



Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet

Masteroppgave 2018 30 stp

Fakultet for landskap og samfunn

Hovedveileder: Lars Baklund

Opsjonsavtaler – en studie blant Eiendomsutviklere i Norge

Option agreements – a survey among real estate
developers in Norway

Johan B. Hille-Dahl

Eiendomsutvikling

Fakultet for landskap og samfunn

Forord

Denne avhandlingen markerer avslutningen på en mastergrad i eiendomsutvikling ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet. Oppgaven tilsvarer 30 studiepoeng og arbeidet med oppgaven er utført i perioden Januar til Mai 2018.

Oppgavens formål er å belyse teamet; private utbyggers bruk av opsjonsavtaler for å sikre seg areal for senere utbygging. Dette gjøres gjennom litteraturstudier og empiriske studier. Problemstillingen omhandler mulige fordeler og ulemper ved bruk av opsjonsavtaler. Problemstillingen kan oppfattes som vid, og er derfor supplert med tre delproblemstillinger.

Opsjonsavtaler benyttes ofte ved tomteakkvisisjon med formål om utvikling. Dette er hovedbegrunnelsen for valg av tema. I tillegg finnes det svært lite litteratur rundt dette temaet, noe som etter min mening, gjør at det blir enda mer interessant og relevant å fordype seg i. Arbeidet med oppgaven har vært utfordrende, spennende og svært lærerikt.

Jeg ønsker å takke min veileder, Lars Baklund ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet, for god veiledning gjennom arbeidet. Jeg ønsker også å rette en stor takk til samtlige intervjuobjekter som har bidratt i prosjektet.

Sammendrag

Temaet for denne oppgaven er private utbyggers bruk av opsjonsavtaler for å sikre seg areal for senere utbygging. Spørsmål som belyses i denne avhandlingen er blant annet hva som er de største fordelene og ulempene for en eiendomsutvikler ved bruk av opsjonsavtaler og hva som er de største utfordringene ved inngåelse og bruk av opsjonsavtaler. Videre tar oppgaven for seg andre problemstillinger knyttet til opsjonsavtaler og eiendomsutvikling. Herunder hva en opsjonsavtale faktisk er, hva som er forskjellen på opsjonsavtaler og andre avtaleformer, juridiske rammer rundt bruken av opsjonsavtaler og finansielle spørsmål knyttet til opsjonsavtaler. Oppgaven består hovedsakelig av litteraturstudier og et intervjustudie.

Eiendomsutvikling er en bransje som er sammensatt av flere ulike fagområder. I denne avhandlingen har derfor formålet vært å koble relevant informasjon fra hvert fagfelt sammen, og på den måten besvare problemstillingen(e).

Litteraturstudiet består av et kapittel om eiendomsutvikling og et kapittel om opsjonsavtaler og andre avtaleformer, henholdsvis kapittel 2 og 3. I kapittel 2 har jeg sett på aktører og interessenter innenfor eiendomsutvikling, prosessen bak eiendomsutvikling og tomte- og reguleringspolitikken i Norge. Dette kan knyttes til innholdet i kapittel 3, der oppgaven blant annet tar for seg ulike avtaleformer, hva som skiller disse, samt de juridiske rammene som berører bruken av opsjonsavtaler.

Intervjustudie består av fire store eller mellomstore eiendomsutviklere i Oslo-regionen. Spørsmålene og svarene utdyper teorigrunnlaget i kapittel 2 og 3. Jeg opplevde og få gode, utdypende og nyanserte tilbakemeldinger, noe som har gitt grunnlag for videre diskusjon. Andre aktører, som f.eks. grunneiere eller forvaltningen har ikke blitt intervjuet.

I kapittel 5 konkluderer jeg med utgangspunkt i teorigrunnlaget og intervjustudie. Det finnes imidlertid ingen fasitsvar til mine problemstillinger.

Det som blir trukket frem som de største fordelene ved bruk av opsjonsavtaler for en eiendomsutvikler er blant annet hvordan opsjonsavtaler reduserer risiko og oppnår forutsigbarhet i planleggingen. Tidskrevende prosesser utenfor utviklernes kontroll er noe av det som blir sett på som den største ulempen. Forøvrig har jeg vært opptatt av at alle konklusjoner skal kunne knyttes til teorigrunnet eller det empiriske grunnlaget i oppgaven.

Abstract (engelsk)

The use of option agreements to gain rights to property is widely used among real estate developers. There are several topics and potential problems that could be discussed. This thesis will look at the biggest pros and cons for real estate developers when using option agreements. The thesis will also discuss what the biggest challenges normally are when forming and using option agreements. In addition to this, i will also debate whether the real estate developers can use their superiority when it comes to knowledge and competence.

Abstract (norsk)

Private utbyggeres bruk av opsjonsavtaler for å sikre seg arealer for senere utbygging er utstrakt. Mange temaer og problemstillinger er aktuelle. Spørsmålet denne avhandlingen skal besvare er først og fremst hva som er de største fordelene og ulempene for eiendomsutviklere ved bruk av opsjonsavtaler. Videre vil oppgaven ta for seg hva som er det største utfordringene ved inngåelse og bruk av opsjonsavtaler, samt hvorvidt eiendomsutviklere kan bruke kompetansen og kunnskapen de innehar til sin fordel.

Innholdsfortegnelse

1	Innledning	7
1.1	Tema for oppgaven	7
1.2	Oppgavens formål – problemstilling	7
1.3	Kort om Eiendomsutvikling	9
1.4	Opsjonsavtaler i generell forstand	10
1.5	Avgrensninger	11
1.5.1	Juridiske avgrensninger	11
1.5.2	Økonomiske avgrensninger	12
1.5.3	Avgrensninger i forhold til aktører	12
1.6	Fremgangsmåte	12
1.7	Oppgavens oppbygning	13
2	Eiendomsutvikling	13
2.1	Hva er eiendomsutvikling?	13
2.1.1	Definisjon	13
2.1.2	Aktører og interessenter	14
2.1.3	Prosess i eiendomsutvikling	16
2.2	Tomte- og reguleringspolitikk i Norge - reguleringsprosessen	18
3	Opsjonsavtaler og andre avtaleformer	20
3.1	Innledning	20
3.2	Ulike former av opsjonsavtaler og andre avtaleformer	20
3.2.1	Kjøpsavtaler	21
3.2.2	Betingede kjøpsavtaler	22
3.2.3	Intensjonsavtaler	23
3.2.4	Opsjonsavtaler	23
3.2.5	Selskapsetablering og deleierselskap	25
3.3	Historisk perspektiv	26
3.4	Mulig forbud mot opsjonsavtaler for landbruksareal	28
3.5	Juridiske rammer rundt bruken av opsjonsavtaler	29
3.5.1	Innledning	29
3.5.2	Forholdet til avtaleloven	29
3.5.3	Betingelser og forutsetninger	31
3.5.4	Forholdet til konsesjonsloven	32
3.5.5	Forholdet til jordloven	33
3.5.6	Forholdet til plan- og bygningsloven	35
3.5.7	Forholdet til tinglysningsloven	36
3.5.8	Forholdet til Panteloven	37
3.5.9	Opsjonsavtaler og dokumentavgift	37
3.6	Skattelegging på inntekter på opsjonsavtaler i utbyggingstilfellene	39
3.7	Oppsummering	39
4	Analyse – intervjustudie	41
4.1	Innledning – valg av metode	41
4.2	Presentasjon av intervjuobjektene	42
4.2.1	Axer Eiendom AS	42
4.2.2	Selvaag Bolig ASA	42
4.2.3	Solon Eiendom ASA	43
4.2.4	Profier AS	43
4.3	Presentasjon av resultater	43
4.3.1	Hva er en opsjonsavtale?	43

4.3.2	Fordeler og ulemper ved bruk av opsjonsavtaler	45
4.3.3	Utfordringer ved inngåelsen av opsjonsavtaler	48
4.3.4	Bruk av opsjonsavtaler fremfor andre avtaleformer	53
4.3.5	Opsjonsavtaler og risiko	54
4.3.6	Opsjonsavtalers løpetid	55
4.3.7	Tinglysning av opsjonsavtaler	57
4.3.8	Dokumentavgift	58
4.3.9	Forskjellen i kompetanse og kunnskap mellom partene	60
4.3.10	Sikring av egen posisjon i henhold til pant	62
4.3.11	Bruk av opsjonsavtaler i fremtiden	64
4.4	Drøfting av sentrale resultater	65
5	Avslutning	67
5.1	Innledning.....	67
5.2	Kommentar vedrørende avgrensinger	67
5.3	konklusjon til hovedproblemstilling	68
5.4	Konklusjon til delproblemstillinger.....	70
5.5	Videre utfordringer rundt tema.....	72
5.6	Sluttord.....	73
Kilder	74
Vedlegg	83
Vedlegg 1	- Intervjuguide	83
Vedlegg 2	– Opsjonsavtale	86
Vedlegg 3	– Intensjonsavtale	91
Vedlegg 4	- urådighetserklæring	95

1 Innledning

1.1 Tema for oppgaven

Temaet for denne oppgaven er inngåelsen og bruken av opsjonsavtaler i forbindelse med eiendomsutvikling. Oppgaven tar for seg emnet fra en utbyggers/eiendomsutviklers perspektiv.

Det finnes i dag mange metoder for å sikre seg rettigheter til en utviklingstomt. Man kan blant annet kjøpe eiendommen ved å inngå en ordinær kjøpsavtale, man kan inngå en betinget kjøpsavtale, man kan inngå en samarbeidsmodell eller man kan inngå en opsjonsavtale (Bjørkholt, 2017). Gjennom intervjuer med ulike eiendomsutviklere har jeg funnet ut at opsjonsavtaler er noe som benyttes ofte. En av respondentene sa at når de kjøper/erhverver tomter, benyttes opsjonsavtaler i mer enn 60% av tilfellene. Oppgaven vil se nærmere på hvorfor eiendomsutviklerne foretrekker å bruke opsjonsavtaler, samt hvilke fordeler og ulemper dette måtte medføre.

Senter for eiendomsfag definerer en opsjonsavtale slik:

”Dette er en avtale som i forbindelse med kjøp og salg av eiendom, gir den ene avtalepart rett, men ingen plikt, til innen en omforent periode, opsjonsperioden, å kjøpe, alternativt selge på nærmere gitte vilkår. Ved inngåelse av avtalene betaler vanligvis den potensielle kjøperen en opsjonspremie. Avtalen regulerer hvem som beholder opsjonspremien om det ikke kommer til salg. Salgssummen for eiendommer overføres grunneier/selger ved endelig overdragelse eller til et annet avtalt tidspunkt.” (Senter for eiendomsfag, 2018a)

1.2 Oppgavens formål – problemstilling

Hovedproblemstilling:

”Hva er fordelene og ulempene for en privat utbygger ved bruk av opsjonsavtaler i forbindelse med eiendomsutvikling”

Jeg ønsker å ha et relativt bredt utgangspunkt med denne problemstillingen. Det er i hovedsak to grunner til dette: For det første gjør det at man kan plukke opp elementer som kan dukke opp senere i oppgaven, for eksempel i intervjustudiene. Og den andre grunnen er at det finnes lite tilgjengelig forskning og litteratur angående temaet, så det vil være lite hensiktsmessig å ha en veldig smal/spesifikk problemstilling. Videre har jeg definert tre delproblemstillinger som skal bidra til å kunne besvare og utdype hovedproblemstillingen. Begrepet eiendomsutvikling(i denne sammenheng) vil bli definert i kapittel 2.

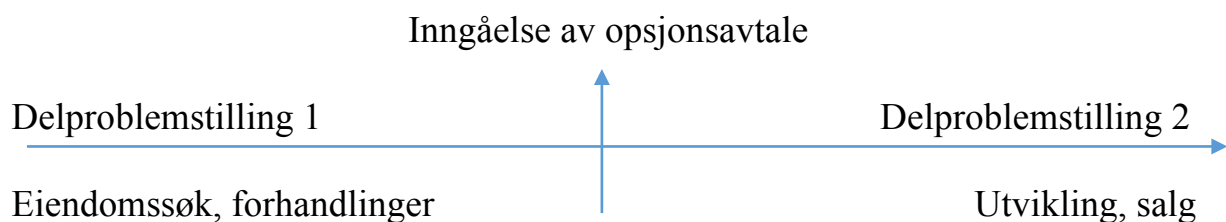
Delproblemstilling 1:

"Hvilke utfordringer kan en eiendomsutvikler møte ved inngåelse av opsjonsavtaler?"

Delproblemstilling 2:

"Hvilke utfordringer kan en eiendomsutvikler møte ved bruk av opsjonsavtaler?"

I denne sammenheng defineres "bruk" som alt som skjer etter avtaleinngåelse mellom grunneier og utvikler. Dette kan omfatte planprosesser, prosjektering, bygging, finansiering, osv.



Delproblemstilling 3:

"Kan eiendomsutviklere utnytte kompetansen og kunnskapen de innehar til sin fordel ved inngåelse av opsjonsavtaler?"

Med kunnskap og kompetanse i denne sammenheng menes den kunnskapen og kompetansen eiendomsutviklerne innehar innenfor følgende faser: Faser i eiendomsutvikling (Medalen, 2004).

- Ide (konsept)
- Tomtesøk
- Mulighetsstudier/konsept
- Kalkyler
- Strategisk planlegging
- Myndighetskontakt
- Rammeavklaring
- Forhandlinger/avtaleinngåelse
- Planlegging/regulering
- Prosjektering
- Markedsføring/salg
- Bygging
- Ferdigstillelse og forvaltning

Fordel, i denne sammenheng, blir sett fra et økonomisk og kommersielt perspektiv. En fordel er noe som kan gi utviklerne fremtidig økt avkastning eller økt verdistigning ved avtaleinngåelse. Utgangspunktet for dette er at eiendomsutvikling er en kommersielt drevet prosess, der eiendomsutviklerne primært søker avkastning eller verdistigning.

