste hele opsjonen med tilhørende reguleringsarbeid og opsjonspremie. For å unngå en slik problemstilling vises det til et reelt prosjekt og en bestemmelse de har avtalt som lyder:

*«gitt at eiendommen ikke er regulert når eiendommen løper ut, har vi rett til å kjøpe basert på det arealet som er sendt inn i planforslaget, selv om planforslaget ikke er vedtatt enda.»*

Dette er en bestemmelse som reduserer risiko og gir utvikler tryggere rammer samt reduserer en eventuell stor kostnad. Den samme informanten viser til at uventede rekkefølgekrav fra kommunen som noen av de største problemstillinger som kan oppstå.

Eksempelvis illustrer informanten med et tilfelle der de måtte investere 300 mnok kroner i infrastruktur før byggestart. På denne bakgrunn har firmaet alltid en bestemmelse med i avtalene som sier at dersom det oppstår ting som gjør det økonomisk ikke regningsvarende å gjennomføre prosjektet, skal tiltredelse av opsjonen utsettes til det er avklart. Dette er tiltak

fra eiendomsutvikler som sikrer rettigheter, reduserer risiko og utelukker slike problemstillinger. Slike rekkefølgekrav kan med føre stor risiko og være svært kostbare for eiendomsutvikler.

# Kapittel 5 – Drøftelse

## 5.1 Innledning

Etter å ha analysert all empiri fra intervjuguiden sitter vi igjen med mange momenter som brukes til videre drøftelse opp mot våre delproblemstillinger. I dette kapitlet vil vi drøfte all empiri vi har analysert og knytte dette mot teori, argumenter for og mot, samt trekke inn egne meninger og resonnement.

## 5.2 Drøfte delproblemstillinger mot hovedproblemstilling

I dette delkapitlet benytter vi analysen som er utarbeidet i kapittel 5 til videre drøftelse av våre delproblemstillinger. Drøftelsen under er utformet på bakgrunn i analysert empiri, argumentasjon, relevant teori og egne meninger.

### 5.2.1 Gir opsjonsavtalene en balanse mellom investering, risiko og fortjeneste, eller gir avtaleformen en merkostnad ved eiendomsutvikling?

Etter å ha analysert syv spørsmål fra intervjuguiden har vi kommet frem til mye god empiri som vi ønsker å drøfte videre i dette kapitlet. Analysen er basert på informantens utsagn, hvor vi har hentet ut det vi mener er relevant. I dette delkapitlet vil vi drøfte ulike sider rundt delproblemstilling 1 der vi skal drøfte om det er en balanse mellom investering, risiko, fortjeneste og om det eventuelt er en merkostnad ved bruk av opsjonsavtaler. Dette vil vi se i lys av om opsjonsavtaler muliggjør eiendomsutvikling og minimerer risiko for eiendomsutviklere og grunneiere.

Det første spørsmålet vi stilte informantene var hvorfor de benytter opsjonsavtaler. Dette er et spørsmål som er delvis overlappende til det neste, noe som er gjort med hensikt i få eiendomsutvikler til å gi oss mest mulig empiri om bruken av opsjonsavtaler.

Svarene som kom frem under det første spørsmålet baserer seg utelukkende på risiko, herunder reguleringsrisiko og kapitalutlegg. Eiendomsutvikling er en prosess som er definert i kapittel 2.2.1 og vi tar utgangspunkt i definisjonen til Leikvam & Olsson som går ut på å transformere et stykke areal så man kan gi et område en verdiøkning. Dette er en definisjon som vi mener henger delvis sammen med delproblemstillingen vår, der balanseringen mellom investering, risiko og fortjeneste skal skape en verdi.

Som nevnt i teorikapittelet finnes det fire ulike risikoer i tidligfase eiendomsutvikling, og vi ser at reguleringsrisikoen er svært fremtredende fremfor de andre risikoene, markedsrisiko, finansieringsrisiko og produksjonsrisiko. Om den ene risikoen er mer dominerende enn den andre er vanskelig å si, men samlet skaper de mange usikkerhetsmomenter for eiendomsutvikleren som er vanskelig å forholde seg til. Vi mener at for tema rundt vår oppgave vil reguleringsrisiko være den største ut ifra svarene fra utvalget. Dette knyttes opp mot uvissheten rundt planstatus og at en reguleringsplan sier alt om en eiendom. Dette underbygges ved følgende utsagn: *“Før eiendommen kjøpes må den være ferdig regulert og med rammetillatelse på. Alt før dette er uklart, men etter dette vet man hva man kjøper.”*. Her nevner informanten uvissheten rundt en eiendom, og at en manglende reguleringsplan skaper risiko. Samtidig kan dette anses som en mulighet til å benytte opsjonsavtaler til å minimere risikoen som kommer av den uvissheten. Vi mener at informanten viser til at reguleringsrisikoen er den mest fremtredende når man skal erverve en uregulert tomt, og at opsjonsavtaler er med på å muliggjøre eiendomsutvikling. Dette veies opp mot en merkostnad og at risikohensyn veier tyngre enn kostnaden.

Inntrykkene videre er at opsjonsavtaler er et verktøy som eiendomsutvikler benytter til å lette på uvissheten ved at man faktisk ikke er bundet til en transaksjon. Dette må også ses opp mot kapitalbinding. Dersom det viser seg at det ikke er lønnsomt å gjennomføre et prosjekt vil en unngå å ha bundet opp unødig kapital og dermed minimere tap på investeringen. Ved bruk av opsjonsavtaler minimeres investeringen, sikres risikoen og bedrer fortjenesten.

En informant legger frem bruken av opsjonsavtaler som en metode for å legge et puslespill i forbindelse med å få til ønsket utvikling. Da er det viktig at eiendomsutvikler balanserer og vurderer om en eiendom er nødvendig. Vi mener at ved å bruke opsjonsavtaler reduserer man risikoen ved at man slipper å være bundet til kjøp av alle eiendommer i et tenkt nabolag. Dette må anses som en strategi for å skape nye og større utviklingseiendommer, der utvikler

tar forbehold i de ulike avtalene som for eksempel forutsetter kjøp av naboeiendommen til opsjongsgiver for å oppnå samlet eierstruktur. Vi mener at ved å benytte opsjonsavtaler til denne metoden skaper en eiendomsutvikler balanse mellom investering, risiko og fortjeneste. Dette gjennom å øke fortjenesten ved å skape større utviklingseiendommer og minimert risiko ved å unngå å sitte igjen med enkelteiendommer, dersom en ikke får ervervet hele det tiltenkte området. Hvor gjennomførbart dette er i praksis, uten å binde opp og risikere opsjonspremier er vanskelig å si, men vi ser at mulighetene er der. Dette er med på å muliggjøre eiendomsutvikling i større utviklingsområder hvor risikoen er stor. Samtidig må dette veies opp mot grunneiers fortjeneste, da det kan tenkes at grunneier ofte kan sitte igjen med en eiendom som blir mindre attraktiv.

