



UtviklingsABC – Del 40 – Salg til forbruker



Line Ravlo-Losvik
Partner, Dr. juris



Magnus Løvlien Lutnæs
Partner, Head of Real Estate
(Norway)



Ola Nordvang Rundfloen
Partner



Ellen Hestenes Merli
Lawyer

I en serie artikler setter DLA Piper fokus på hva eiendomsutviklere bør være særlig bevisste på i ulike faser av et utviklingsprosjekt. Denne artikkelen omhandler salg av bolig til forbruker, herunder ufravikelige lovkrav.

I boligutviklingsprosjekter realiseres prosjektet ved at ferdigstilte boliger overdras fra utvikler til sluttbruker. I de fleste tilfeller er sluttbruker en forbruker. Salg til forbruker reiser særlige problemstillinger, spesielt når salgsavtalen inngås før ferdigstillelse av boligen. Lovverket inneholder en rekke bestemmelser som utvikler må ta hensyn til og som partene ikke kan avtale seg bort fra til ugunst for forbruker. Manglende kjennskap til gjeldende lovregler kan lede til etterfølgende krav som reduserer utviklers forventede fortjeneste i prosjektet.

Generelt

Avtale om salg av nyoppført bolig kan inngås før eller etter ferdigstillelse av boligen. Grunnet behovet for finansiering og krav om sikkerhet fra utviklers banker er det vanlig at en stor andel boliger selges før de er ferdigstilte. Forhåndssalg bekrefter utsalgsprisen og sannsynliggjør om prosjektet er gjennomførbart. Utvikler får testet om kalkylene for prosjektet holder, og skaffer seg samtidig forutberegnelighet vedrørende prosjektets inntektside. Salg til forbruker før ferdigstillelse krever god tilrettelegging, god kjennskap til gjeldende lovregler og god kommunikasjon.

Salg til forbruker etter at prosjektet er ferdigstilt er ofte enklere, og behovet for særreguleringer i partenes avtale reduseres. På dette tidspunkt har partene bedre oversikt over boligens tilstand og endelige utforming. Behovet for forbehold er mindre og boligen kan overtas umiddelbart.

Tilrettelegging

På ett år omsettes det omtrent 30 000 nye boliger i Norge. Det er ikke uvanlig at boligsalg ender med tvist. Tvister medfører kostnader, administrasjon og risiko for omdømmetap for utvikler. Utviklere bør legge til rette for ryddige salgsprosesser med god forventningsstyring både i forkant, underveis og i etterkant av prosjektet.

Det er sentralt at salgsdokumentasjonen reflekterer det som faktisk vil bli levert og den usikkerhet som eventuelt foreligger. Enhver utvikler ønsker å promotere eiendommen og prosjektet på en god måte for å oppnå høyest mulig kjøpesum, men dette må ikke gå på bekostning av riktigheten og fullstendigheten av innholdet i salgsoppgaven og annen informasjon. Informasjonen som fremkommer av salgsoppgaven gir kjøper rettigheter overfor utvikler. Det bør dermed ikke loves mer enn det utvikler kan levere.

Ofte utarbeides salgsdokumentasjonen i samarbeid med megler eller andre rådgivere. I slike tilfeller bør rette personer hos utvikler alltid kontrollere salgsdokumentasjonen før informasjonen videreformidles til potensielle kjøpere. På denne måten begrenser utvikler risikoen for feil og lovnader i salgsdokumentasjonen som utvikler ikke kan stå inne for.

Utvikler er forpliktet til å gi all informasjon vedrørende prosjektet som forbrukeren har grunn å regne med å få, informasjonen skal være til å stole på og det skal heller ikke holdes tilbake relevant informasjon. Risikoen for uklare formuleringer vil normalt ligge på utvikler. Klassiske eksempler er salgsfremmende formuleringer i salgsdokumentasjonen om fantastisk utsikt, gode solforhold, høy kvalitet eller attraktivt uteområde, uten nærmere angivelser i form av beskrivelser eller illustrasjoner. Et annet klassisk eksempel er at illustrasjoner og beskrivelser ikke stemmer overens.