1.3 Kort om Eiendomsutvikling

Eiendomsutvikling er et fagområde som omfatter både tekniske, økonomiske og organisatoriske forhold. Det er derfor nødvendig med et tverrfaglig utgangspunkt knyttet til foredling og utvikling av eiendom. Tradisjonelt har i hovedsak eiendomsutvikling handlet om den tekniske transformasjonen av

eiendom. Prosessen er imidlertid langt mer omfattende enn kun den tekniske transformasjonen. Eiendom er et skall hvori det bedrives noe, og det som bedrives må ha en verdi for at eiendommen skal ha en verdi (hbconsult, 2018).

Regjeringen ønsker en mer miljøvennlig by – og tettstedsutvikling. Dette forutsetter at ny utbygging hovedsakelig foregår gjennom transformasjon, fortetting og mer effektiv bruk av arealer innenfor byggesonene. Som en konsekvens av dette stilles det store krav til kommunene og utbyggerne om å sikre de fysiske kvalitetene ved bymiljøet (Regjeringen, 2015).

Kapittel 2 inneholder en nærmere beskrivelse av prosess i eiendomsutvikling, tomtepolitikk i Norge og relevante aktører og interessenter.

1.4 Opsjonsavtaler i generell forstand

Opsjoner er ensidige rettighets- eller forpliktelsesposisjoner for den enkelte part. Det finnes i hovedsak to typer basisopsjoner; kjøpsopsjoner og salgsopsjoner. Kjøpsopsjoner gir i sin enkleste form innehaver av opsjonen en ensidig rett til å kjøpe et underliggende instrument (f.eks. en eiendom) fra selger/utsteder, for en fastsatt kurs på eller innen et bestemt fremtidig tidspunkt. En salgsopsjon gir derimot innehaver en rett til å selge underliggende instrument til en fastsatt kurs. For å erverve en opsjon, må innehaver normalt betale utsteder en opsjonspremie. Videre vil partenes betalings- og oppgjørsforpliktelser gjennomføres på de avtalte avregnings- og oppgjørsdagene (Bergo, 2008, s. 36).

Dersom opsjonen kan utnyttes slik at kjøp eller salg kan iverksettes (innløsning) innen et avtalt tidspunkt, snakker man om en ”amerikansk” opsjon. Men dersom opsjonen kun kan innløses ved bortfall av kontrakten kalles det en ”europaisk opsjon” (Bergo, 2008, s. 37). Innen eiendom benyttes normalt ”amerikanske” kjøpsopsjoner. Dette er med bakgrunn i at eiendomsutviklerne tilegner seg en rett til å kjøpe, innløse opsjonen, på et tidspunkt innenfor avtalt opsjonstid.

Jeg vil heretter i oppgaven kun forholde meg til opsjonsavtaler der eiendom er det underliggende instrument.

1.5 Avgrensninger

Eiendomsutvikling er et stort tema som omfatter et bredt spekter av prosesser, aktører, lover og synspunkt. Problemstillingen(e) berører mange forskjellige fagfelt, blant annet juss, økonomi, etikk og eiendomsutvikling. Med bakgrunn i dette er det hensiktsmessig å gjøre avgrensninger slik at man kan besvare problemstillingen(e) på en god og effektiv måte.

1.5.1 Juridiske avgrensninger

Dette er ikke en oppgave med et stort juridisk fokus. Og jeg ønsker derfor ikke å teste ulike opsjonsavtalers rettslige validitet og gyldighet. Men det kan være interessant å se på sentrale lover og forskrifter som utviklerne må forholde seg til. En opsjonsavtale til en fast eiendom er en rettighet som blir berørt av flere juridiske rammer. Jeg skal se på opsjonsavtalens forhold til:

- Avtaleloven
- Konesjonsloven
- Tinglysingsloven
- Panteloven
- Plan- og bygningsloven
- Jordloven
- Dokumentavgiftsloven

Jeg ser blant annet bort fra opsjonsavtalens forhold til servituttloven og oreigningsloven. Oreigningsloven (oreigningsloven, 1959, § 2) omhandler blant annet erverv av grunn og retter under tvang. Og servituttloven (servituttloven, 1968, § 1) omhandler en begrenset rett til faktisk rådighet over en eiendom. Med bakgrunn i dette mener jeg at disse lovbestemmelse ikke er av relevans i forhold til oppgavens formål.

1.5.2 Økonomiske avgrensninger

Oppgaven vil ta for seg spørsmål knyttet til dokumentavgift, hvordan utvikler sikrer sin egen posisjon i henhold til pant og opsjonspremiens størrelse og utbetalingstidspunkt. Men i utgangspunktet er det ikke nødvendig å gå i detalj rundt det økonomiske aspektet for å besvare problemstillingen, så oppgaven inneholder ingen detaljerte økonomiske analyser eller prognoser.

1.5.3 Avgrensninger i forhold til aktører

I intervjustudie har jeg tatt utgangspunkt i store og mellomstore aktører som har god erfaring med opsjonsavtaler som har hovedkontor i Stor-Oslo regionen. Med mellomstore aktører menes aktører som har en kapasitet til å realisere minimum 4 000 boliger over en 10-årsperiode.

Det hadde selvfølgelig vært interessant å fått informasjon fra grunneiere/selgere som har erfaring med opsjonsavtaler, noe som kunne bidratt til å belyse temaet ytterligere. Men det har vist seg at det er svært vanskelig å komme i kontakt med slike aktører, og de er heller ikke interessert i dele sine erfaringer.

1.6 Fremgangsmåte

For å undersøke problemstillingen(e) har jeg valgt å gjennomføre dokumentstudier og en kvalitativ intervjustudie. Dokumentstudiene består av ulike former for opsjonsavtaler, opsjonsavtaler i et historisk perspektiv, juridiske rammer rundt bruken av opsjonsavtaler og et mulig fremtidig forbud mot bruk av opsjonsavtaler på landbruksarealer.

Intervjustudie består av kvalitative, formelle intervjuer med fire forskjellige eiendomsutviklere. Grunnen til at jeg har valgt å benytte kvalitative intervjuer, istedenfor en kvantitativ forskningsmetode er først og fremst at kvalitative intervjuer egner seg bedre da man ønsker dybdekunnskap om hendelser, hendelsesforløp, meninger, vurderinger, argumenter, beslutninger, tiltak eller utviklingstrekk. I tillegg er kvalitative intervjuer et godt supplement til annen type datainnsamling, som f.eks. dokumentstudier (Jacobsen, 2005, s. 141-163).

1.7 Oppgavens oppbygning

Oppgaven består i hovedsak av 4 deler – innledning, teori, intervjustudie og avslutning. Kapittel 2 og 3 er teori, kapittel 4 er intervjustudie og kapittel 5 består av avslutning/konklusjon.

Kapittel 2 har som hensikt å gi en god oversikt over hvordan eiendomsutvikling foregår i Norge idag. Kapitlet belyser blant annet ulike modeller for eiendomsutvikling og tomte- og reguleringspolitikk i Norge, med et spesielt hensyn til opsjonsavtaler.

Kapittel 3 tar for seg opsjonsavtaler som avtaleform. Her vil jeg blant annet se på ulike former for opsjonsavtaler, opsjonsavtaler i et historisk perspektiv og de juridiske rammene rundt bruken av opsjonsavtaler. Videre består kapittel 4 av intervjustudie, samt drøfting av resultatene. Det er svært viktig å se kapittel 3 og 4 i sammenheng, hensikten er at dokumentstudiene og intervjustudie skal utfylle hverandre med hensyn til problemstillingen(e).

2 Eiendomsutvikling

Hensikten med dette kapitlet er å gi leseren en bedre forståelse av hva som menes med begrepet *eiendomsutvikling*. Dette vil bidra til å presisere problemstillingen(e), samt å besvare de.

2.1 Hva er eiendomsutvikling?

2.1.1 Definisjon

Eiendomsutvikling er et vidt begrep som omfatter mange forskjellige fagområder. Det er derfor hensiktsmessig å presisere det med utgangspunkt i oppgavens problemstilling(er). En enkel definisjon på begrepet er:

”Å transformere et stykke areal fra en tilstand til en annen.” (Leikvam & Olsson, 2014, s. 15).

Men i denne avhandlingen ønsker jeg å legge vekt på at det som er selve drivkraften bak eiendomsutvikling er verdiskapning. Det er en kommersielt drevet prosess.

Derfor defineres eiendomsutvikling på følgende måte:

”Å transformere et stykke areal fra en tilstand til en annen, slik at arealet gis en verdiøkning i seg selv, eller i form av løpende avkastning.” (Leikvam & Olsson, 2014, s. 16.)

2.1.2 Aktører og interessenter

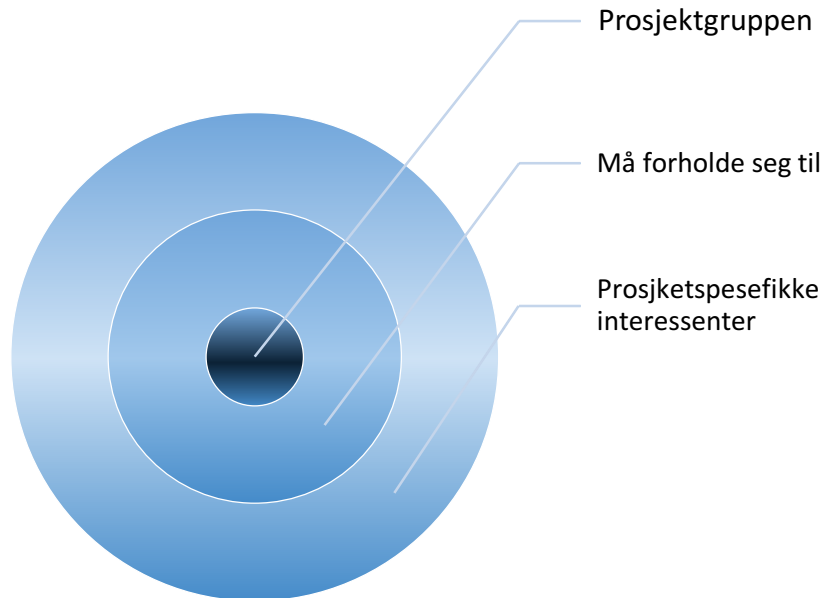
Aktørene og interessentene i eiendomsutvikling er ofte svært mange. Hvem og hvor mange bestemmes av prosjektets art og størrelse. Grunnideen bak aktørens rolle i et prosjekt er at de er spesialisert på sine felt, og at de dermed kan optimalisere de prosessene de er involvert i. Begrepet *interessent* er imidlertid et videre begrep. Project Management Institute definerer begrepet slik:

”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.” (PMI, 1996, s. 25)

Videre i dette delkapittelet vil jeg prøve å dele opp interessentene i grupper med utgangspunkt i hvor mye de kan påvirke, eventuelt blir påvirket av, et prosjekt. I tillegg vil kapittelet ta for seg typiske eksempler på interessenter og aktører innen eiendomsutvikling.

Interessenter er altså personer, organisasjoner eller institusjoner som har noe å tjene eller tape på om et prosjekt lykkes eller mislykkes (Jakobsen, 2018). Interessenter kan være noen eller noe som bidrar med ressurser i form av human kapital eller penger, noen som arbeider med prosjektet, noen som blir påvirket av prosjektgjennomføringen eller noen som blir påvirket av prosjektresultatet. Med bakgrunn i dette kan det bli svært mange interessenter ved gjennomføring av et stort eiendomsutviklingsprosjekt. Og det kan derfor være hensiktsmessig å

dele opp interessentene i grupper (Leikvam & Olsson, 2014, s. 20). Man kan dele opp interessentene i tre grupper:



Den innerste gruppen er prosjektgruppen. Denne gruppen består av eiendomsutvikleren og de denne velger å knytte til seg, som f.eks. konsulenter og entreprenører. Individene og organisasjonen i denne gruppen er direkte involvert i prosjektet. Den neste gruppen er de interessentene som eiendomsprosjektet må forholde seg til. Dette inkluderer blant annet kommunen, andre myndigheter, naboer og kunder. Den ytterste gruppen, prosjektspesifikke interessenter, er imidlertid vanskeligere å definere. Hvem denne gruppen består av varierer fra prosjekt til prosjekt (Leikvam og Olsson, 2014, s. 20).

Eksempler på aktører og interessenter:

- Kjernen
 - Eiendomsutvikler
 - Investor/finansieringsinstitusjon
 - Eiendomsbesitter
- Interessenter man må forholde seg til
 - Kommunalt plankontor
 - Andre offentlige myndigheter

- Kunder/sluttbrukere
 - o Prosjektspesifikke interessenter
- Foreninger
- Interessegrupper
- Naboer

Alle interessentene nevnt ovenfor kan påvirke et eiendomsutviklingsprosjekt i positiv eller negativ grad. I tillegg kan det argumenteres for at mange type interessenter kan påvirke inngåelsen og brukes av opsjonsavtaler. Dette vil bli diskutert nærmere i kapittel 4 og 5.

2.1.3 Prosess i eiendomsutvikling

Eiendomsutvikling er en dynamisk prosess som er knyttet til utvikling (Leikvam og Olsson, 2014, s. 23). Man kan i utgangspunktet dele opp eiendomsutviklingsprosessen i faser, men det er ofte et behov for fleksibilitet. Dette kommer av at alle prosjekter er forskjellige, det er usikkerhet i prosjektene og det er en *iterativ* prosess. Dette innebærer at det ofte er et kontinuerlig behov for å etterprøve alle steg i prosessen.