Dersom opsjonshaver ikke får regulert tilstrekkelig utnyttelse på et areal kan dette medføre at en eventuell utbygging ikke anses som lønnsom og opsjonshaver velger derfor å ikke tiltre eiendommen. I slike tilfeller vil man ofte ha lagt inn en del tid og ressurser, og det kan regnes som en merkostnad. Videre mener vi at det er viktig å sette den potensielle merkostnaden opp mot risikoen. Flere informanter i utvalget gir uttrykk for at betydningen av å minimere risikoen og kapitalbindingen overgår den eventuelle merkostnaden, og vi mener at den merkostnaden dette representerer er liten. Dersom man har en betalingsmodell som knytter seg opp mot utnyttelse kan dette være med å skape trygghet for både grunneier og eiendomsutvikler. Ved en god betalingsmodell som motiverer grunneier samt gir god utnyttelse muliggjør dette eiendomsutvikling hos både grunneier og eiendomsutvikler, samtidig som det minimerer risikoen og kostandene hos eiendomsutvikler.

Mye av løsningen ligger i betalingsmodellen, og vil bli drøftet senere i delproblemstilling 4 knyttet til inngåelse. Betalingsmodellen kan samtidig sees opp mot investering, da man ved en betalingsmodell definerer hvordan en investering vil se ut. Vi ser ut ifra utvalget at denne betalingsmodellen ofte kan minne om et betinget kjøp på bakgrunn av lav eller ingen opsjonspremie. I en betinget avtale mister man derimot valgfriheten rundt tiltredelse som tidligere nevnt i teorikapittel 2.2 der vi skriver at man har både en rett og en plikt til å overta eiendommen dersom bestemte betingelser oppfylles. Det kan likevel tenkes at om man i en avtale setter opp betingelser med høye krav til utnyttelse kan dette være med på å sikre seg mot den merkostnaden som foreligger om man ikke tiltre.

Dersom man ikke tiltrer en eiendom, vil man ofte tape opsjonspremien og det må veies opp om dette er en kostnad for eiendomsutvikler. Dette må veies opp om vissheten om at man kan fratrukke en eiendom som ikke genererer verdiskapning veier høyere. Potensielt sett kan utvikler låse kapital i et objekt man ikke får omregulert, og da vil kostnaden eller investeringen være tung. Samtidig mener en informant at tiden er det viktigste de har, og potensielt risikerer man å ha tapt både penger og tid. På bakgrunn av dette tolkes dette som at en tapt opsjonspremie som tilsvarer en liten prosent av total tomteverdi er en investering som man som eiendomsutvikler må være villig til å ta. Eiendomsutvikling baserer seg i stor grad på risiko, og for å være med å skape en balanse mellom investering, risiko og fortjeneste, er dette en avtaleform som gir en trygghet hos eiendomsutvikler. Samtidig er det viktig å undersøke hvordan grunneier forholder seg i en forhandling og om grunneieren kan komme dårlig ut av en forhandling. Dette vil vi drøfte senere i delkapittel 5.3.4.

Det kan tenkes at en eiendomsutvikler tar sjansen på å kjøpe en uregulert tomt fra en grunneier til en rimeligere pris ved at risikomomenter ikke er utelatt fra tomteverdien. Av svarene vi har fått fra utvalget ser vi det at dette ikke er tilfellet, og risikoen settes fremfor en rimeligere tomteverdi. Informantene sier også at de føler det er mer riktig at grunneier får en mer riktig pris for tomten, samtidig som de får til ønsket prosjekt. En rettferdig og presis tomteverdi, skaper balanse mellom utvikler og grunneiers risiko og investering hvor begge vinner på situasjonen. Dette tolkes som at opsjonsavtaler er med på å muliggjøre eiendomsutvikling hos både grunneier og eiendomsutvikler.

En i utvalget nevner at det er fascinerende å se på gevinsten en grunneier kan ha ved opsjonsavtale veid opp mot vanlig tomtekjøp. Dette er med på å illustrere en merkostnad hos eiendomsutvikler, men det kan tenkes at denne inngår i en balanse mellom investering, risiko og fortjeneste og at nyttevurderingen ved risiko er større enn kostnaden. Risikoen ved å erverve en tomt man ikke får regulert kan være veldig stor og da er merkostnaden rundt en opsjonsavtale liten satt i perspektiv. En informant i utvalget sa at "*Ja, det er en merkostnad, men for oss er det verdt det*". For å få til en slik opsjonsavtale er det viktig for eiendomsutvikler å motivere grunneier til å inngå en opsjonsavtale, men som tidligere nevnt er dette vanskelig med tanke på markedssituasjonen. Informantene har gitt uttrykk for at det er en merkostnad ved bruk av opsjonsavtaler kontra direkte kjøp, men dette må ses opp mot minimering av risiko. Vi mener at om opsjonsavtalens innvirkning på risikoen er verdt det eller ikke avhenger av hvert enkelt prosjekt og betalingsformen. En annen informant har trukket frem at det gir grunneier muligheten til å være med og ta risiko. Som nevnt i et

tidligere eksempel kan grunneier komme bedre ut av et salg med opsjon enn ved en vanlig kjøpsavtale, men at dette er en risiko dersom man ikke får til ønsket regulering. Dette viser at bruken av opsjonsavtaler er med på å muliggjøre eiendomsutvikling.

Utvalget nevner politisk risiko, den regulatoriske risikoen og risikoen i LNF-områder og risikoen knyttet til grunnen. En informant eksemplifiseres den politiske risikoen gjennom å vise til salget av NRK bygget på Marienlyst som tidligere nevnt i analysen. I dette tilfellet gir kommunestyret uttrykk for at de ikke er samarbeidsvillige til en reguleringsendring og at dette sender signaler til markedet om at risikoen er stor. Ved å benytte en opsjonsavtale for kjøp gitt av betingelser kan eiendomsutvikler sikre seg i stor grad. Prosjektet er av så stor karakter at risikoen ved en feilslått regulering vil være for stor. Dette er med på å underbygge at opsjonsavtaler gir en balanse mellom investering, risiko og fortjeneste samtidig som avtaleformen muliggjør eiendomsutvikling. Merknaden sett i dette eksempelet er vanskelig å se og nyttevurderingen ved risiko er mye større enn kostnaden.

Videre kan uforutsette hendelser ved utvikling av en tomt kan være forurenset grunn eller dårlige byggemasser, og det kommer frem av utvalget at dette er en risiko man ønsker å unngå. I et eksempel la en i utvalget frem at de alltid har som klausul i sine avtaler at dersom man oppdager et "kritisk forhold" som ikke er regningssvarende ved slike undersøkelser vil man ikke tiltre eiendommen. Dette er forhold som kan bli svært kostbare dersom man ikke har muligheten til å fratre kjøp. Dette er med på å sikre en investering og er med på å skape en balanse mellom investering, risiko og fortjeneste.

### 5.2.2 Hvilke utfordringer kan oppstå i opsjonstiden, og hvordan sikrer opsjonshaver sine rettigheter?

Etter å ha analysert fire spørsmål fra intervjuguiden som relaterer seg til delproblemstilling 2 har vi kommet frem til mye god empiri som vi ønsker å drøfte videre i dette kapitlet. Analysen over er basert på utvalgets utsagn. I dette delkapitlet vil vi drøfte ulike sider rundt delproblemstilling 2, med fokus på hvilke problemstillinger som kan oppstå i opsjonstiden og hvordan opsjonshaver sikrer sine rettigheter. Dette gjør vi med bakgrunn i empiri, teori og egne meninger.