Forbehold

Utvikler plikter å levere i henhold til kjøpekontrakten med forbruker. Det er derfor avgjørende at utvikler kommuniserer nødvendige forbehold på en klar måte, og inntar disse i kjøpekontrakten, slik at etterfølgende diskusjoner unngås. Ved forhåndssalg vil forbrukeren bli presentert skisser, tegninger, illustrasjoner og leveransebeskrivelse som beskriver prosjektet og boligen. Det bør tas forbehold om at det kan forekomme mindre justeringer og tilpasninger av prosjektet også etter avtaleinngåelsen, og at illustrasjoner kan være omtrentlige. Andre viktige forbehold er krav til minimumssalg (med mindre det er tegnet fulltegningsforsikring), og forbehold om offentligrettslige tillatelser dersom disse ikke foreligger ved avtaleinngåelsen.

Kjøpekontrakt

Bustadoppføringsloven kommer til anvendelse i de tilfellene der avtale om kjøp inngås før boligen er ferdigstilt. Har boligen blitt ferdigstilt vil boligen kunne selges etter reglene i avhendingsloven. Begge regelsett fastsetter at kjøpekontrakten som hovedregel ikke kan gi forbruker dårligere vilkår enn hva som følger av loven. Dette begrenser utviklers handlingsrom og påvirker hvordan utvikler bør tilrettelegge et boligutviklingsprosjekt.

Ved salg av bolig etter bustadoppføringsloven gis forbrukeren flere rettigheter enn etter avhendingsloven. I tillegg til de vanlige misligholdssanksjonene, herunder erstatning og prisavslag, kan forbrukeren etter bustadoppføringsloven kreve dagmulkt av utvikleren ved forsinkelse. I større utviklingsprosjekter kan dette utgjøre en betydelig risiko.

Kjøpekontrakten med forbruker bør i størst mulig grad basere seg på anerkjente standardavtaler. Utvikler bør være klar over at meglere i stor grad har hver sin standard, selv om disse er basert på et felles utgangspunkt. Der boligen selges før ferdigstillelse bør kjøpekontrakten i tillegg utformes slik at den i størst mulig grad blir «back-to-back» med entreprisavtalen. Dette innebærer at resultatforpliktelsene etter entreprisavtalen må gjenspeile forbrukers bestilling, og at eventuelle endringsrettigheter som følger av avtale eller lov, også må reflekteres tilsvarende i entreprisavtalen.

Avtalepunkter som utvikler bør vurdere konkret inkluderer garantistillelse og forskuddsbetaling (deponering, bankgaranti eller beløp sperret på meglers konto), avbestilling og avbestillingsgebyr (erstatning for økonomisk tap eller fastsatt beløp), endringer og håndtering av tilvalg (tilvalgslister, frister og praktisk håndtering) og retten til å transportere kontrakt (tillatt/ikke tillatt og størrelsen på transportgebyr).

Overtakelse

I tillegg til fysisk ferdigstillelse og brukstillatelse bør formaliteter som seksjonering, vedtekter, fastsettelse av felleskostnader, tinglysing av nødvendige rettigheter med mer være håndtert før forbrukeren skal overta boligen. Det samme gjelder formell organisering av parkeringsplasser og boder.

DLA Piper erfarer at det kan være hensiktsmessig å avtale forhåndsbefaring med forbrukeren i god tid før den endelige overtakelsen. Formålet med forhåndsbefaringen er å avklare hvilke forhold som forbrukeren eventuelt mener må rettes. Berettigede mangler er det ofte enklere og rimeligere å utbedre mens entreprenører fremdeles er på byggeplassen, og før forbruker har flyttet inn. Dersom det gjenstår arbeider i fellesarealer eller utarbeider, bør det utarbeides en plan for hva som skal gjøres og eget tidspunktet for ferdigstillelse.

Ved formell overtakelse er det viktig med overtakelsesprotokoll. Forbrukeren og utvikleren bør fortrinnsvis undertegne på at boligen er overtatt i avtalt stand, eventuelt angi konkret hva som gjenstår. Utvikler bør sørge for å ta bilder og video for å dokumentere hvilken tilstand boligen var ved overtakelse.

Se også: [Samleside for "UtviklingsABC"](#)



Services Fast eiendom

Sectors Real Estate