Medalens faseinndeling (Medalen, 2004):

Tidligfasen:

- Ide/Mål
- Tomtesøk/akkvisisjon
- Markedsanalyser
- Mulighetsstudier, konsept

Reguleringsfasen:

- Myndighetskontakt
- Rammeavklaring
- Forhandlinger
- Regulering

Underveisprosesser:

- Kalkyler for beregning av eiendomsverdi

- Strategisk planlegging

Gjennomføring:

- Prosjektering
- Markedsføring
- Bygging
- Ferdigstilling og forvaltning

Med utgangspunkt i denne faseinndeling foregår inngåelse av opsjonsavtaler(delproblemstilling 1) i tidligfasen, mens brukes av opsjonsavtaler(delproblemstilling 2) foregår etter avtaleinngåelsen. Med bakgrunn i dette er det interessant å se nærmere på tidligfasen, herunder hva som kjennetegner tomtesøk/akkvisisjon.

”Akkvisisjon blir i eiendomsutvikling brukt for å karakterisere oppgaver som skal lede frem til ønsket overtakelse av utviklingseiendom, dvs. fast eiendom som ønskes brukt til utvikling av anleggs- og byggeprosjekter.” (senter for eiendomslag, 2018b). Inngåelsen av opsjonsavtaler kan dermed betegnes som en del av denne kategorien, akkvisisjon/tomtessøk.

Det fremkommer av definisjonen at akkvisisjon er en prosess, og ikke en enkelthendelse. Dette kan sammenlignes med inngåelsen av opsjonsavtaler, det er også en prosess, bestående av flere oppgaver. Når man snakker om en *akkvisisjonsprosess* innebærer dette ofte alt fra tomtessøk frem til endelig ferdigstilling av dokumenter for eiendomsoverføring (Leikvam & Olsson, 2014, s. 33).

En eiendomsutviklers sum av eiendommer betegnes som foretakets eiendomsportefølje. Dette er en strategisk oppbygd portefølje. Oppbygningen og strategien bak porteføljen bidrar til å avgjøre hvilke eiendommer et foretak ønsker å erverve i fremtiden. Dersom en eiendomsutvikler har opsjon på en eiendom, regnes denne som en del av selskapets portefølje. De fleste eiendomsutviklere er opptatt av å ha eiendommer i porteføljen som sikrer stabilitet i bedriften, dette betyr at de ønsker eiendommer som er på et ulikt stadiet i utviklingsfasen (Leikvam & Olsson, 2014, s. 34.).

2.2 Tomte- og reguleringspolitikk i Norge - reguleringsprosessen

Tomte- og reguleringspolitikk har stor betydning for både inngåelsen og bruken av opsjonsavtaler. Regulering av eiendommer er den prosessen jeg ønsker å se nærmere på i dette delkapittel. Grunnen til dette er at det vil bidra til å gi leseren en bedre forståelse av prosessen bak eiendomsutvikling. Dessuten er det reguleringen som i hovedsak fastlegger de formelle rammene som eiendomsutviklerne må forholde seg til når det gjelder utforming av prosjekter. Videre mener Leikvam og Olsson (2014) at mange utviklere anser reguleringsfasen for å:

- Gi størst verdiøkning
- Ha størst risiko i forhold til verdiøkning/verditap
- Være tid- og ressurskrevende

(Leikvam & Olsson, 2014, s. 52)

En reguleringsprosess kan være tidkrevende og kostbar. Plan- og bygningsloven stiller strenge krav til prosessene og dokumentasjon. Forøvrig er eiendomsutvikleren selv ansvarlig for å dekke kommunens dokumentasjon knyttet til selve saksbehandlingen. Med utgangspunkt i dette kan det være relevant å se på hva som kjennetegner en reguleringsprosess, og hva eiendomsutvikleren kan gjøre for å påvirke denne prosessen.

Fra en utviklers perspektiv er informasjonsinnhentingsfasen viktig. Denne fasen skal gi grunnlag for å utforme et prosjekt med tilhørende reguleringsplanforslag. Enhver reguleringssak er imidlertid unik, men noen hovedposter er felles for de fleste:

- Fysiske forhold og tekniske forhold
- Økonomiske forhold
- Konkurransforhold
- Formelle forhold
- Uformelle forhold

Under fysiske og tekniske forhold vil tomtens størrelse og form stå sentralt. Store tomter har ofte lavere utviklingskostnader per kvm, men kompleksiteten kan imidlertid øke som en følge av et større antall interessenter.

Eiendomsutviklere kan, i noen tilfeller, glemme at store prosjekter er en funksjon av nærområdet de bygger i. Det er eksempelvis lettere å selge et stort antall leiligheter i Oslo sentrum, i forhold til en liten kommune. I tillegg må utvikleren ta hensyn til forhold som helning, rasfare, stråling og solforhold. Derfor er det viktig at utvikleren foretar grundige vurderinger i forhold til dette, i tillegg må utvikleren ta hensyn til positiv/negativ verdi på eksisterende bebyggelse på tomten.

Når en utvikler vurderer ulike prosjekter er det nødvendig å kostnadsvurdere alle elementene i hvert potensielle prosjekt, herunder foreslåtte løsninger i et reguleringsforslag. Alle avtalebetingelser må kostnadsberegnes, dette gjelder både tidsfaktorer, kontantutbetalinger(f.eks. opsjonspremie), eventuell selskapsskatt, deleierskap og annet. Hvilken avtaleform som skal benyttes er en viktig del av den økonomiske prognosen(herunder intensjonsavtale, opsjonsavtaler og betingede og ikke-betingede kjøpsavtaler).

Ved erverv av eiendom må kjøperen vurdere konkurransesituasjonen nøye, totalsituasjonen for ulike utbud i markedet viktig. Eiendomsutviklerne må blant annet se på konkurrentenes konsept og kompetanse. Dersom en konkurrent har en likeverdig tomt, men er overlegen innen kompetanse og konsept, burde man satse på å utvikle en annen tomt.

En eiendomsutvikler må til enhver tid forholde seg til gjeldende regler gitt av planmyndighetene, herunder står plan- og bygningsloven sentralt. Som et minimum må utviklerne sette seg inn i gjeldende reguleringsplan og kommuneplan. De formelle forholdene vil bli nærmere diskutert i kapittel 3.

Det er svært viktig for en utvikler å skaffe seg en oversikt over uformelle forhold som kan ha betydning for utviklingen av en eiendom. Ikke alle forhold som bør undersøkes er knyttet til formelle planer eller vedtak. Det er særlig viktig å fokusere på politiske signaler og politisk praksis. I sum kan tidligere gjennomførte enkeltvedtak fra myndigheter være interessant å se på. Dette kan signalisere en annen kurs enn f.eks. en flere år gammel kommuneplan. Det samme gjelder for administrative vedtak, og det er derfor viktig å ha god kontakt med det administrative planmiljøet. I tillegg er det viktig å ta hensyn til naboer. Naboer er i utgangspunktet interessenter, prosjektspesifikke interessenter, uten formelle kanaler og vedtak bak seg. Det er viktig å behandle slike interessenter på en ryddig måte, og de bør i utgangspunktet behandles på samme måte som

alle andre interessenter som har formelle kanaler (Leikvam & Olsson, 2014, s. 55-61).

3 Opsjonsavtaler og andre avtaleformer

3.1 Innledning

Landbruksdirektoratet utarbeidet i 2016 en rapport om opsjonsavtaler og utbygging av dyrka og dyrkbar jord. Direktoratets inntrykk var at opsjonsavtaler var svært utbredt rundt tettstedene i de mest sentrale kommunene. Videre viste det seg at prisene på opsjonsavtalene varierer sterkt. Det finnes avtaler der selger mottar 500.000 NOK årlig over 10-årsperiode i tillegg til kjøpesummen ved innløsning av opsjonen. På den andre siden finnes det avtaler med langt mer beskjedne summer knyttet til seg. Dette kan ha noe å gjøre med at opsjonsavtaler kan utarbeides på forskjellige måter og med forskjellige grunnlag (Landbruksdirektoratet, 2016, s. 4).

Rapporten argumenterer videre for at praksisen ved inngåelse av opsjonsavtaler om utbygging tar utgangspunkt i utbyggerens behov for forutsigbarhet i sin planlegging, og at grunneier og utbygger sammen legger press på kommunens arealplanprosesser. I dette kapittelet tar oppgaven for seg blant annet dette, i tillegg til opsjonsavtalers historiske utgangspunkt, de mest sentrale juridiske rammene, samt et mulig fremtidig forbud mot opsjonsavtaler på jordbruksarealer (Landbruksdirektoratet, 2016, s. 7).

3.2 Ulike former av opsjonsavtaler og andre avtaleformer

Som nevnt i innledningen finnes det mange muligheter/avtaleformer som kan benyttes for å sikre seg rettigheter til eller i en fast eiendom. Omstendighetene rundt det underliggende objektet og innehaveren avgjør i stor grad hvilken

avtaleform som bør benyttes. Faktorer som blant annet markedssituasjon, finansiering, risiko og eierskapsforhold spiller en viktig rolle. Nedenfor følger en gjennomgang av de ulike avtaleformene, med hovedvekt på opsjonsavtaler. Formålet er å finne eventuelle særtrekk/fellestrekk, samt å avdekke fordeler og ulemper ved de ulike avtaleformene. De avtaleneformene jeg ønsker å ta for meg er:

- Kjøpsavtaler
- Betingede kjøpsavtaler
- Intensjonsavtaler
- Opsjonsavtaler

3.2.1 Kjøpsavtaler

Dette er en kontrakt som kan brukes ved ordinære kjøp av hus, eierseksjon eller hytte mellom private uten eller med bruk av megler. Denne avtaleformen benyttes når grunneieren ønsker å selge eiendommen med det generelle forbeholdet at eiendommen selges ”som den er” (Forbrukerrådet, 2016). Norsk eiendomsmeglerforbund bruker forøvrig en kontrakt med vilkåret om at eiendommen selges ”som den er” som sin standardkontrakt. Denne kontrakten ligger gjerne i bunn også ved kjøp av utviklingseiendom (Bjørkholt, 2017).

Bruk av ordinære kjøpsavtaler foregår i to faser. I første fase danner man en kjøpskontrakt, med en foreløpig erklæring om overdragelse. Deretter opprettes det et skjøte. Skjøte kan karakteriseres som en kvittering for ervervelsen, og overdras til kjøper når det endelige kjøpet er gjennomført. Det er normalt ikke knyttet ytterligere betingelser til denne avtaleformen, den er derfor forholdsvis enkel og oversiktlig (Gundersen & Brudvik, 2003, s. 539).

Denne avtaleformen er den som er mest benyttet ved kjøp av fast eiendom. Denne avtaleformen er foretrukket når eiendommen er regulert til ønsket formål, eller er ferdig utviklet og klar til salg. Men forbeholdet om at eiendommen selges ”som den er” kan imidlertid medføre risiko for både selger og kjøper. Det er verdt å merke seg at når man sier solgt ”som den er”, gjelder det ikke bare byggeriet, men også grunnforhold, planstatus, planbetingelser osv. Avhendingsloven §3-9 tar for seg eiendommer solgt ”som de er”. Videre fremkommer det av avhendingsloven kapittel 4 at kjøperen kan kreve retting av en mangel, prisavslag, heving, skadebot eller tilbakeholdelse av kjøpesummen

dersom det foreligger en mangel på eiendommen. Hva som defineres som en mangel på den underliggende eiendommen fremkommer av kapittel 3 i avhendingsloven. (Avhendingsloven, 1992)

Falkanger(2000) mener forøvrig at en ordinær kjøpsavtale inneholder et klart opsjonselement. Det som menes med dette er at når kjøpesummen er betalt, men skjøtet enda ikke er overført, har kjøperen rett til å bli eier av eiendommen og selger har en tilsvarende plikt til å gi den fra seg (Falkanger, 2000, s. 780). I utgangspunktet er man imidlertid eier når vederlaget er betalt. Tinglysning er ment som et rettsvernelement (personlig kommunikasjon, Lars Baklund).

3.2.2 Betingede kjøpsavtaler

En betinget kjøpsavtale er på mange måter det samme som en kjøpsavtale, men den inneholder gitte betingelser, der det etableres en rett og/eller en plikt på særskilte vilkår. Senter for eiendomsfag definerer en betinget kjøpsavtale slik:

”Betinget kjøp brukes om overdragelse av fast eiendom i de tilfeller hvor den som ønsker å kjøpe først får kjøpet innfridd når gitte forutsetninger foreligger. Alternativt kan kjøpsavtalen inngås, men kjøpet kan likevel ikke gjennomføres dersom ikke forutsetningene er oppfylt. Villkårene for betinget eiendomsoverdragelse blir gjerne konkretisert gjennom opsjonsavtaler og/eller forkjøpsretter.” (Senter for eiendomsfag, 2018c)

Om ikke de gitte betingelsene inntreffer vil altså ikke avtalen være gyldig og kjøpet vil ikke bli gjennomført. I forbindelse med kjøp og salg av fast eiendom med formål om utbygging kan f.eks. en av betingelsene være at det skal foreligge en akseptert reguleringsplan innen en bestemt dato. Dersom dette ikke foreligger gjennomføres ikke kjøpet. På denne måten kan utvikleren redusere sin egen risiko(reguleringsrisiko).