Utvalget er i stor grad enige i at utfordringer kan oppstå under opsjonsperioden, og at det å sikre sine rettigheter er veldig viktig. I analysen nevner utvalget at en avtale om opsjon på en eiendom hviler på eiendommen, og ikke personlig. Om avtalen skal følge eiendommen som en tinglig rettighet må den være tinglyst, da avtalen vil legges inn i grunnboken. Det virker som at utvalget ikke er klar over at en avtale må tinglyses før den følger eiendommen.

I spørsmål om informantene tinglyser opsjonsavtalene nevner fire av åtte i utvalget at de ikke tinglyser avtalene med hensyn til konfidensialitet og at de ikke ser nytten. En annen i utvalget nevner at de har tinglyst at det foreligger en avtale tidligere, men ikke innholdet.

Selv om man i utgangspunktet er forpliktet til å holde en avtale rundt opsjon, kan det oppstå problemstillinger rundt arv, konkurs eller død. Dette er noe en informant illustrerer veldig godt gjennom et eksempel i analysen. I slike tilfeller kan det å ikke ha tinglyst en avtale representere en stor risiko. Dette kan for eksempel være en eiendom i et arveoppgjør hvor arvingene mener at det ikke foreligger noen gyldig opsjonsavtale. Død og arv er en aktuell utfordring dersom opsjongiver er en privatperson, men ved en profesjonell aktør i form av et selskap vil ikke dette være en utfordring. Hvordan kan eiendomsutvikler bevise at avtalen følger eiendommen og ikke den tidligere grunneiere? En tinglysing hadde tydeliggjort den tinglige retten. I utvalget er det kun en informant som sier at de alltid tinglyser opsjonsavtaler på bakgrunn i å sikre rettighetene sine. Dette gjelder spesielt i lange avtaler der investeringene er størst. Dette mener vi viser at informanten skaper en balanse mellom investering, risiko og fortjeneste ved å sikre rettighetene i opsjonstiden og unngå eventuelle problemstillinger. Delproblemstilling 2 om sikring av rettigheter henger sammen med delproblemstilling 1 om balansen mellom investering, risiko og fortjeneste. Ved å sikre ens rettigheter ved lange opsjonsavtaler gir dette en god balansering av investering, risiko og fortjeneste. Uten å ha en tilstrekkelig sikring av rettigheter kan dette være med på å hemme opsjonsavtalens hensikt.

En opsjonsavtale som ikke er tinglyst vil ikke følge en eiendom, og som regel vil en avtale måtte være veldig kompleks og solid for at den skal gjelde ved død. En informant siteres på *«Det må ligge en klausul i enhver avtale om at opsjongiver er bundet med eiendommen inntil vi frigir.»* Dette er en klausul som fungerer i tilfeller der for eksempel opsjongiver avtaler overføring av eiendom til en annen. Dette vil ikke gjelde ved død, da det da vil være et arveoppgjør. For å sikre sine rettigheter har derimot eiendomsutvikler andre muligheter for



å sikre eiendommen mot en tredjepartsinnbladning. Dette gjøres gjennom å tinglyse et pantedokument som en sikringsobligasjon med en urådighetserklæring. Her kan eiendomsutvikler få grunneier til å avtale at han mister sin råderett over eiendommen, men fortsatt får stå som eier. En annen illustrerer dette ved *“tomteeier ikke kan selge eller bruke eiendommen til andre ting enn hva som kommer frem av avtalen.”*. Sikringsobligasjonen skal pålyde opsjonspremien, men som skrevet i teorikapittel 2.4.1 ønsker utvikleren at denne skal være så høy som mulig på bakgrunn av markedssvingninger. Dette mener vi er et veldig godt alternativ til å tinglyse en avtale, men som nevnt i teorikapittel vil ikke dette gi kjøper sikkerhet mot fremtidig fortjeneste, og i verste fall kan kjøper miste eiendommen ved konkurs hos selger. Dette kommer godt til uttrykk i Rt. 2007 s. 602 «Skanska kjennelsen». I høyesterettsdommen kommer det frem at fullmakter oppløses dersom et firma oppløses, og at man derfor må avtale at selskaper ikke kan oppløses. For å sikre sine rettigheter kan opsjonshaver tinglyse et blancoskjøte eller åpent kjøte. Dette medfører at eiendomsutvikler må ha tinglyst opsjonsavtalen på eiendommen for å sikre sine rettigheter. Noen eiendomsutviklere sikrer rettighetene sine på denne måten, andre tinglyser urådighetserklæringer eller stoler på avtalerett. Ved å tinglyse en opsjonsavtale vil denne registreres på eiendommen, og det vil aldri være tvil rundt hva som er avtalt og er gjeldende. Kostnader knyttet til tinglysing er ikke nevnt, og vi mener at dette er en ubetydelig sum for eiendomsutviklere og at dette ikke er noe de tar hensyn til.

En annen mulighet til at eiendomsutviklere ønsker å unngå tinglysing er at konsesjonsplikten ikke skal slå ut ved rett til utbygging, som omtalt i analysen og teorikapittel 2.6.2.

Tinglysing av avtalen er en måte å sikre seg på, men dersom man skal tiltre en opsjonsgrunn kommer problemstilling rundt tinglysing av kjøte. Her kan man betale dokumentavgift for å overskjøte en eiendom. Informantene vi har intervjuet er samstemte om at dette er en avgift man betaler uansett, og at dette hefter på kjøper av eiendommen. En informant snakker om valgfriheten av å tinglyse et kjøte, men at risikoen er enorm ved å utelate det.

Dokumentavgiften er på 2,5 % av realisert kjøpesum, og det kan tenkes at eiendomsutviklere kan spare mange kroner på å unnlate å overskjøte. Samtidig må dette sees opp mot balansen mellom investering, risiko og fortjeneste. Man kan eksempelvis spare 2,5 % nå, men hva om den man kjøper en eiendom av selger eiendommen til flere samtidig. Da vil den som har tinglyst det endelige kjøtet sitter igjen med retten og eierskapet til eiendommen. Dersom man ikke overskjøter eiendommen vil gammel eier fortsatt stå som eier, og kan ta opp pant

og lån i eiendommen. Dette viser viktigheten av å overskjøte eiendommen ved kjøp. En informant i utvalget snakker om at de har til praksis å i tilfeller ved boligutvikling overskjøte direkte over til nye eiere ved ferdig byggeprosjekt. Videre forteller informant at de i slike tilfeller har solide avtaler som skal sikre rettighetene mot eventuelle problemstillinger. I slike tilfeller bør eiendomsutvikler ha tinglyst en pantobligasjon med en urådighetserklæring på eiendommen så man sikrer seg overfor problemstillinger på en god måte.

Videre sier en annen i utvalget at de alltid tinglyser og betaler dokumentavgift ved en transaksjon, men at de ofte kjøper selskaper med eiendom, hvor de da ikke betaler dokumentavgift. I slike tilfeller vil ikke dokumentavgiften inntreffe. Selv om dette er en annen form for å erverve eiendom, kan det tenkes at det foreligger en del skatter og avgifter knyttet til en slik transaksjon. I forhold til et eierskifte på en opsjonstomt, sitter vi igjen med inntrykk av at de fleste informantene ikke ser på denne problemstillingen som en reell risiko. Samtlige i utvalget mener at avtalene som avtales må være omfattende og solide.

Det vil være svært viktig for en eiendomsutvikler å tinglyse en opsjonsavtale, da den først hviler på eiendommen når den er tinglyst. Uvissheten rundt om en avtale følger eiendom eller person understreker viktigheten av tinglysing for å sikre ens rettigheter, så det ikke oppstår problemstillinger under opsjonstiden.

Samlet forteller dette oss at det lite som tilsier at uforutsette utfordringer kan oppstå under opsjonstiden. De få utfordringene som kan oppstå kan sikres ved tinglysning av opsjonsavtalen og betaling av dokumentavgift ved tiltredelse. Tinglysning av opsjonsavtalen fører til en bedre sikring av rettigheter enn en urådighetserklæring. Dette er fordi tinglysning av opsjonsavtalen fører til sikring av fremtidig fortjeneste i eiendommen og på bakgrunn av Rt. 2007 s. 602 «Skanska kjennelsen» som omtalt i kapittel 2.4.1.

Dette skaper en trygghet for eiendomsutvikler under opsjonstiden, noe som stimulerer til bruken av opsjonsavtaler og eiendomsutvikling.

### 5.2.3 Bruker eiendomsutviklere en fast standard/praksis ved avtalene med tanke på avtalevilkår (Tidslengde og prisregulering), og ville en sjekklister være i favør av begge parter i en forhandling?

Etter å ha analysert fire spørsmål fra intervjuguiden som relaterer seg til delproblemstilling 3 har vi kommet frem til mye god empiri som vi ønsker å drøfte videre i dette kapitlet. I dette delkapitlet vil vi drøfte ulike sider rundt delproblemstilling 3, med fokus på avtalene, avtalevilkår og om en eventuell sjekklister vil være i favør av begge parter. Dette gjør vi med bakgrunn i empiri, teori og egne meninger.

Bruken av opsjonspremier er vanlig blant vårt utvalg, og det fremkommer at deler av utvalget har en form for standard eller intern mal for opsjonsavtaler. Resten av utvalget bygger avtalene på tidligere praksis eller utarbeider nye avtaler gjennom advokat til hver eneste eiendom. Både de som har- og de som ikke har en standard stiller spørsmålstegn til nytten av en mal, og det antydes at det kan føre til merarbeid ved bruk av en mal. Det kan tolkes som at det er vanskelig å benytte seg av en form for standard opsjonsavtale.

Det argumenteres med ulike grunner for at det er vanskelig å benytte seg av en intern standard. Et argument er at det er så stor variasjon fra avtale til avtale fordi hvert prosjekt er individuelt. Et annet moment er bruk av jurist for utarbeidelse av avtalene. Dette er et fellestrekk for både de som benytter seg av en standard, de som bygger på tidligere avtaler og de som utarbeider nye. Hele utvalget sier at enhver opsjonsavtale blir oversendt til juridisk gjennomgang av jurist før signering. Dette er for å sikre seg at ingen juridiske momenter blir oversett. Dette mener vi tyder på at faren for å utelate essensielle juridiske momenter i avtalen overgår både fordeler som kostnad og tidssparing ved bruk av en standard. Det kommer frem at utvalget mener forskjellen fra prosjekt til prosjekt vil føre til at en standard opsjonsavtale vil fungere mot sin hensikt på bakgrunn av kompleksiteten i hver avtale og prosjekt. Videre argumenter deler av utvalget at kostnaden ved å få hver avtale individuelt utarbeidet er minimal med tanke på risikoen hvis essensielle momenter uteblir og total sluttsum. Vi anser dette som en av hovedgrunnene til at det ikke benyttes en intern standard. På en annen side sier en informant at det kan tenkes at de kan dra nytte av en standard. Dette begrunner informanten med at de kan vise til at de bruker «*norsk standard for opsjonsavtaler*» og at dette kan vise trygghet overfor grunneierne før de skal i forhandlinger.

Dette vil være i favør begge parter i en forhandling, men det kan tenkes at den profesjonelle aktøren vil miste noen fordeler.

Ved spørsmål om hva utvalget mener er de viktigste avtalevilkårene i avtalene legger alle informantene fokus på avtalens varighet. Fra tidligere er det kjent at utvalget ikke bruker en fast standard, men lengden, betalingsmodellen, opsjonspremien, når opsjonen skal tiltredes, hvilke forutsetninger som må foreligge for at dette skal skje, samt hvilke(n) eiendom avtalen omhandler er viktige vilkår for eiendomsutvikleren. For å muliggjøre eiendomsutvikling for både eiendomsutviklere og grunneiere er det viktig at forhandlingene foregår på en oversiktlig måte, og det kan tenkes at en form for nasjonal sjekklister ville være nyttig.

Det later til at lengden på avtalen er det viktigste avtalevilkår. Det kan være ulike grunner til dette, men en forklaring ligger i hva utvalget nevnte som de største fordelene med opsjonsavtaler, å unngå kapitalbinding og risiko. Ved risiko kobles dette opp mot hva som skjer hvis en avtale løper ut før avtalens betingelser er oppfylt.

Opsjonshaver kan i en forhandling ha avtalt en klausul om forlengelse av avtalen, men hvis dette ikke er tilfelle må det inngås forhandlinger om en ny avtale med opsjongiver. Dersom en ikke får inngått en ny avtale, gir dette opsjonshaver to muligheter. Enten tiltre eiendommen, binde kapital og ta risiko, eller la eiendommen, opsjonspremien og utført reguleringsarbeid gå tapt. På bakgrunn av dette mener vi at avtalens varighet er veldig viktig for eiendomsutvikler. Dette er elementer vi tidligere har trukket frem i 2.4 om opsjonsavtaler der vi skrev om hva som er innholdet i opsjonsavtaler. Utvalget mener varigheten er det viktigste elementet i en opsjonsavtale, men hvilke faktorer avgjør avtalens varighet? Dette er noe vi drøfter i neste avsnitt.

Det er mange momenter som påvirker varigheten. Som tidligere nevnt har reguleringsprosessen mye å si for opsjonsavtalens varighet. Dersom avtalen løper ut medfører dette en eventuell risiko og man må vurdere kjøp eller å la rettighetene man har over eiendommen fratre. En informant ga uttrykk for at dersom man ikke tiltrer, mister man rentepengene, opsjonspremien og ofte vil alt reguleringsarbeid bli gitt til grunneier. På bakgrunn av dette mener vi at eiendomsutvikler anser en opsjonsavtale som fordelaktig for grunneier. Vi mener at en lang varighet gjør at opsjonshaver vil sikre sine rettigheter i en lengre periode slik at en får regulert en høyere utnyttelse på eiendommen.

For å muliggjøre eiendomsutvikling er det viktig at eiendomsutviklere får til lange opsjonsavtaler. Risikoen ved å miste en opsjonseiendom ved at avtalen utløper synes å være en risiko for eiendomsutvikler.

Det gis uttrykk for at en høy opsjonspremie kan føre til lengre varighet på opsjonsavtaler. Om dette er reelt i alle tilfeller er vanskelig å si, men det kan tenkes at grunneier synes det er fristende å inngå en avtale når eiendomsutvikler tilbyr en høy sum i starten av en forhandling. Dette må ses opp mot at en annen i utvalget som mener at det ofte er i kjøpers interesse med langvarige opsjoner mens den selgende ønsker korte opsjoner. Dette tyder på at det er en kobling mellom pris og varigheten på opsjonen og at det kan være vanskeligere å få profesjonelle selgere til å gå med på lengre opsjoner.