Dersom man benytter betingede kjøpsavtaler ved kjøp av et selskap/foretak kreves det normalt en vellykket ”due diligence” fra kjøpers side (Riddervold, 2007, s. 38.). En due diligence er en systematisk gjennomgang for å verifisere de forutsetningene som ligger til grunn for verddivurdering av en bedrift. Normalt deler man opp en slik gjennomgang i tre faser – kommersiell analyse, finansiell analyse og en juridisk analyse (lederkilden, 2018). Due diligence er i utgangspunktet et analyseverktøy som brukes ved oppkjøp av selskaper, men

advokat Hans Rugset i Brækhus Dege Advokatfirma, mener at dette også er viktig i eiendomsbransjen. Han sier at dette er særlig viktig ved kjøp av eiendomsselskaper hvor det kan være forhold som gjelder andre balanseposter enn eiendom, og som kan ha stor økonomisk betydning. Spesielt viktig er gjennomgang av skatte- og avgiftsposisjoner. I tillegg kommer det en teknisk og juridisk gjennomgang av eiendommen. Han sier at due diligence gjennomføres i perioden mellom budskapet og signering av kjøpekontrakt (Haugen, 2010).

Videre krever betingede kjøpsavtaler et detaljert innhold. Betingelsene inkluderes i avtalen, noe som bidrar til å øke avtalens kompleksitet. Betingelsene i kan være både kasuelle og potestative. Med en kasuell betingelse menes en betingelse som kun er avhengig av en tilfeldig begivenhet, mens en potestativ betingelse utløses av løftegiveren eller løftemottakeren (Eriksen, 2007, s. 21).

3.2.3 Intensjonsavtaler

Intensjonsavtaler er den avtaleformen som skiller seg mest fra de andre avtaleformene som blir gjennomgått i dette kapittelet. Dette er med bakgrunn i at en intensjonsavtale er en avtale mellom to eller flere parter hvor de kun uttrykker enighet om å forhandle om en endelig avtale. Når partene inngår intensjonsavtalen er ofte omstendighetene slik at de ikke kan komme til enighet om en endelig avtale på daværende tidspunkt. Det kan gjenstå ytterligere forhandlinger, som f.eks. due diligence. Videre kan en intensjonsavtale inngås på nær sagt alle områder, herunder salg av fast eiendom (Sætermo, 2015).

Man kan ikke nøyaktig angi hva en intensjonsavtale burde inneholde, men noen forhold burde alltid være til stede: Hovedpunktene, forhandlingsplikt(hvilke forutsetninger som utløser forhandlinger), forhandlingsforbud(hva som kan bryte avtalen og/eller avbryte forhandlingene), konfidensialitetsplikt, konkurranseforbud, kostnadsdekning og lovvalg og verneting (Sætermo, 2015).

3.2.4 Opsjonsavtaler

Tidligere i oppgaven har jeg snakket om opsjonsavtaler i en generell forstand og gitt en definisjon av hva en opsjonsavtale er. I dette delkapittelet er det mer

fokus på opsjonsavtaler ved erverv av tomt for utvikling, hensikten er å avdekke eventuelle fordeler og ulemper for utbygger.

Veien fra erverv av en tomt til ferdig utviklet prosjekt er lang og går sjeldent rett frem. Gjennom en opsjonsavtale kan kjøper/utbygger få muligheten til å gjøre nødvendige undersøkelser og søke om nødvendige tillatelser før det tas stilling til om hvorvidt kjøpet skal gjennomføres eller ikke. På denne måten kan utbygger begrense nedsiden dersom prosjektet ikke lar seg gjennomføre som planlagt.

Opsjonsavtalen bør gi opsjonshaveren en ubetinget rett til å erverve den aktuelle tomten. I tillegg burde opsjonshaveren ha rett til foreta ulike rettslige disposisjoner over eiendommen i løpet av opsjonstiden – herunder kontakt og veiledning overfor regulerings- og bygningsmyndigheter. Videre er normalt opsjonene utformet slik at opsjongiveren fratas muligheten til å selge til/eller gi rettigheter til en tredjepart. Med utgangspunkt i dette er det vanlig at opsjongiveren ønsker at utvikleren/utbyggeren forplikter seg til å utløse opsjonen ved ferdig reguleringer eller når andre gitte forutsetninger er oppfylt. Dersom kjøper skal akseptere en kjøpsplikt, bør plikten fremfor alt gjøres betinget av at tomten kan benyttes til det planlagte formål. Det er vanlig at utvikler/utbygger besørger og bekoster arbeid som er nødvendig for å omregulere eller utvikle tomten, samt eventuell fradeling (Wikborg Rein, 2012, s. 4-5).

Vederlaget består normalt av en kjøpesum og en opsjonspremie.

Opsjonspremien kan være en engangsutbetaling, årlig utbetaling eller så kan opsjonspremien eller deler av opsjonspremien utbetales ved oppfyllelse av ulike milepæler. Avtalen kan også inneholde en klausul om at dersom opsjonstiden utvides, påløper det en ytterligere opsjonspremie. Kjøpesummen kan også variere i form og utbetalingstidspunkt. Kjøpesummen kan avtales som en fastpris, eller så kan grunneier få en sum som tar utgangspunkt i salgbare kvadratmeter eller enheter. Alternativt kan kjøpesummen avgjøres ut ifra utbyggingsprosjektets resultat og/eller fremtidig salgsinntekter.

Oppgjør/betaling kan som nevnt skje kontant, men kapital er imidlertid ikke alltid like lett tilgjengelig. Med bakgrunn i dette er det ikke uvanlig at bytte av eiendommer eller betaling i form av leiligheter eller kvadratmeter kontorareal forekommer. Videre ønsker normalt utvikler å utsette betalingen/oppjøret så lenge som mulig på grunn av kapitalkostnader. Dette innebærer at partene blir

enige om et betalingstidspunkt som gjerne er sammenfallende med kjøpers tilgang på kapital, f.eks. da x antall leiligheter i et prosjekt har blitt solgt. Det er gitt i avtalens innhold når betaling skal skje, og det er normalt å legge inn en klausul om rentebelastning ved utsatt betaling i opsjonsavtalen (Leikvam & Olsson, 2014, s. 50).

I opsjonsperioden kan opsjonshaver ha behov for finansiell sikring. Dette skjer normalt ved at opsjonshaveren får tinglyst en sikringsobligasjon med en urådighetserklæring på eiendommen, og selger/opsjongsgeber utsteder en generalfullmakt til opsjonshaveren. Forøvrig utløser ikke tinglysning av urådighetserklæring konsesjonsplikt (Wikborg Rein, 2012, s. 6.) Opsjonsavtalers forhold til konsesjonsplikten vil bli nærmere gjennomgått i kapittel 3.5.4.

3.2.5 Selskapsetablering og deleierselskap

Innen eiendomsutvikling og bruk av opsjonsavtaler har det i de senere årene blitt mer vanlig at selgeren blir med videre i prosjektet som deleier. I de fleste situasjoner skjer dette som en følge av at opsjongsgeber ønsker å få en del av gevinsten ved prosjektet.

En av respondentene meddelte at de ofte benytter seg av samarbeidsmodeller og at de på mange måter var pionerer innenfor dette feltet. Han sa følgende om opsjonsavtaler og deres tilknytning til slike samarbeidsmodeller:

”Opsjonsavtalene er på mange måter grunnlaget for vår forretningsprofil. Dette er med bakgrunn i at vi inngår et samarbeid med grunneierne. I slike tilfeller er opsjonsavtalene en rettighet som både vi og grunneieren utøver sammen. Vi etablerer ofte et utbyggingsselskap sammen med grunneieren, hvor begge parter eier en lik andel av selskapet. På denne måten får også grunneieren en andel av prosjektgevinsten.

Dette er en modell som vi selv har utviklet, og oppsettet er som følger; Vi etablere et samarbeid fra dag 1, hvor grunneieren gir en opsjon til et fremtidig fellesselskap. Deretter etablerer vi en prosjektgruppe sammen med grunneieren. Deretter jobber vi med prosjektet, for f.eks. å få på plass en optimal reguleringsløsning. Etter det etablerer vi fellesselskapet, fellesselskapet utløser

opsjonen og grunneieren får betalt for tomten. Og i tillegg får han en andel av gevinsten til utbyggingselskapet.

Vi bruker denne modellen mye. Vi fant opp modellen i 1994, og det var i utgangspunktet det vi startet virksomheten på. Jeg tror imidlertid idag at det er flere aktører som benytter seg av denne modellen. Modellen tar utgangspunkt i at grunneieren skal få en andel av utbyggingsgevinsten. Jeg tror at denne modellen gjør det lettere for oss å få opsjoner på eiendommer på grunn av at det skaper en felles tillitt, begge aktørene sitter på lik side av bordet, og i tillegg får en grunneieren/selgeren en del av det potensiale som er på tomta.

Med denne modellen skjøter vi normalt ikke tomten over til utbyggingselskapet. Vi bruker ofte skjøtningsfullmakt, fordi vi ikke trenger hjemmelen for å drive utbygging. Da skjøtes eiendommen fra grunneieren direkte til leilighetskjøpet.”

Respondentens svar belyser opsjonsavtalers relevans i forhold til selskapsetablering, deleierselskap og samarbeidsmodeller. Opsjonsavtalen er selve grunnlaget for samarbeidet, uten opsjonsavtalen foreligger det heller ikke en avtale for samarbeidet. Ved et slikt samarbeid får opsjongiveren en ”bit av kaka” ved prosjektslutt, og det er i praksis dette som er det største incentivet for opsjongiveren ved å inngå i et slikt samarbeid. I tillegg kan dette bidra til at opsjongiveren får et større innblikk i prosessen. Forøvrig kan samarbeidsmodeller også dannes med en betinget kjøpsavtale som utgangspunkt.

3.3 Historisk perspektiv

Avtaler som ligner opsjoner antas å ha vært brukt siden oldtiden. I eiendomsmarkedet har kjøpsopsjoner lenge vært brukt til å samle en eller flere eiendommer fra separate eiere (Opsjoner, 2018). Da kunne f.eks. opsjonskjøper enten velge å kjøpe samtlige eiendommer i et område eller ingen av eiendommene i området. Men det antas, i et historisk perspektiv, at opsjoner på eiendom var brukt svært lite i forhold til dagens bruk. Det finnes imidlertid lite litteratur og statistikk om den historiske bruken av opsjonsavtaler.

KONTRAKT

Vi undertegnede Anders O. Dale og Sjur P. Dale eneeiere av gr. nr. 62 br. nr. 1 og 4 Dale i Kirkebø herred i Sogn overdrager herved vore rettigheter i Eriksdalselven med ret for kjøberen til at sænke og slippe vand fra de os tilhørende sjøer Rovatten, Högvatten Grublebotten og Nordalsvatten samt tilladelse til at före dette hvorsomhelst og paa hvilkesomhelst maate ned til en eller flere kraftstationer, der kan anlægges hvor det matte vise sig fordelagtigst. [...].

Disse rettigheter overdrages til hr. Konsul Harald Larsen, Kristiania eller ordre mod en sum av kr. 4000.- fire tusen kroner, som bliver at utbetale ved overdragelsen. Dessuten betales av fabriken en aarlig avgift til ovennevnte gaarde. Avgiften bestemmes efter den grund der overtages [...].

Haandgivelsen gjælder til 1ste Januar 1907, med ret til at forlænge denne til 1 ste januar 1908, mot en avgift av kr. 200.- to hundrede kroner.

Kraftstationen kan lægges ved Daleelven hvor det maatte vise heldigst.

Dale i Höiangsfjorden den 15 juli 1906

*Sjur. P. Dale
(sign)*

*Anders O. Dale
(sign)*

(Riddervold, 2007, s. 45.)

Illustrasjonen ovenfor viser en opsjonsavtale mellom to grunneiere og en utbygger av kraftstasjon. Her har utbygger samlet to grunneiere, og dermed inngått en samlet avtale med begge aktørene. Videre står det i paragraf 3 i avtalen at ”Haandgivelsen gjælder til 1ste Januar 1907...”. Austenå mener at begrepet haandgivelse kan plasseres i samme gruppe som opsjonsavtaler og innløsning, med kjøpsrett som samlebegrep for disse begrepene. (Austenå, 1976, s. 505). Falkanger og Haagensen mener også at begrepene haandgivelse og opsjonsavtale er det samme. (Falkanger & Haagensen, 2002, s.236). Denne avtalen er en opsjonsavtale fra 1906 som innbefatter eiendomsutvikling. Det er imidlertid vanskelig å si noe mer om den generelle bruken av opsjonsavtaler på starten av 1900-tallet og tidligere. Forøvrig er dette heller ikke viktig for å besvare oppgavens problemstilling.

3.4 Mulig forbud mot opsjonsavtaler for landbruksareal

I høsten 2017 anbefalte landbruksdirektoratet et forbud mot opsjonsavtaler på matjord. Dette har enda ikke resultert i et permanent forbud, men det kan forekomme i fremtiden, og det kan derfor være interessant. Selv om ikke dette er direkte knyttet til problemstilling, synes jeg det er interessant å se på virkningen av et slik forbud fra en utbyggers/utviklers perspektiv.

I forslaget til nytt statsbudsjett ble det avvist å forby opsjonsavtaler på matjord. Dette skjedde til tross for at en samlet næringskomite på stortinget ba regjeringen vurdere forbud mot opsjonsavtaler. I tillegg anbefalte landbruksdirektoratet et slikt forbud i sin rapport, ”opsjonsavtaler om utbygging av dyrka og dyrkbar jord”. Tiltakene som landbruksdirektoratet foreslår i denne rapporten er i hovedsak rettslige tiltak som kan bidra til øke jordvernet. De foreslår blant annet at opsjonsavtaler om utbygging av dyrka og dyrkbar jord skal reguleres av jordloven. I tillegg foreslår direktoratet et absolutt forbud mot opsjonsavtaler om rett til utbygging av dyrka og dyrkbar jord og å bruke konsesjonsloven for å begrense og sikre åpenhet rundt bruken av opsjonsavtaler (landbruksdirektoratet, 2016, s.4-5).