Det må nevnes at en lang opsjon nødvendigvis ikke trenger å være fordelaktig for opsjongiver eller opsjonshaver. Dette kan ses opp mot motpartsrisiko, for det kan hende opsjonshaver ikke lenger eksisterer når avtalen skal tiltredes. I et slikt tilfelle vil opsjongiver sitte igjen med en eventuell opsjonspremie, men ikke sluttsummen. Opsjongiver vil i en lang opsjonstid miste den fulle juridiske råderetten over eiendommen i opsjonstiden og retten til å foreta noen inngrep på eiendommen.

En annen ulempe med lange opsjoner for opsjonshaver kan være markedssituasjonen. Det er umulig å si hvordan markedet er i fremtiden og opsjonshaver kan ende opp med å sitte igjen med en eiendom som har gått ned i verdi ved en eventuell markedskorreksjon.

Opsjonspremier utvalget benytter er engangsutbetalinger, hvor dette er en sum som betales til opsjongiver ved signering. Hvorfor dette i stor grad benyttes istedenfor årlige opsjonspremier kan ha noe å gjøre med hva som skjer med opsjonspremien ved tiltredelse og tidsperspektiv. Det kan tenkes at om en opsjonsavtale trekker langt frem i tid vil bruk av årlige opsjonspremier være dyrere enn en engangsutbetaling, med tanke på prisregulering i forhold til konsumprisindeks og boligprisindeks. En annen mulig forklaring kan være hvordan utvalget ser på opsjonspremier. Vi har fått inntrykk av at flere i utvalget ser på opsjonspremien som en form for forskudd, hvor opsjonspremien trekkes fra kjøpesummen ved tiltredelse.

Det er tydelig at det ikke er en gjennomgående praksis ved opsjonspremiens størrelse, men av utvalgets svar er det to som anslår at den utgjør cirka 5% av endelig kjøpesum. Om dette er normal praksis er vanskelig å si, men det må ses opp mot en annen informant i utvalget som uttalte at de ikke benytter opsjonspremier. Hvorfor enkelte informanter benytter opsjonspremier, mens andre ikke gjør dette er vanskelig å si. Vi mener det kan ses i lys av hva slags eiendomsutvikling informanten gjennomfører og at beliggenheten på eiendommene gjør det enklere å tilby opsjon uten premie.

Som nevnt i analysen ser vi at store deler av utvalget ikke stiller seg positive til en sjekklister for opsjonsavtaler. Grunnene til dette er mange, det begrunnes blant annet med at det er vanskelig å strukturere på grunn av kompleksiteten til hvert enkelt tilfelle. Dette mener vi må ses i lys av at majoriteten av utvalget ikke benytter en intern standard. Avtalene justeres kontinuerlig fra prosjekt til prosjekt og dersom viktige juridiske momenter uteblir vil dette føre til langt større ulemper enn fordelene ved en sjekklister. Videre kommer det frem at en sjekklister er unødvendig ettersom at de uansett benytter advokat.

Om en sjekklister vil være til fordel for opsjongiver ved en forhandling synes av utvalget å være fordelaktig med tanke på uprofesjonelle aktørers trygghet, men kun hvis dette er en offisiell og sikker standard. Det gis uttrykk for at en nasjonal sjekklister også kan hjelpe ved inngåelse av opsjonsavtaler på bakgrunn av trygghet og forståelsen rundt innholdet. Om dette er reelt er vanskelig å si, men det kan tenkes at bruk av en sjekklister er tillitsskapende ovenfor uprofesjonelle aktører, noe som gjør forhandlingsprosessen enklere. Dette vil kunne gjøre formidlingen av avtalen enklere, noe som minsker sannsynligheten for konflikt og videre fører til en mer effektiv inngåelse.

#### 5.2.4 Er dagens praksis rundt inngåelse problematisk, og kan grunneier komme dårlig ut i slike avtaler?

Etter å ha analysert 3 spørsmål fra intervjuguiden som relaterer seg til delproblemstilling 4 har vi kommet frem til mye god empiri som vi ønsker å drøfte videre i dette kapittelet. I dette delkapittelet vil vi drøfte ulike sider rundt delproblemstilling 4, med fokus rundt dagens praksis rundt inngåelse, om denne er problematisk og om grunneier kan komme dårlig ut i

slike avtaler. Drøftelsen er gjennomført med bakgrunn i analysert empiri, teori og egne meninger.

Som tidligere nevnt er dagens marked sterkt, og ønsket fra eiendomsutviklere om å inngå opsjonsavtaler er vanskelig. Etter å ha analysert empirien fra intervjuguiden vår, ser vi at det er et stort sprik i hvordan eiendomsutvikler går frem mot grunneier ved inngåelse av opsjonsavtaler. En informant beskriver situasjonen som at de er mest opptatt av å ivareta grunneiers interesser ved inngåelse av en opsjonsavtale for dere eget rykte, mens andre er opptatte av å oppnå en best mulig avtale. Ved å ivareta grunneiers interesser mener vi at menes med eiendomsutvikler handler med god forretningsmoral, da grunneier ofte har en begrenset kunnskap rundt verdsetting av fast eiendom og opsjonsavtaler som nevnt i teorikapittel 2.5.

Gjennomgående likhetstrekk er derimot at alle i utvalget mener at hver enkelt opsjonsforhandling er situasjonsbasert og at å lytte og avdekke behov hos den selgende part er det viktigste. Som skrevet om i kapittel 2.5 rundt forhandling vil hver enkelt grunneier være forskjellig og man må være tilpasningsdyktig i hver enkelt forhandling. Vi mener at ved å sette opp hva grunneier og eiendomsutvikler setter høyest i en interesseanalyse som vist i figur 4 kan man komme frem til gode løsninger for begge parter. Samtidig vil det være viktig for eiendomsutvikleren å bygge en relasjon, vise tillit og trygghet samt lytte og utforme kontrakter i ut ifra de ulike situasjonene. En informant i utvalget viser til at dette for eksempel kan være å få en andel i prosjektoverskuddet, være med på et samarbeid, få en leilighet i et tenkt blokkprosjekt og så videre. Gjennom slike forhandlinger vil det være essensielt for eiendomsutvikler å motivere grunneier til å se verdiskapingen og gevinsten. Eksempelvis kan dette være at eiendomsutvikler viser til verdien av å få omregulert et område det forhandles om. Det vises til et eksempel i analysen og dette mener vi viser et incentiv til å få til en opsjonsavtale. En eiendomsutvikler kan bruke gode forhandlinger og legge opp til motiverende betalingsmodeller for å inngå opsjonsavtaler som muliggjør eiendomsutvikling. Vi mener at dette viser at det ligger store muligheter i hvordan man formidler en betalingsmodell til en grunneier. Det vil være eiendomsutvikler oppgave å motivere selger i en forhandling.

En annen informant nevner at noen grunneiere er mer opptatte av solide eiendomsutviklere når man skal inngå en opsjonsavtale. Vi mener at informanten her henter til at en aktør av mindre karakter vil være et dårligere utgangspunkt å forhandle med enn en aktør av større karakter på bakgrunn av kapital og betalingsvilje. Videre beskriver informanten en betinget avtale hvor en får 1 mnok i dag og så 500 mnok om 7-8 år når eiendommen er regulert. Da er det en fordel at den en inngår avtalen med er der om 7-8 år.

Rundt inngåelse får vi empiri som sier at eiendomsutviklere oppsøker grunneiere og motsatt. Enkelte i utvalget sier at «*Det vanligste er at vi har en form for relasjon*». I teorikapittel 2.5 skrives det om at forhandlinger varierer med hensyn til formalitet, langvarighet av relasjonene og grad av fortrolighet mellom partene. Dette mener vi viser en markedssituasjon som i stor grad gagnar de aktørene som har en god relasjon til grunneiere. Viktigheten av å fremstå med god forretningsmoral er stor. Dersom man er uklar rundt formidlingen av avtalen kan dette medføre i konflikt som ikke gagnar noen av partene. Viktigheten av å være klar, tydelig og definert i forhandlinger er viktig for eiendomsutvikler. Dette stemmer godt med litteraturen i teorikapittel 2.5.

Av aktuelle problemstillinger knyttet til inngåelse, nevner informantene at dette kan være familiære problemer, dårlig beslutningsdyktighet, oppgjør og forurensning. Med familiære problemer mener eiendomsutvikler at andre i familien kan blande seg inn i en forhandling og at tiden da trekker ut. Dette henger direkte sammen med dårlig beslutningsdyktighet som beskrives. Dette er problemstillinger som trekker ut tiden og kan resultere i en merkostnad på bakgrunn av tidligere drøftelse i delproblemstilling 2.

Forurensning er en faktor som videre trekkes frem. Ved manglende utredning av dette kan det fremstå som problematisk for eiendomsutvikler å inngå avtale på bakgrunn av dette da det kan representere en merkostnad. På en annen side kan tenkes at en eiendomsutvikler kan sitte igjen med en stor merkostnad i en opsjonsavtale dersom det for eksempel kommer uventede rekkefølgekrav fra kommunen eller man oppdager uventet forurenset grunn. På bakgrunn av dette er det viktig for eiendomsutvikler å ta hensyn til denne risikoen før inngåelse av opsjonsavtaler.



# Kapittel 6 – Konklusjon

## 6.1 Innledning

Hensikten med dette kapittelet er å konkludere delproblemstillingene, for deretter å kunne bygge konklusjonene under vår hovedproblemstilling. I dette kapittelet konkluderer vi det drøftede arbeidet opp mot problemstillingene i kronologisk rekkefølge. Her refererer vi til funn og observasjoner gjort i drøftelsen. Konklusjonen vil videre bygge på teorigrunnlaget i kapittel 2 og analysen i kapittel 4.

## 6.2 Konklusjon av problemstilling

*“Muliggjør opsjonsavtaler eiendomsutvikling og minimerer risiko for eiendomsutviklere og grunneiere - er nyttevurderingen ved risiko større enn kostnaden?”*

Opsjonsavtaler brukes til å lette på risikoen ved at man ikke er bundet til en transaksjon, spesielt reguleringsrisikoen. En kan dermed utsette større investeringer frem til risikoen ved prosjektet er avklart og unngå å ha bundet opp unødig kapital i et prosjekt som ikke genererer verdiskaping. Dette fører til minimering av det potensielle tapet ved investeringen. Ved å utsette et oppgjør vil risikoen reduseres, spesielt ved reguleringsrisiko og andre uforutsette hendelser. Bruken av opsjonsavtaler sikrer en god balanse mellom investering, risiko og fortjeneste. Selv om det foreligger en merkostnad veier balansen høyere.

Det er få utfordringer som kan oppstå i opsjonstiden. Utfordringer som kan oppstå er dødsfall hos opsjongiver og hvordan et arveoppgjør utarter, konkurs hos opsjonshaver eller opsjongiver samt tredjepartsinnblanding.

Det benyttes primært to metoder for sikring av rettigheter under opsjonstiden. Opsjonshaver sikrer sine rettigheter ved å tinglyse opsjonsavtalen eller en sikringsobligasjon med en

urådighetserklæring i grunnboken. Vi bemerker oss at utvalget er blandet i hvordan de sikrer sine rettigheter, og informantene synes å ikke være klar over forskjellen på om en rettighet er tinglig eller følger person. Flere av informantene velger å forholde seg til avtalen, fremfor tinglysning på bakgrunn av konfidensialitet.

Få informanter i utvalget bruker en form for fast standard ved utarbeidelsen av opsjonsavtaler. Avtalene blir i stor grad gjennomgått eller utarbeidet individuelt av jurister. Dette på bakgrunnen av avtalers kompleksitet og variasjon i prosjekter, og risikoen for at essensielle juridiske momenter uteblir medfører at eiendomsutviklere ikke bruker en standard. Avtalens innhold er ofte det samme, men avtalens varighet anses som det mest vitale momentet ved avtalen. Bruk av en sjekkliste er ikke fordelaktig for eiendomsutvikler på bakgrunn av den store variasjonen mellom avtalene, men betraktes som svært fordelaktig for å sikre grunneiers rettigheter og sikkerhet ved inngåelse av avtaler.

Dagens praksis rundt inngåelse er ikke problematisk. Problemene som oppstår ved inngåelse er knyttet til familiære problemer, dårlig beslutningsdyktighet, oppgjør og uforutsette forhold. Ved gode forhandlingsstrategier eliminerer man uønskede problemstillinger som kan oppstå, og det er viktig å lytte og avdekke behov hos begge parter. Det har vist seg at bruken av gode oppgjørsmønstre stimulerer til en bedre inngåelse av opsjonsavtaler fremfor andre ervervsformer, og at løsningen ligger i oppgjørsmønstret.

Om grunneier kan komme dårlig ut av en opsjonsavtale baserer seg i stor grad på hvem man inngår avtaler med. For mange eiendomsutviklere veier vern av eget navn og rykte høyere enn å komme bedre ut av avtaler med grunneiere. Grunneier kan komme dårlig ut av en opsjonsavtale, men det avhenger av avtale til avtale samt opsjonshavers størrelse. Større aktører vil ikke risikere sitt egne navn og rykte for å inngå svært fordelaktige avtaler.

Opsjonsavtaler har vist seg å skape en god balansering mellom risiko, investering og fortjeneste, selv om det foreligger en merkostnad ved bruken. Merkostnaden kan reduseres ytterligere dersom eiendomsutvikler sikrer sine rettigheter på en bedre måte i opsjonstiden. Grunneiers risiko kan reduseres ytterligere ved utarbeidelsen av en nasjonal sjekkliste. Selv om det ikke foreligger noen problematikker rundt inngåelse, kan grunneier komme dårlig ut i en avtale avhengig av situasjon og eiendomsutviklers karakter.

En sjekkliste synes ikke å ha noen funksjon for eiendomsutvikler, men for grunneier vil en form for nasjonal sjekkliste være svært fordelaktig.

På bakgrunn i empiri, teori og egne meninger konkluderer vi med at opsjonsavtaler muliggjør eiendomsutvikling for både grunneier og eiendomsutvikler, da risikoen balanseres mellom partene i opsjonstiden, og at nyttevurderingen av en opsjonsavtale er mye større enn kostnaden for en eiendomsutvikler.

### 6.3 Avsluttende refleksjoner

Masteroppgaven avsluttes gjennom å resonnerer gjennom arbeidet og hvordan vi har arbeidet med utarbeidelsen av oppgaven. Under vil vi gi våre refleksjoner til hva vi tenker om de tema oppgaven drar opp og hvordan vi oppfatter tema rundt opsjonsavtaler.