Landbruksminister Jon Georg Dale vil imidlertid ikke forby opsjonsavtaler på matjord. Han mener det ikke er påvist at et forbud mot opsjonsavtaler vil føre til redusert nedbygging av matjord. Videre mener han utfordringen ikke ligger i opsjonsavtalene, men i vedtakene om utbygging hos kommunene (Hatlevik, 2017). Fredrik Holth ved NMBU er til en viss grad enig med Dale. Holth skriver at et forbud mot opsjonsavtaler i jordloven ikke løser det faktum at matjord idag omdisponeres. Videre skriver han at det er lokalpolitikernes vedtak som gjør ny og annen bruk av landbruksarealene lovlig, og at opsjonsavtaler ikke burde være styrende for politikernes vedtak (Holth, 2017).

Som nevnt ovenfor kan man argumentere både for og i mot og forby opsjonsavtaler for matjord. Noen aktører ønsker at man skal regulere det via vernelovgivning, mens andre vil at det skal reguleres ved hjelp av arealforvaltningslovgivning. Dette er et politisk spørsmål som det er vanskelig å ta stilling til uten en grundig utredning, noe som ikke vil bli gjort i denne oppgaven. Det er allikevel interessant med tanke på at det kan komme politiske

endringer i forhold til bruken av opsjonsavtaler for dyrket mark i fremtiden, noe som kan ha stor betydning for eiendomsutviklerne.

3.5 Juridiske rammer rundt bruken av opsjonsavtaler

3.5.1 Innledning

For å forstå hva en opsjonsavtale er og hva den innebærer er det viktig og se på det juridiske forholdene rundt inngåelsen og utførelsen av avtalen. Formålet med dette kapittelet er å se på de viktigste juridiske rammene en eiendomsutvikler må forholde seg til, samt hvordan andre institusjonelle forhold påvirker eiendomsutviklere og opsjonsavtaler. Som tidligere nevnt har ikke oppgaven et stort juridisk fokus, så jeg tar derfor kun hensyn til de forholdene som bidrar til å besvare problemstillingen.

3.5.2 Forholdet til avtaleloven

En opsjonsavtale er som det fremgår av begrepet en *avtale*. Jeg vil derfor innledningsvis se på avtaler i en generell forstand, i tillegg til de mest sentrale bestemmelsene i avtaleretten.

Med utgangspunkt i at vi har avtalefrihet i det norske rettssystemet kan to eller flere parter inngå en avtale, så fremt det ikke foreligger et forbud mot å inngå avtalen. Avtalefriheten kan altså bare innskrenkes ved lov (Woxholth, 2014, s. 26). Det betyr at en grunneier og en eiendomsutvikler i utgangspunktet står fritt til å inngå en opsjonsavtale. Men det finnes lovbestemmelser som kan påvirke eller forhindre opsjonsavtaler. Eksempler på dette er lov om løsningsretter § 7 (lov om løsningsretter, 1994, § 7), som i utgangspunktet fastslår at løsningsretter ikke kan avhendes eller gå i arv, eller eksemplet nevnt i kapittel 3.4, som omhandler et mulig fremtidig forbud for opsjonsavtaler på jordbruksareal.

Avtaleretten omfatter reglene om hvordan gyldige avtaler inngås, reglene om inngåtte avtalers ugyldighet, avtalesensur, avtaleinngåelse ved fullmakt, og

generell tolkning av avtaler. Typisk for en avtale er at den stifter eller endrer rettsforholdet mellom to eller flere parter og at det er rettslig bindende. Partene kan kreve avtalen gjennomført ved hjelp av domstolene, gjennom søksmål og tvangsgrunnlag (jusinfo, 2018). Videre omtales avtaleretten også som kontraktsretten, og er en del av formueretten. Formueretten karakteriseres av at den dreier seg om objekter som kan avhendes, f.eks. eiendom eller en opsjonsavtale. Den mest omfattende og dekkende loven som omhandler inngåelse av avtaler og avtaleretten generelt er avtaleloven av 1918.

En avtale kan være ugyldig etter avtaleloven (avtaleloven, 1918, § 36). Dette betyr at en opsjonsavtale også kan bli dømt ugyldig. Det er vanskelig å komme med en eksakt definisjon på når en bindende avtale er ugyldig med utgangspunkt i avtaleloven § 36. Men en definisjon med utgangspunkt i rettsvirkning kan være *”ugyldighet foreligger når et løfte ikke har rettsvirkninger etter sitt innhold.”* (Woxholth, 2015, s. 7). For at en avtale skal være gyldig må altså et løfte eller en lovnad ha rettsvirkning etter sitt innhold. En gyldig avtale kjennetegnes ofte av følgende rettsvirkninger:

- Rett til dom ved naturaloppfyllelse.
- Rett til erstatning for positiv kontraktsinteresse. (oppfyllelsesinteressen)

Med naturaloppfyllelse menes gjennomføring av avtalen. En gyldig avtale kjennetegnes altså ved at man kan kreve avtalen gjennomført ved dom. I norsk rett anerkjennes det i utgangspunktet en rett til å kreve naturaloppfyllelse. Dette gjelder både pengeytelser og realytelser, og er konkretisert ved en rekke hjemler. Det kan imidlertid foreligge begrensinger i forhold til naturaloppfyllelseskrev. Dette kan være både prinsipielle og generelle begrensinger. Og det kan være slik at oppfyllelse er umulig, at det oppstår en hindring som ikke kan overvinnes (Bruserud, 2014).

I en situasjon der to parter har inngått en avtale som senere blir brutt av en av partene, er utgangspunktet at det skal stilles som om avtalen ble gjennomført. Erstatning trer med andre ord inn istedenfor riktig oppfyllelse av avtalen. Dette kalles rett til erstatning ved positiv kontraktsinteresse (Wennevik, 2018).

I de tilfeller der det ikke foreligger rett til dom ved naturaloppfyllelse eller rett til erstatning for positiv kontraktsinteresse er imidlertid løfter ikke helt uten rettsvirkninger. Men andre rettsvirkninger inntreer, herunder er hovedregelen *restitutjon*. Restitusjon er et vidt rettsbegrep som brukes på flere rettsfelter og omhandler tilbakelevering, omgjøring eller gjeninnsettelse i tidligere rettigheter (Helgesen, 2009).

I forhold til partsrelasjon gjelder ugyldighetsreglene utelukkende mellom de involverte avtalepartene. Unntaket er avtaleloven § 34 – proforma, denne bestemmelsen omfatter tredjemannspart. I hvilken grad en tredjepart behandles i forhold til ugyldighetsinnsigelser løses forskjellig av hva avtalen gjelder. Dersom avtalen gjelder fast eiendom er det mest interessant å se på tinglysningsloven av 1935 § 27. Denne paragrafen kommer dirkete til anvendelse i de privatrettslige ugyldighetstilfellene . Proformatilfellene vil kunne ligge nær opp til bestemmelsen, men her vil igjen avtaleloven § 34 være mer relevant.

3.5.3 Betingelser og forutsetninger

En opsjonsavtale kan bestå av en rekke ulike løfter, betingelser og forutsetninger. Med bakgrunn i dette er det hensiktsmessig å gjøre rede for de viktigste begrepene og ulike former for betingelser og forutsetninger som en opsjonsavtale kan inneholde.

Begrepene *forutsetning* og *betingelse* kan til en viss grad bli brukt som synonymmer, men begrepene inneholder ofte ulikt materielt innhold. Begrepet *betingelse* blir som oftest brukt der forutsetningen blir uttrykkelig uttalt og gjerne er gjort en del av avtalen, mens begrepet *forutsetning* ofte brukes der en forutsetning om et eller annet ikke blir uttalt, men likevel ”ligger i luften” (Hagstrøm, 2004, s. 74).

Som nevnt i kapittel 3.2.2 kan betingelser være både kasuelle og potestative. Opsjonsavtaler kan inneholde begge. En kasuell betingelse, som utløses av en tilfeldig begivenhet, kan for eksempel være at kommunen godkjenner en ny reguleringsplan for et gitt område. Dette er en hendelse som er utenfor løftegiverens eller løftemottakerens kontroll. En potestativ betingelse, som utløses av løftegiveren eller løftemottakeren, kan være at opsjonshaveren velger å utløse selve opsjonen.

Videre har man skille mellom *suspensive* og *resolutive* betingelser. En betingelse er *suspensiv* dersom løftet den er knyttet til ikke er ment å tre i kraft før betingelsen eventuelt inntreffer. En *resolutiv* betingelse er imidlertid en betingelse som opphører når en annen betingelse inntreffer (Hov, 2002, s. 87). Det kan allikevel være vanskelig å skille mellom disse to kategoriene, siden grensedragningen ikke er absolutt. Videre kan en betingelse være både suspensiv og resolutiv samtidig. Med bakgrunn i dette kan man fastslå at opsjonsavtaler inneholder både suspensive og resolutive betingelser.

Videre skiller Hov (2002) mellom *bristende* og *uriktige forutsetninger*. Det er snakk om uriktige forutsetninger dersom en part hadde feil forestillinger om et forhold da avtalen ble inngått. På den andre siden er det en bristende forutsetning dersom det forelå riktige forutsetninger ved avtaleinngåelse, men forutsetningene ble endret etter inngåelsen av avtalen.

3.5.4 Forholdet til konsesjonsloven

Konsesjonsloven av 2003 har til formål ”å regulere og kontrollere omsetningen av fast eiendom for å oppnå et effektivt vern om landbrukets produksjonsarealer og slike eier- og bruksforhold som er mest gagnlige for samfunnet..”, jf. § 1. Denne loven forholder seg altså kun til fast eiendom. Det kan imidlertid søkes konsesjon etter andre lover, f.eks. er erverv av fallretter konsesjonspliktige etter vannfallrettighetsloven (vannfallrettighetsloven, 1917, §§2-3) og for retten til å utnytte vannet i reguleringsmagasin må det søkes konsesjon etter vassdragsreguleringsloven (vassdragsreguleringsloven, 1917, §§3-5). I denne avhandlingen er imidlertid kun konsesjonsloven av 2003 relevant. Denne lovens hensikt å ivareta en rekke samfunnsnyttige hensyn, jf. § 1 nr. 1-5. Loven inneholder blant annet en egen paragraf om særlige hensyn til landbrukseiendom, jf. § 9, og unntaksreglene (spesielle tilfeller der konsesjon ikke er nødvendig), jf. §§ 5 og 6. Jeg kommer ikke til å gå nærmere inn på hensynet til landbrukseiendommer eller unntakstilfellene.

§ 3 første ledd lyder som følger:

”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.”

Første punktum gjelder stiftelse og erverv av leieretter og *lignende bruksretter*. Under lignende bruksretter kan man plassere tomtefeste og forpaktning. Rettigheter stiftet for mer en 10 år kan klassifiseres som erverv og derfor konsesjonspliktige. Det presiseres imidlertid i loven at den kun innbefatter retter med et tidsperspektiv ”for en tid av høyst 10 år”. En opsjonsrett burde imidlertid ikke sidestilles med andre leieretter med bakgrunn i at leierettene gir leieren rådighet over en gitt eiendom. Andre punktum gjelder andre rettigheter som enten begrenser eierens rådighet over eiendommen eller innskrenker muligheten for økonomisk utbytte. Slike rettigheter kalles servitutter (servituttloven, 1968). Opsjonsavtaler er imidlertid ikke en servitutt med utgangspunkt i at det ikke er en bruksrett. Med bakgrunn i dette konkluderer jeg med at opsjonsavtaler ikke blir berørt av konsesjonsloven § 3 første og annet punktum.

Tredje punktum utvider konsesjonsplikten til at den også skal gjelde for utbyggingskontrakter og ”*avtaler om fortrinnsrett til å foreta utbygging*” (landbruks- og matdepartementet, 2002-2003, kap. 5.1). En opsjonsavtale er imidlertid en rett til å *ervertve* en eiendom, og det er ikke gitt at utvikler ønsker å foreta *utbygging*. Med bakgrunn i dette, og at vilkårene ikke er kumulative, berøres opsjonsavtaler av konsesjonsloven § 3 tredje ledd dersom avtalen inneholder en rett til å foreta utbygging.

3.5.5 Forholdet til jordloven

Formålet til konsesjonsloven og jordloven av 1995 er delvis overlappende. Som nevnt i forrige kapittel skal konsesjonsloven bidra til et ”*effektivt vern om landbrukets produksjonsarealer*”. Dette kan minne om jordlovens formål, om er å legge til rette for at arealressursene brukes på den måten ”*som er mest gagnleg for samfunnet og dei som har yrket sitt i landbruket*”, jf. jordloven § 1.

Jordlovens fokus er hovedsakelig driften av landbruksarealer, mens konsesjonsloven omhandler omsetningen av arealer (Landbruksdirektoratet, 2016, s. 11). I kapittel 3.4 ble et mulig fremtidig forbud mot opsjonsavtaler etter jordloven presentert, dette vil ikke bli diskutert nærmere. Jordloven inneholder bestemmelser som omhandler deling og omdisponering av landbruksareal. Dette er relevant med tanke på inngåelse av opsjonsavtaler.