Til denne masteroppgaven har fokuset vært på å forstå bruken av opsjonsavtaler og om det muliggjør eiendomsutvikling og minimerer risiko for grunneier og eiendomsutvikler, samt om nyttevurderingen ved risiko er større enn kostnaden for eiendomsutvikler. Dette er en bred problemstilling som vi har knyttet ulike delproblemstillinger til. Gjennom teori, empiri, analyse og drøftelse har vi konkludert de ulike delproblemstillingene for å svare på vår hovedproblemstilling. Svarene dette har gitt bekrefter i stor grad mye teori og tidligere forskning rundt temaet og har gitt en indikasjon på at en sjekkliste for opsjonsavtaler er veldig aktuelt for videre forskning.

Proessen rundt utarbeidelsen av oppgaven har vært svært lærerik og utfordrende. Temaet rundt opsjonsavtaler har vist seg å være et emne med få litterære kilder og lite gjennomført forskning. Studien vi har gjennomført i denne oppgaven har belyst ulik praksis hos flere av de store firmaene som driver med opsjonsavtaler i eiendomsutvikling, og vi føler vi sitter igjen med mye kunnskap rundt emnet. Ved å ha avholdt totalt åtte intervjuer med store eiendomsutviklere danner oppgaven et godt bilde av hva slags erfaringer, praksis og syn eiendomsutviklere har på opsjonsavtaler. Om det er lik praksis hos mindre eiendomsutviklere er vanskelig å si og er ikke undersøkt nærmere. Det har vist seg å være vanskelig å få tak i opsjonsavtaler på bakgrunn av konfidensialitet hos informantene. Et annet interessant moment har vært at opsjonsavtaler være med på å bygge større tomtebanker uten å binde kapital, som bidrar til å ikke svekke aksjekurser.

## 6.4 Videre forskning

Under utarbeidelsen av oppgaven er det flere problemstillinger som har dukket opp, men som falt litt utenfor våre problemstillinger. Her vil vi presentere problemstillinger og tema som er interessante for videre forskning.

Videre forskning på samme tema med hovedvekt på kvalitativ metode og gruppeintervju, mulig vil avdekke flere forhold rundt opsjonsavtaler. Ved et gruppeintervju kan man oppnå en gruppedynamikk som kan gi bredere og dypere innsikt og opplysninger rundt problemstillingen. Det er for oss ikke kjent at det finnes slike undersøkelser pr i dag, og er noe som kan belyses.

Et annet perspektiv som er interessant å forske videre på er en regulering av opsjonsavtaler som verktøy for ervervelse. Vi har et land med presset areal i - og rundt storbyene, og man leser stadig om nye spennende prosjekt som presser lovverk og tidligere oppgatte grenser for hvor det er lov å etablere næringseiendom og boliger. Eksempel på dette kan være Bodø kommune som tillot å bygge et giganthotell i et friluftsområde (Heldahl, 2019). Det kan være interessant å se på en lovendring som gir kommunen myndighet til å regulere opsjonsavtaler ytterligere. Da bør gode vitenskapelige baserte undersøkelser ligge til grunn for videre fremtidig utvikling.

Et annet tema som er interessant å belyse, men som vi ikke tar for oss i masteroppgaven er kvalitativ forskningsmetode for å finne ut av grunneiers erfaring på opsjonsavtaler ved inngåelse. Dette er et emne som er lite belyst og har vist seg å være vanskelig å finne opplysninger om.

Videre er det interessant å se på muligheten for å etablere en nasjonal sjekklister for opsjonsavtaler som kan benyttes av både grunneiere og eiendomsutviklere. En slik sjekklister mener vi vil være til stor fordel for grunneier.

Det kunne vært interessant å kartlegge praksis ved opsjonsavtaler på et nasjonalt nivå. Benyttes opsjonsavtaler ulikt forskjellige steder i landet og hvordan skiller mindre utviklere

seg fra store? Dette forutsetter et stort og variert utvalg av eiendomsutviklere i alle størrelser, fra hele landet.

Et annet spennende tema som er relevant for videre forskning er en kvalitativ undersøkelse rundt foreldelsen av opsjonsavtaler. Hva skjer ved foreldelse av opsjonsavtaler, hva kan utvikler tape og hvordan kan en sikre seg mot dette?

# Litteraturliste

Admin. (2015). Entrepriise. Hentet 09.04 2019 fra

<https://www.jusstorget.no/glossary/entrepriise/>

BA-HR, A. (2014). *Direkte eller betinget kjøp: juridiske forhold ved omsetning av utviklingseiendom. I Røsnes & Kristoffersen Eiendomsutvikling i tidlig fase*. Oslo: Senter for eiendomsfag.

Bjørkholt, A. S. (2017, 8. mai). Avtaleform ved kjøp av utviklingstomt. *Estate nyheter*.

Hentet fra <https://www.estatenyheter.no/2017/05/08/avtaleformer-kjop-utviklingstomt/>

Bjaaland, M. R. & Nielsen, J.-E. (2008). *Eiendomsprosjekter* Oslo: Cappelen Akademisk Forlag.

Fakta om Veidekke. Hentet 24.04.2019 fra <http://veidekke.no/om-oss/article8949.ece>

*A guide to the project management body of knowledge (PMBOK GUIDE)*. (2000).

Pennsylvania, Newtown Square: Project Management Institute, inc.

Hagstrøm, V. (2003). *Obligasjonsrett*. Oslo: Universitetsforlaget.

Hansen, C. W. (2017). Avtaleloven § 36. Hentet 03.04.2019 fra

<http://advokatwulff.no/avtaleloven-%C2%A7-36/>

Hauge, M. J. L. (2018). Utbyggingsavtaler og rekkefølgekrav. Hentet 02.04.2019 fra

<https://hammervollpind.no/utbyggingsavtaler-og-rekkefolgekrav/>

Heldahl, H. Ø. (2019). Tillot giganthotell i friluftsområde rett etter å ha erklært klimakrise.

NRK. Hentet fra <https://www.nrk.no/nordland/tillot-giganthotell-i-friluftsomrade-rett-etter-a-ha-erklaert-klimakrise-1.14545586>

Hille-Dahl, J. B. (2018). *Opsjonsavtaler – en studie blant Eiendomsutviklere i Norge* Norges miljø- og biovitenskapelige universitet, Ås.

Hov, J. (2002). *Kontraktsrett 1: Avtaleslutning og ugyldighet*. Oslo: Papinian.

Hva er en arealplan? (2019). Hentet 05.03.2019 fra <https://www.asker.kommune.no/planbygg-og-eiendom/arealplanlegging/hva-er-en-arealplan/>

Jacobsen, D. I. (2005). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. Kristiansand: Høyskoleforlaget.

Kulseng, G. S., Rommen, K. I., Wøhni, A. & Holt, J. (2011). *Planlegging, vern og utbygging. En introduksjon til plan- og bygningsloven*. Hentet 09.04.2019 fra <http://www.pblintro.no/pdfs/Planlegging,%20vern%20og%20utbygging.%20En%20introduksjon%20til%20plan-%20og%20bygningsloven.%20Revidert%20utgave%202011.pdf>

Kvale, S. & Brinkmann, S. (2015). *Det kvalitative forskningsintervju*. Oslo: Gyldendal Akademisk.