Jordloven § 12 første og annet ledd lyder som følger:

”Deling av eigedom som er nytta eller kan nyttast til jordbruk eller skogbruk må godkjennast av departementet. Det same gjeld forpaking, tomtefeste og liknande leige eller bruksrett til del av eigedom når retten er stifta for lengre tid enn 10 år eller ikkje kan seiast opp av eigaren (utleigaren). Med eigedom meiner ein òg rettar som ligg til eigedomen 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.”

Delingsbestemmelsen legger rettslige rammer for disposisjoner over eiendommen, dvs. selge eller leie bort f.eks. landbruksareal. Både bebygde og ubebygde eiendommer omfattes av delingsbestemmelsen, så lenge de ”er” nyttet eller ”kan” nyttes til jordbruk eller skogbruk. Det fremkommer av andre punktum i første ledd at eieren(utleieren) kan si opp en eventuell avtale dersom avtalen strekker seg over mer enn 10 år og man ikke har godkjenning fra departementet. Med utgangspunkt i dette, og tredje setning i første ledd, kan dette være en årsak til at opsjonsavtaler sjelden strekker seg over mer enn 10 år. Dette vil bli drøftet nærmere i kapittel 4.

Annet ledd sier at dersom omdisponering av dyrka jord skal skje, må dette skje etter etter bestemmelsene i jordloven § 9. Denne paragrafen sier at omdisponering i utgangspunktet ikke skal forekomme, men at departementet kan i ”særlige høve” gi dispensasjon. Dersom helhetsvurderingen tilsier at jordbruksinteressene bør vike, skal dispensasjon gis.

3.5.6 Forholdet til plan- og bygningsloven

Plan- og bygningsloven av 2008 omhandler de offentlige myndigheters regulering av fast eiendom og kontroll med byggevirksomhet. En sentral del av planretten, også kalt reguleringsretten, er arealplanene; kommuneplanens arealdel og reguleringsplanen. De er bindende over eierens rådighet over grunnen (Pedersen, Sandvik, Skaaraas, Ness & Os, 2010, s. 37). Med utgangspunkt i dette er det en tett sammenheng mellom bruken av opsjonsavtaler og føringene plan- og bygningsloven gir. Derfor vil dette delkapittel ta for seg de mest relevante lovene i plan- og bygningsloven, samt tre kumulative vilkår ved utbyggingsavtaler.

Plan- og bygningsloven andre del omhandler blant annet krav til kommuneplan og reguleringsplan, henholdsvis kapittel 11 og 12, og er på mange måter interessant. Men med bakgrunn i juridiske avgrensinger, nevnt i kapittel 1.5.1, vil ikke disse bestemmelsene bli drøftet nærmere.

Kapittel 17 omhandler utbyggingsavtaler. En utbyggingsavtale er ikke det samme som en opsjonsavtale. Det finnes ikke et rettslig krav om at det må foreligge en godkjent utbyggingsavtale for at en opsjonsavtale skal kunne inngås. Men i praksis krever ofte kommunene utbyggingsavtaler, og det er derfor interessant å se nærmere på dette (personlig kommunikasjon, Lars Baklund). §17-1 definerer en utbyggingsavtale på følgende måte:

”Med utbyggingsavtale menes en avtale mellom kommunen og grunneier eller utbygger om utbygging av et område, som har sitt grunnlag i kommunens planmyndighet etter denne lov og som gjelder gjennomføring av kommunal arealplan.”

En utbyggingsavtale er altså en avtale som har sitt grunnlag i kommunens planmyndighet. Utbyggingsavtaler ligger i skjæringspunktet mellom privatrettslig avtale og offentlig myndighetsutøving. Lovgiver har derfor tatt hensyn til kommunens posisjon som forvaltningsmyndighet, og at det ikke skal kunne brukes til å tvinge den private part til å akseptere urimelige betingelser i en avtale (Heldal, 2015). Videre sier § 17-3 noe om avtalens innhold og hva en utbyggingsavtale skal kunne regulere, herunder antall boliger i et område og største og minste boligstørrelse.

En grunnleggende forutsetning for at en kommune skal inngå en utbyggingsavtale er som tidligere nevnt at det er fattet kommunale vedtak. Med utgangspunkt i dette er det relevant å ta for seg kravene til vedtakets innhold. Frøholm og Birkeland (2017) mener det er tre kumulative vilkår for utbyggingsavtaler (Frøholm & Birkeland, 2017, s.7):

- Nødvendighet – I utbyggingsavtaler må kommunene sikre at det er en saklig sammenheng mellom de privatrettslige forpliktelsene som utbygger/forslagsstiller påtar seg for å oppnå et positivt reguleringsvedtak og selve tiltaket.
- Forholdsmessighet – Kostnaden som belastes utbygger må stå i forhold til den belastningen utbyggingen påfører kommunen.
- Rimelighet – Helhetsvurdering.

Det er imidlertid ikke gitt at en utbyggingsavtale godkjennes selv om vilkårene ovenfor er oppfylt, siden utbyggingspolitikk og prioriteringer også er viktig.

3.5.7 Forholdet til tinglysingsloven

Med tinglysning menes offentlig registrering av eiendomsoverdragelser og rettigheter i fast eiendom (Landbruksdirektoratet, 2016, s. 18). Registreringene, som skjer i eiendommens grunnbok, er offentlig tilgjengelig, slik at enhver kan få innsyn i hva som er registrert. Det faktum at tinglyste dokumenter er åpent for allmennheten kan være et problem for eiendomsutviklere, blant annet med tanke på konkurransehensyn. I lys av dette vil dette delkapittelet ta for seg hvordan eiendomsutviklere løser dette fra et rettslig perspektiv.

Utgangspunktet er at opsjonsavtaler kan tinglyses etter tinglysingsloven § 12 (tinglysingsloven, 1935). Det som stifter, overfører, anerkjenner, endrer eller opphever en rettighet i fast eiendom, kan tinglyses i grunnboken (Torgersen, 2015, s. 1). Tinglysningen av en opsjonsavtale gir rettsvern for avtalen etter tinglysingsloven § 20. Dette betyr at det i utgangspunktet burde være i utbyggerens og grunneierens interesse å tinglyse opsjonsavtalen. Men med bakgrunn i at eiendomsutviklere sjelden ønsker innsyn i avtalene de inngår på grunn av forretningsvilkår, tinglyses det ofte isteden en *urådighetserklæring* (Landbruksdirektoratet, 2016, s.18). En slik erklæring går ut på at grunneieren ikke kan tinglyse ytterligere bebyrelser på eiendommen uten opsjonshaverens

godkjennelse. Ved kolliderende rettigheter vil den rettigheten som først ble tinglyst få best prioritet, jf. § 20. Et tinglyst dokument har imidlertid ingen garanti for at dokumentets innhold er i orden, partene tar selv risikoen for at innholdet i avtalen står seg. En annen grunn til eiendomsutviklere ikke ønsker å tinglyse selve opsjonsavtalen kan være at avtalen ville utløst konsesjonsplikt dersom den inneholder en rett til å foreta utbygging, jf. Kapittel 3.5.4.

3.5.8 Forholdet til Panteloven

En panterett er en realsikkerhet. Pantelovens § 1-1 fastslår at en panterett er en ”*særrett til dekning i et bestemt pantobjekt.*” (panteloven, 1980).

Utgangspunktet er at dersom krav blir misligholdt kan panthaver søke dekning i pantets kapitalverdi, enten ved tvangssalg, at panthaver overtar panteobjektet eller så kan panthaver søke dekning i pantets avkastning (Storstein, 2017). I dette delkapittelet vil jeg se på hvordan eiendomsutviklere sikrer sin egen posisjon i henhold til pant ved inngåelse og bruk av opsjonsavtaler.

Eiendomsutviklere er ofte interessert i en såkalt *sikringsobligasjon* for å sikre sin egen posisjon. En sikringsobligasjon er et pantedokument som gjennom tinglysning på eiendommen, en underliggende avtale og pantesettelseserklæring sikrer krav kjøper måtte ha mot selger. Kjøper vil normalt ønske at beløpsgrensen på sikringsobligasjonen settes så høyt som mulig. 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 tilknytning med eiendommen (Wikborg Rein, 2012, s. 13).

Bruk av sikringsobligasjoner bidrar til å senke risikoen for eiendomsutviklere. En sikringsobligasjon gir imidlertid ikke tilsvarende sikring som tinglysning av et erverv. Dette er med bakgrunn i at en sikringsobligasjon ikke kan sikre kjøper mot blant annet opparbeidet og fremtidig fortjeneste.

3.5.9 Opsjonsavtaler og dokumentavgift.

Dokumentavgift er en særavgift som skal betales ved tinglysning av et dokument som overfører fast eiendom (Kartverket, 2018). Dokumentavgiften er ikke en avgift på boligsalg, men på tinglysning av et skjøte. I dette delkapittelet

ønsker jeg å se på de mest relevante bestemmelsene i dokumentavgiftsloven av 1975, samt hvordan eiendomsutviklere behandler dokumentavgift ved bruk av opsjonsavtaler.

I henhold til finansdepartementets vedtak om særavgifter skal dokumentavgift betales med 2,5% av avgiftsgrunnlaget ved tinglysning av et dokument som overfører hjemmel til fast eiendom (finansdepartementet, 2018). Med avgiftsgrunnlaget menes salgsverdien, jf. dokumentavgiftsloven § 7 første ledd.

Som tidligere nevnt inntreffer avgiftsplikten først ved tinglysning av dokumentet, jf. dokumentavgiftsloven § 6 første ledd.

Normal praksis ved bruk av opsjonsavtaler er at det tinglyses et ”åpent skjøte/in blanco skjøte”. Dette er et skjøte der kjøpers navn ikke er fylt ut. Skjøtet signeres av selger/grunneier og sluttbruker da kjøpesummen er betalt. På denne måten unngår eiendomsutvikler å betale dokumentavgiften ved ervervelsen. Denne metoden er imidlertid ikke totalt risikofri. Wikborg Rein (2012) mener at risikoen kan deles inn i to forskjellige grupper:

- Risiko knyttet til selgerens disposisjoner over eiendommen i strid med kjøpsavtalen/opsjonsavtalen.
- Risiko knyttet til selgerens kreditorer.

Vi vet imidlertid fra kapittel 3.5.7 at det er normalt å tinglyse en såkalt urådighetserklæring, som hindrer selgeren å tinglyse ytterligere dokumenter på eiendommen uten motpartens tillatelse. Med bakgrunn i dette reduseres risikoen knyttet til selgerens disposisjoner over eiendommen. Risiko knyttet til selgerens kreditorer er imidlertid vanskeligere for kjøper å påvirke. Denne type risiko, også kalt kreditorekstinksjon (Wikborg Rein, 2012, s. 11.), innebærer at selgerens kreditorer beslaglegger eiendommen på kjøperens bekostning. Dette medfører at kjøperen risikerer å miste retten til eiendommen, uavhengig om kjøpesummen er helt eller delvis betalt. Eiendomsutviklere kan imidlertid få en sikringsobligasjon, som nevnt i kapittel 3.5.8, som bidrar til å redusere risikoen for kreditorekstinksjon.

Man kan konkludere med at dagens praksis kan, i noen tilfeller, medføre risiko, men at den ikke strider mot bestemmelsene i dokumentavgiftsloven.

3.6 Skattelegging på inntekter på opsjonsavtaler i utbyggingstilfellene

I skatteretten er det alminnelig at skatteplikt inntreer når en formuesgjenstand blir *realisert* (Bjørnsen, 2018). Hovedregelen er at når eiendomsretten overføres til en ny eier er formuesgjenstanden realisert. Skatteplikten inntreer derfor først når det foreligger avtale om overføring av eiendomsrett. Spørsmålet som må vurderes for opsjonsavtaler er om hvorvidt inntekten kan anses som vunnet ved avtaleinngåelse, eller om det først er når opsjonen utløses.

Vi vet fra tidligere at en opsjonsavtale er en rett til å kjøpe, men ikke en plikt. Inngåelsen av en opsjonsavtale vil følgelig kun være en inntektsmulighet for selgeren, ikke en inntektsgaranti. Dersom opsjonshaveren ikke utløser opsjonen, vil ikke eiendommen bli solgt og selgeren vil heller ikke få inntekter. Utgangspunktet er derfor at inntekter fra opsjonsavtaler kun er skattepliktig ved realisering, selgeren må altså motta vederlaget dersom det skal beskattes (Bjørnsen, 2018).

3.7 Oppsummering

Opsjonsavtaler brukes ofte av eiendomsutviklere for å sikre seg rettigheter i fast eiendom. En opsjonsavtale er svært forskjellig både fra en ordinær kjøpsavtale og en intensjonsavtale, men den kan sammenlignes med en betinget kjøpsavtale. Ved bruk av betingede kjøpsavtaler får kjøper *”kjøpet innfridd når gitte forutsetninger foreligger”*. Dette medfører at avtalen ikke gjennomføres dersom de gitte forutsetninger ikke inntreffer. Dette er i praksis også tilfellet for opsjonsavtaler. Dersom visse forutsetninger eller betingelser ikke oppfylles, kan opsjonshaver velge å ikke utløse opsjonen. Med bakgrunn i dette er det ingen reell forskjell mellom opsjonsavtaler og betingede kjøpsavtale. Det som bestemmer utfallet av avtalen er avtalens innhold. Videre viser det seg at opsjonsavtaler ofte kan være grunnlaget for samarbeidsmodeller, som nevnt i kapittel 3.2.5.

Utgangspunktet for avtaleloven er at det er avtalefrihet i Norge. Det betyr at en grunneier og en eiendomsutvikler står fritt til å inngå en opsjonsavtale, gitt at det ikke foreligger et lovforbud mot dette. Med utgangspunkt i problemstillingen og et svar fra en respondent i intervjustudie synes jeg det er mest hensiktsmessig å se på hva som kjennetegner en avtale med rettsvirkning, en gyldig avtale. En gyldig avtale kjennetegnes ofte ved følgende rettsvirkninger; rett til dom ved naturaloppfyllelse og/eller rett til erstatning for positiv kontraktsinteresse. Dette innebærer at den ene part kan kreve at avtalen gjennomføres eller erstatning. Med utgangspunkt i dette er det essensielt at opsjonsavtaler inneholder minst en av disse elementene.

Konsesjonsloven § 3 tredje ledd fastslår at ”avtaler om fortrinnsrett til å foreta utbygging” er konsesjonspliktige. Det betyr at de opsjonsavtalene som inneholder en rett til å bygge er konsesjonspliktige. De avtalene som kun omhandler kjøp/erwerb er dermed ikke konsesjonspliktige.

Jordloven inneholder bestemmelser som omhandler deling og omdisponering av landbruksareal. Dette er interessant i lys av problemstillingen. Det følger fra jordloven § 12 første ledd at eieren(utleieren) kan si opp en eventuell avtale dersom avtalen strekker seg over mer enn 10 år og man ikke har godkjenning fra departementet. Dette kan være en årsak til at det finnes få opsjonsavtaler som strekker seg lenger enn 10 år. Videre sier annet ledd at omdisponering av landbruksareal skal skje etter § 9. § 9 fastslår at departementet kan i ”særlige høve” gi dispensasjon.

I praksis etterspør ofte kommunene utbyggingsavtaler ved bruk av opsjonsavtaler . Kapittel 17 i plan- og bygningsloven omhandler utbyggingsavtaler. Frøholm og Birkeland (2017) mener det er tre kumulative vilkår for godkjenningen av en utbyggingsavtale; nødvendighet, forholdsmessighet og rimelighet. Med utgangspunkt i dette er det viktig at eiendomsutviklerne ser på disse faktorene ved planlegging av prosjekter og utarbeidelse av opsjonsavtaler.

Utgangspunktet er at opsjonsavtaler kan tinglyses etter tinglysingsloven § 12. Det er imidlertid ikke normal praksis å tinglyse selve opsjonsavtalen. Isteden tinglyses en urådighetserklæring, som hindrer grunneier å tinglyse flere dokumenter på eiendommen uten opsjonshavers godkjenning. Ved kolliderende rettigheter vil den rettigheten som først ble tinglyst få best prioritet, jf. § 20.

Panteloven av 1980 slår fast at dersom krav blir misligholdt kan panthaver søke dekning i pantets kapitalverdi, enten ved tvangssalg, at panthaver overtar panteobjektet eller panthaver kan søke dekning i pantets avkastning. Ved bruk av opsjonsavtaler for fremtidig utbygging ønsker ofte eiendomsutviklerne en sikringsobligasjon. Dette bidrar til å sikre de krav eiendomsutvikleren måtte ha, eller få, mot grunneieren.

Dokumentavgift er en særavgift som skal betales ved tinglysning av et dokument som overfører fast eiendom. For å unngå denne avgiften er det normalt at opsjonshaver tinglyser et ”åpent skjøte/in blanco skjøte”. Dette kan imidlertid øke risikoen for eiendomsutvikleren. Risikoen kan deles opp i to grupper; risiko knyttet til selgerens disposisjoner over eiendommen og kreditorekstinksjon. Men dersom det tinglyses en urådighetserklæring og eiendomsutvikleren får en såkalt sikringsobligasjon reduseres risikoen betraktelig.

4 Analyse – intervjustudie

4.1 Innledning – valg av metode

Formålet med dette kapittelet er å besvare problemstillingen(e), samt å belyse temaer presenter i forrige kapittel. Grunnen til at en kvalitativ metode har blitt valgt er hovedsakelig at individuelle, kvalitative intervjuer er svært godt egnet da man ønsker dybdekunnskap om et spesifikt tema. Dette kan være enkelthendelser, hendelsesforløp, meninger, vurderinger, argumenter, beslutninger, tiltak eller utviklingstrekk (Jacobsen, 2005, s. 141-163). Videre er opsjonsavtaler et tema som relativt få personer har god kjennskap til, derfor er det vanskelig å se for seg at en kvantitativ undersøkelse ville vært gjennomførbar.

Etter avtale med respondentene er svarene delvis anonymiserte. Det vil si at man får oppgitt svarene, men svarene skal ikke kunne knyttes til en bestemt respondent. Svarene er ikke fremstilt kronologisk i henhold til intervjuguiden (vedlegg 1). Med bakgrunn i oppgavens formål og respondentenes svar er presentasjonen delt inn i elleve delkapitler i kapittel 4.3.

4.2 Presentasjon av intervjuobjektene

Arbeidet med å identifisere og kontakte potensielle intervjuobjekter begynte tidlig i prosessen med masteroppgaven. For å identifisere gode intervjuobjekter benyttet jeg en kombinasjon av *strategisk utvelgelse* og *snøballutvelgelse* (Jacobsen, 2005, s. 141-163). Strategisk utvelgelse innebærer at man kontakter de som er mest interessante/relevante, dette ble gjort via tips fra min veileder. Snøballutvelgelse innebærer at man mottar tips fra intervjuobjektene om andre individer som bør intervjues. Gitt oppgavens størrelse og antall spørsmål i intervjuguiden konkluderte jeg med at fire intervjuobjekter var mest hensiktsmessig.

4.2.1 Axer Eiendom AS

Axer Eiendom har siden oppstart i 1999 utviklet 600 boliger og 70 000 kvm næringslokaler (Axer, 2018). De har idag 5500 boliger under utvikling, noe som gjør de til en relativt stor aktør i markedet. Axer Eiendom har hovedkontor i Oslo, men driver også eiendomsutvikling i Bergen. Intervjuobjektet var adm. dir. Pål Syse, som har jobbet med opsjonsavtaler i 22 år. (Personlig kommunikasjon, Pål Syse)

4.2.2 Selvaag Bolig ASA

Selvaag Bolig er Norges nest største boligutvikler og bygger ca. 1 000 boliger i året. Boligbyggingen skjer hovedsakelig i Norges fire største byer; Oslo, Trondheim, Bergen og Stavanger. I tillegg har de et avdelingskontor i Tønsberg. Selvaag engasjerer seg kun i store prosjekter som resulterer i 100-150 boenheter. De nærmer seg forøvrig ferdigstilling av Moss Glassverk, et prosjekt med ca. 1 500 boliger. (personlig kommunikasjon, Petter Cedell). Intervjuobjektet var Petter Cedell, ansvarlig for eiendomsinvesteringer, som har 18-19 års erfaring med opsjonsavtaler.

4.2.3 Solon Eiendom ASA

Solon Eiendom er en mellomstor aktør med hovedsatsningsområde i Oslo og Akershus. De har idag 2 500 boliger under utvikling og 1 000 boliger under bygging (personlig kommunikasjon, Tom Andre Svenning-Gultvedt). Intervjuobjektet var Tom Andre Svenning-Gultvedt, som har jobbet som utviklingsdirektør siden 2010. Han har bred erfaring med tema og har inngått mange opsjonsavtaler.

4.2.4 Profier AS

Profier ble etablert i 1994 og har siden da utviklet over 6 000 boliger og 600 000 kvm næringslokaler (profier, 2018). Dette gjør de til en stor aktør i markedet. Intervjuobjektet var styreformann i Profier, Odd-Einar Christophersen, som har bakgrunn som advokat. Han har jobbet med opsjonsavtaler i over 30 år, både fra et juridisk og et kommersielt standpunkt (Personlig kommunikasjon, Odd-Einar Christophersen).

4.3 Presentasjon av resultater

4.3.1 Hva er en opsjonsavtale?

Hva er din oppfatning av hva en opsjonsavtale er?

”En opsjonsavtale er en rettighet som man får fra en grunneier til å disponere en eiendom over en tidsbegrenset periode.”

”Det er i utgangspunktet en rett til å kjøpe. Men det finnes mange varianter, man kan ha en rett til å utvikle, som igjen utløser muligheten for å inngå en kjøpekontrakt på en et senere tidspunkt.”

Dette er i utgangpunktet ikke noe vi ønsker, fordi man kan potensielt legge ned mye penger og ressurser i f.eks. jobbe for å endre regulering, uten å få noe igjen for det. Med bakgrunn i dette liker vi avtaler hvor det er avtalt hva vi skal betale for eiendommen etter at omregulering har funnet sted.”

”En opsjonsavtale er en rett, og i mange sammenhenger, en plikt til å kjøpe en eiendom innenfor en viss tidsperiode til et gitt beløp basert på enten fastpris eller hva man får utviklet eiendommen til.”

”For meg kunne man like gjerne kalt det en betinget kjøpsavtale. Det er en avtale som utløses ved at noe skjer eller at noe faller på plass. Så i prinsippet er det en betinget kjøpsavtale. Man skal eller kan kjøpe noe, eiendom i vårt tilfelle, dersom en forutsetning inntreffer. Forutsetning kan f.eks. være knyttet til regulering, finansiering eller tid. Det er på mange måter et fleksibelt verktøy som kan brukes til å sikre seg en kjøpsposisjon.”

Mangel på litteratur kan være en årsak til at begrepet opsjonsavtaler oppfattes forskjellig. Bakgrunnen for å stille spørsmålet uthevet ovenfor er å undersøke om dette stemmer, samt at dette kan bidra til å utvide, eventuelt presisere begrepet.

Alle respondentene sier at en opsjonsavtale er en rett eller rettighet man får, men en av respondentene sier at det i mange sammenhenger også er en plikt. Vi vet fra kapittel 1.1 og kapittel 3 at dette ikke stemmer. En opsjonsavtale er en rett, men ikke en plikt.

Videre svarer en av respondentene at en opsjonsavtale ”er en rett til å disponere over eiendommen”. Dette er bare delvis korrekt i henhold til litteraturen. Det følger av definisjonen at en opsjonsavtale er en avtale som benyttes ved kjøp og salg av fast eiendom, og som gir den ene part rett til å kjøpe, alternativt å selge. Og fra kapittel 3.2.4 fremkommer det at opsjonsavtalen bør gi opsjonshaveren

en ubetinget rett til å erverve en eiendom. Opsjonshaveren skal imidlertid gis rett til å disponere over eiendommen slik at han kan foreta ulike rettslige disposisjoner over eiendom.

I kapittel 3.7 ble det konkludert med at det ikke finnes noen reell forskjell på en betinget kjøpsavtale og en opsjonsavtale. I praksis gjennomføres begge avtaleformene kun hvis gitte forutsetninger oppfylles. Dette belyses av det nederste svaret. Respondenten peker på at avtalene utløses ved at noe ”*skjer eller faller på plass*”. Dette kan eksempelvis være forutsetninger knyttet til regulering, finansiering eller tid.

4.3.2 Fordeler og ulemper ved bruk av opsjonsavtaler

Hva er de største fordelene ved bruk av opsjonsavtaler?

”Den største fordel er at man får en relativt lav reguleringsrisiko med en avtale som er basert på hva man får regulert. Dersom man får en avtale basert på fastpris vil det ha en positiv finansiell effekt, man ”slipper” å betale men er forpliktet til å kjøpe. Man får på denne måten mindre finanskostnader.”

”Det er utvilsomt risikobehandling. Dersom ting ikke går som planlagt har begge partene en mulighet til å trekke seg.”

”Den største fordel for oss er at vi slipper å betale. Vi sikrer oss rettigheten til å kjøpe, uten å betale kjøpesummen. Det kan være at vi må betale en opsjonspremie, men denne summen er normalt svært liten i forhold til kjøpesummen. Dette gjør at opsjonsavtaler er risikoavdempende, fordi vi slipper å binde penger, investerings- og finansieringsrisikoen blir mindre.”

”Den største fordel for oss er vi ikke tar noen risiko før vi vet hva slags anvendelse og utnyttelse tomten vil få. Fra grunneiers ståsted vil det være slik at de ofte får en riktigere verdi, høyere pris.”

Dette spørsmålet er direkte knyttet til hovedproblemstillingen og er en viktig del av oppgaven. Alle respondentene trekker frem risikobehandling som den største fordel, nærmere bestemt reguleringsrisiko og finansiell risiko.

Som tidligere nevnt i kapittel 2.2, er reguleringsfasen avgjørende for eiendomsutviklere. Denne fasen gir størst verdiøkning, har størst risiko i forhold til verdiøkning/verditap og den kan være tids- og ressurskrevende. Ved bruk av opsjonsavtaler kan eiendomsutviklere fjerne denne risikoen. Det innebærer at de vet hva slags utnyttelse de får før man utløser opsjonsavtalen. Respondenten med det nederste svaret trekker videre frem at dette også medfører at selger/grunneier får en riktigere pris. Dette er imidlertid bare tilfelle dersom grunneier får betalt med utgangspunkt i reguleringen.

Ved bruk av opsjonsavtaler kan utvikleren sikre seg rettigheter uten å betale for eiendommen. Dette medfører at kjøperen slipper å binde penger, investerings- og finansieringskostnadene blir mindre. I praksis betyr dette at utviklerne utsetter og reduserer betalingen av finanskostnader. Finanskostnader vil i hovedsak bestå av rentekostnader. På den andre siden medfører dette at utviklerne kan få avkastning på kapitalen de ellers ville ha betalt til grunneieren. Dette kan være renteinntekter, aksjeutbytte eller økning i den finansielle verdien av egne investeringer i aksjer og andre finansielle instrumenter. Man kan altså konkludere med at bruken av opsjonsavtaler bidrar til å forbedre en eiendomsutviklers finansresultat, som består av finansinntekter minus finanskostnader (finansleksikon, 2018).