Kaarbø, T. (2018). *Opsjonsavtaler – hva, hvorfor og hvordan?* Hentet 08.01.2019 fra <https://hammervollpind.no/opsjonsavtaler-hva-hvorfor-og-hvordan/>

Leikvam, G. & Olsson, N. (2014). *Eiendomsutvikling*. Bergen: Fagbokforlaget.

Lie, M. H. (2018). *Avtalefrihet*. Hentet 11.02.2019 fra <https://snl.no/avtalefrihet>

NCC Property Development. (2019). Hentet 25.02.2019 fra <https://www.ncc.no/om-ncc/ncc-property-development/>

Ness, S. & Øyasæter, A. S. (2018). *Eiendomsutvikling - fra planlegging til ferdigstillelse*. Oslo: Universitetsforlaget.

Nordahl, B. (2012). Boligbyggingens to jokere: byggegrunn og regulering. Hentet 13.02.2019 fra  
<https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/krd/vedlegg/boby/boligmelding2013/nordahl.pdf>

Nordahl, B. (2014). *Reguleringsrisiko og risikoprofil. I Røsnes & Kristoffersen Eiendomsutvikling i tidlig fase*. Oslo: Senter for eiendomsfag.

Om BetonmastHæhre. Hentet 24.04.2019 fra <https://www.betonmsthæhre.no/om-betonmsthæhre/>

Om JM. Hentet 24.04.2019 fra <https://www.jm.no/om-oss/Om-JM/>

Om oss. Hentet 24.04.2019 fra <https://afgruppen.no/om-oss/>

Om Peab. Hentet 24.04.2019 fra <https://peab.no/om-peab/>

Opsjonsavtale. Hentet 08.01 2018 fra <https://www.eiendomsfag.no/ord-og-uttrykk/opsjonsavtale/>

Opsjonsavtale. Hentet 07.01.2019 fra <https://www.kartverket.no/Systemsider/Ordbok/O/opsjonsavtale/>

Pant. (2012). Hentet 06.04.2019 fra <https://jusleksikon.no/wiki/Pant>

Peiser, R. & Hamilton, D. (2012). *Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business*. Washington: Urban Land Institute.

Ratcliffe, J., Stubbs, M. & Keeping, M. (2009). *Urban planning and real estate development*. London: Routledge.

Reguleringsplaner. Hentet 10.04.2019 fra <https://kartkatalog.geonorge.no/metadata/kommunene/reguleringsplaner/00036352-a2aa-4b90-89d1-862bc80439d3>



- Reusch, M. & Falkanger, T. (2018). tinglysing. Hentet 04.03.2019 fra <https://snl.no/tinglysing>
- Rognes, J. K. (2015). *Forhandlinger*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Røsnes, A. E. & Kristoffersen, Ø. R. (2014). *Eiendomsutvikling i tidlig fase*. Oslo: Senter for eiendomsfag.
- Skanska Norges historie. (2017). Hentet 24.04.2019 fra <https://www.skanska.no/hvem-vider/skanska-i-norge/historie/>
- Solvik, F. & Falkanger, T. (2017). Plan- og bygningsloven. Hentet 04.03.2019 fra [https://snl.no/plan-og\\_bygningsloven](https://snl.no/plan-og_bygningsloven)
- Tjora, A. (2010). *Kvalitative forskningsmetoder i praksis*. Oslo: Gyldendal Akademisk.
- Torgersen, H. (2015). Tinglysning i grunnboken – utvalgte emner. Hentet 04.03.2019 fra <https://docplayer.me/10104589-Tinglysning-i-grunnboken-utvalgte-emner-1-grunnleggende-prinsipper.html>
- Update 8 - næringseiendom. (2012). Hentet 15.03.2019 fra [https://www.wr.no/globalassets/artikkelbilder/update\\_ne\\_08\\_2012\\_web.pdf](https://www.wr.no/globalassets/artikkelbilder/update_ne_08_2012_web.pdf)
- Urådighet. Hentet 10.05.2019 fra <https://www.kartverket.no/Systemsider/Ordbok/U/Urådighetserklaring/>
- Veidekke Eiendom AS. Hentet 16.04.2019 fra <http://veidekke.no/kontakt/article30545.ece>
- Woxholt, G. (2014). *Avtalerett* (9. utg.). Oslo: Gyldendal akademiske forlag.

# Rettskilder

Christian Femtis Norske Love av 15. april 1687 art.NL 5-1-2

Lov 31. mai 1918 nr. 4 om avslutning av avtaler, om fullmakt og om ugyldige viljeserklæringer

Lov 7. juni 1935 nr. 2 om tinglysing omhandler dokumenter

Lov 21. juni 1968 um særlege råderettar over framand eigedom

Lov 08. februar 1980 nr. 2 om pant

Lov 7. mars 1992 nr. 93 om avhending av fast eiendom

lov 12. september 1994 nr. 64 om løysningsrettar

Lov 12. mai 1995 nr. 23 om jord

Lov 28. november 2003 nr. 98 om konsesjon ved erverv av fast eiendom

Lov 27. juni 2008 nr. 71 om planlegging og byggesaksbehandling

## Retstidende

Retstidende 1992 side 1618, «Framtiden i våre hender»

Retstidende 2003 side 833, «Regionfelt østlandet»

Retstidende 2007 side 602, «Skanska kjennelsen»

## Vedlegg

### Vedlegg 1

### **Intervjuguide:**

#### Introduksjon:

Hvilket selskap jobber du for?

Hvilken posisjon har selskapet i den norske eiendomsbransjen?

Hva er ditt forhold til opsjonsavtaler og hvordan definerer du det?

#### Bruken:

Hvorfor benytter ditt firma opsjonsavtaler?

Ser du på opsjonsavtaler som et alternativ til tomtekjøp, eventuelt hvorfor?

Hva ser du som de største fordelene ved bruken?

Ser du på opsjonsavtale som en merkostnad?

### Inngåelse:

Har dere en strategi for effektiv inngåelse av opsjonsavtaler?

- Hvordan går dere frem ved inngåelse med grunneier?
- Hvordan forholder grunneier seg til forhandlinger? (Annet vederlag enn penger?)

Bruker dere en standard ved utarbeidelse av opsjonsavtaler?

- I så fall, hva er de viktigste elementene i denne malen?

Er risiko et moment når dere skal erverve fast eiendom?

Hvilke faktorer avgjør avtalens varighet?

Hvordan går dere frem ved inngåelse av opsjonsavtaler?

Hva er de vanligste problemstillingene som dukker opp ved inngåelse av opsjonsavtaler?

- Eksempler?

Benytter dere opsjonspremier, og evt hvordan?

- årlig, engangsutbetaling osv.

### Rettigheter:

Hvordan sikrer dere deres rettigheter?

- I forhold til pant, arv, konkurs og andre avtaler.

Tinglyser dere opsjonsavtalene deres?

Hvordan behandler dere dokumentavgift, er dette et moment i avtalen?

Har dere opplevd et eierskifte (av grunnen) i løpet av opsjonstiden?

- Eventuelt hvordan ville dere forholdt dere til det?
- 

### Avsluttende:

Hvordan ser du på den bruken av opsjonsavtaler i LNF-områder?

Hvordan ville dere stilt dere til en norsk standard for opsjonsavtaler?



**Norges miljø- og biovitenskapelige universitet**  
Noregs miljø- og biovitenskapelige universitet  
Norwegian University of Life Sciences

Postboks 5003  
NO-1432 Ås  
Norway