Hva er de største ulempene ved bruk av opsjonsavtaler?

”Det vi opplever som den største utfordringen er at mange grunneiere mentalt har flyttet, de setter på mange måter livet på vent til vi utløser opsjonen. Det skaper ikke så store problemer fra et økonomisk perspektiv,

men det kan være tidkrevende for oss. Fordi man ofte må forklare blant annet hvorfor planprosesser tar lang tid. Og planprosesser i enkelte kommuner kan ta 7-8 år, isteden for 1-2 år, som grunneier har blitt forespeilet. Jeg vil si det så sterkt at man i ytterste konsekvens kan ødelegge menneskers liv. Derfor har vi blitt veldig opptatt av å forklare dette, også er vi veldig opptatt av at grunneierne skal ha mulighet til å komme seg ut, og selge eiendommen likevel. Ved at vi kjøper eiendommen. Da eier vi eiendommen og påtar oss risiko, men vi mener at det er bedre enn å måtte "ivareta" privatpersoner.

"For oss er det ingen ulemper."

"For oss er det egentlig ingen ulemper ved å bruke opsjonsavtaler. Det er kun et fordelaktig instrument for oss. Fra grunneiers ståsted kan det imidlertid være flere ulemper. Grunneiers ulemper er på mange måter et speilbilde av våre fordeler.

Vi har imidlertid hatt tilfeller der vi skriver for dårlige avtaler, slik at vi ikke sikrer oss godt nok. Det er en ulempe ved opsjonsavtaler som inntreffer fordi vi har gjort en dårlig jobb. Men det er en potensiell risiko at en opsjonsavtale og en kjøpsavtale ikke stemmer godt nok overens."

"Det vanskeligste med opsjonsavtaler er at ting ofte tar lengre tid en planlagt. Vi har f.eks. områder vi har jobbet med i over 10 år før vi får en realisering. Statlige prosesser utenfor vår kontroll bidrar ofte til skape problemer rundt våre opsjonsavtaler. Jeg tror jeg aldri har vært borti en opsjonsavtale med intensjon om utvikling som har gått fortere en planlagt. Noe av det som gjør at det tar så lang tid, etter min mening, er at det er så mange aktører som har mulighet til å komme med innsigelser, som kan trenere prosessen."

Det fremkommer fra respondentenes svar at det er lite ulemper knyttet til bruken av opsjonsavtaler. Det medfører ikke direkte et økonomisk tap eller økt risiko

for eiendomsutviklerne. Men to av respondentene trekker frem tidsperspektivet som en ulempe. Dette er fordi statlige prosesser utenfor utviklernes kontroll tar lengre tid enn planlagt. Noe som kan bidra til å komplisere prosessen mellom opsjongiver og opsjonshaver.

Videre sier respondentene bak svar 2 og 3 at det ikke er noen ulemper for eiendomsutviklere ved bruk av opsjonsavtaler. Av svar 3 fremkommer det at de har hatt tilfeller der de har skrevet dårlige avtaler og ikke sikret seg godt nok fra et rettslig perspektiv. Med utgangspunkt i det vil jeg trekke frem kapittel 3.5.2 som sier at en gyldig avtale kjennetegnes av rett til dom ved naturaloppfyllelse eller rett til erstatning for positiv kontraktsinteresse.

4.3.3 utfordringer ved inngåelsen av opsjonsavtaler

Dette delkapittelet består av fire forskjellige spørsmål og skal i utgangspunktet besvare delproblemstilling 1.

Hva er de største utfordringene dere møter ved inngåelse av opsjonsavtaler?

”Den største utfordringen er å få grunneierne til å forstå prosessen. De skjønner ikke kompleksiteten i de ulike reguleringsprosessene og de ulike avhengighetene i en reguleringsprosess. De kan ofte tro at vi utsetter og trenerer prosjekter, men vi ønsker normalt å gjennomføre raskest mulig. Men de ulike prosessene tar lang tid.”

”I de tilfellene hvor grunneier ikke er representert med profesjonell part kan de ofte bli vanskelig å få grunneier til å forstå avtalen. I tillegg er ofte grunneierne skeptiske og forsiktige, og uten en profesjonell blir det ekstra vanskelig å etablere tillitt.”

”Den største utfordringen er normalt å bli enig om pris. Grunneierne vil gjerne ha kjøpesummen så fort som mulig. I tillegg er det ofte mye diskusjoner om når penger skal utbetales. Så det er på mange måter en pedagogisk utfordring å få grunneieren til å forstå at opsjonen vil være fordelaktig for han, med bakgrunn i at den aktuelle eiendommen har liten verdi idag, men kan ha et stort potensialet. En mulig løsning for å få en opsjon kan være å legge inn en opsjonspremie, f.eks. 100 000 kroner i året.”

”Den største utfordringen er vanligvis at selger vil ha en relativt stor opsjonspremie tidlig i prosessen. Denne opsjonspremien vil da trekkes fra kjøpesummen. Men i de tilfellene der man ikke får utviklet eller bygget det man ønsker kan dette lede til problemer. Kostnaden for dette vil da normalt tilfalle selger/grunneier. Men dersom selger har fått en opsjonspremie tidlig i prosessen og det aldri blir realisering, vil dette være en sunk cost for oss. Dette fungerer som et insentiv for å utløse opsjonen.”

To av respondentene svarer at den største utfordringen de møter ved inngåelse av opsjonsavtaler er å få grunneier til å forstå avtalen og prosessen bak avtalen. Grunneieren forstår ikke kompleksiteten og de ulike avhengighetene i reguleringsprosessen, noe som kan medføre problemer. Videre kommer det frem at dette kan bli enda vanskeligere dersom grunneier ikke stiller med profesjonell part.

Respondentene bak de to nederste svarene peker på det å bli enige om pris, størrelse på opsjonspremien og når utbetalingene skal forekomme som de største utfordringene. Videre kommer det frem at en utbetalt opsjonspremie kan fungere som et insentiv for eiendomsutviklere for å utløse opsjonen.

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

”Det største problemet er normalt å forklare tidsrisikoen, og å forklare forskjellen på BRA og BRAS. Det innebærer og få selgeren til å forstå hvordan vi beregner salgbart areal. En annen diskusjon er hva som skjer dersom vi går konkurs.”

”Den vanligste problemstillingen er å komme til enighet om prisen. I noen tilfeller kan også betingelsene være vanskelig å bli enig om. Dette er ofte på grunn av at avtalene strekker seg over mange år, så mye kan skje i løpet av opsjonstiden.”

”Den vanligste problemstillingen er at det kan være vanskelig å komme til enighet om pris.”

”Den vanligste problemstillingen er å bli enig om hvordan utbetalingene skal fordeles. En annen problemstillingen kan være hva vi skal basere den endelige prisen på. Vi kan benytte forventet BRAS til å beregne prisen. Eller så kan vi benytte antall boenheter som beregningsgrunnlag, men dette kan ofte føre til konflikter som en følge av vi kan bygge veldig store boenheter og på den måten blir prisen lavere for oss. Vi foretrekker å benytte BRAS som beregningsgrunnlag for prisen. Først og fremst for at det er veldig lett å forholde seg til for begge parter, og at det sjelden medfører konflikter. Det kan også forekomme at grunneier vil være en del av prosjektet, f.eks. sitte i prosjektgruppe, ha innsyn i prosessen osv. Dette er også noe vi må forhandle om. Et annet eksempel er at selger kommer med mange betingelser, som for eksempel veirett, borett i en eller flere boliger i prosjektet eller fordeling av vann og kloakk. Dersom selger har for mange slike betingelser kan det være kompliserende for oss. Så i utgangspunktet foretrekker vi rene økonomiske oppgjør.”

Spørsmålet og svarene er svært likt spørsmålet og svarene ovenfor. Dette er gjort bevisst for å prøve å få ut så mye informasjon som mulig av intervjuobjektene. Tilleggsinformasjonen som blir gitt er at det kan være vanskelig å forklare forskjellen i BRA og BRAS til grunneier. Bakgrunnen for dette er at en eiendomsutvikler kun er interessert i salgbare kvadratmeter, BRAS, og ikke BRA.

Hvordan foregår inngåelse av en opsjonsavtale i praksis?

”Det foregår ved at vi enten forhandler med enkeltstående privatpersoner eller en gruppe av privatpersoner(grunneiere). Vi prøver i utgangspunktet å samle alle for en samtale. Videre er det viktig å få frem at det kun er tomten vi er interesserte i, ikke huset på tomten. Dette er noe som kan føre til problemer, siden de med finest hus vil ha best betalt. Derfor må vi i noen tilfeller faktisk ta hensyn til verdien av huset på tomten da vi forhandler om kjøpspris. F.eks. kjøpesummen utgjøres av 50% tomtearealets verdi og 50% husets verdi.”

”Det er forskjellig fra gang til gang. Vi kan bli kontaktet av en megler, en advokat eller en bonde. Eller så kan vi kontakte grunneiere, prøve å selge oss inn. Det er ofte snakk om personlige relasjoner på en eller annen måte da det er snakk om opsjonsavtaler. Det er ofte bønder i randsonene av Oslo by som kontakter oss og ønsker en opsjonsavtale på sin tomt. De kontakter også andre utviklere samtidig for å få et best mulig tilbud.”

”Det varierer. I noen tilfeller kan vi bli kontaktet av meglere eller advokater, dette er mest vanlig for de store prosjektene. Men i de litt mindre prosjektene er det ofte slik av våre prosjektledere forhandler frem avtaler på egen hånd. Vi har faktisk en opsjonsavtale på en serviett som ble skrevet i baren på Bristol i Oslo, så man har hele registeret. Det kan både være formelt og uformelt.”

”Det varierer. I noen tilfeller har grunneier gått til en megler og sagt at han ønsker å selge en opsjon på sin eiendom. Eller så kan det være direkte kontakt mellom oss og en grunneier. Men ofte er det slik at begge partene har med seg advokat, vanligvis fordi grunneier føler at det er en så stor forskjell i makt- og kompetanseforhold.”

Samtlige av respondentene sier at det er variasjon i hvordan inngåelsen av opsjonsavtaler foregår i praksis. Eiendomsutviklerne kan bli kontaktet av meglere, privatpersoner eller foretak, eller så kan meglere, privatpersoner eller foretak kontakte eiendomsutviklerne. Videre fremkommer det at personlige relasjoner ofte er viktig.

Hva slags type aktør er normalt grunneier for dere(privatperson, privat foretak)?

”Privatpersoner.”

”Det er privatpersoner, og ofte bønder. Hvis ikke er det snakk om kjøp av næringstomter som skal transformeres til bolig, som f.eks. Vollebekk, Økern, Ensjø. På slike områder er det normalt heller ikke snakk om opsjonsavtaler, da bruker man heller vanlige eller betingede kjøpsavtaler.

Videre er det verdt å nevne at vi ønsker at grunneier/selger skal være representert ved profesjonell part, spesielt i de tilfellene der det er flere selgere.”

”Da vi drev i litt mindre skala vil jeg si at grunneierne nesten alltid var privatpersoner. På nåværende tidspunkt er situasjonen litt annerledes. I antall inngåtte opsjonsavtaler er det flest privatpersoner. Men i utbyggingsvolum er profesjonelle aktører best representert, f.eks Hoegh

som har kjøpt hele Hasle bydel, eller Møller som har kjøpt hele Skøyen. I disse tilfellene inngår vi samarbeid med henholdsvis Hoegh eller Møller.”

”Vanligvis er grunneier en uprofesjonell eiendomsbesitter.”

Tre av respondentene forteller at grunneier normalt er en privatperson. En sier imidlertid at privatpersoner er best representert i antall opsjonsavtaler, men at profesjonelle aktører er best representert i forhold til utbyggingsvolum.

4.3.4 Bruk av opsjonsavtaler fremfor andre avtaleformer

Hvorfor benytter dere opsjonsavtaler isteden for andre avtaleformer(f.eks. betinget kjøpsavtale)?

”Vi kan godt gjøre begge deler. Vi benytter betingede kjøpsavtaler ved direktekjøp av eiendommer. Men grunnen til at vi benytter opsjonsavtale er at det ofte gir selger en høyere verdi på eiendommen sin. For vår del kan det påløpe noe mer risiko ved en opsjonsavtale. Dette kommer an på regulering og utnyttelsesgrad.”

”I praksis blir det nesten det samme. Det er avtalens innhold som er viktig, og ikke hva man kaller avtalen. Det som ofte skiller de to avtaleformene er tidsperspektivet.”

”Jeg mener jo på mange måter at en opsjonsavtale og en betinget kjøpsavtale er det samme. Men opsjonsavtaler kan i noen tilfeller være enklere å forstå en lange, omfattende betingede kjøpsavtaler. Da kan det

være slik at vi velger en enkel opsjonsavtale fordi det kan være enklere å få grunneieren med på dette.”

”Det blir egentlig ikke så veldig stor forskjell, men i det markedet vi jobber i er det mer vanlig å benytte opsjonsavtaler. Men etter min erfaring inneholder ofte betingede kjøpsavtaler elementer som kan være lite attraktive for selger/grunneier, f.eks. at utbygger ønsker å heve kjøpet. Det er imidlertid verdt å nevne at det er innholdet i avtalen som er viktig, ikke hvorvidt det er en opsjonsavtale eller en betinget kjøpsavtale.”

Tidligere i oppgaven har jeg drøftet opsjonsavtaler og betingede kjøpsavtaler, samt forskjellen på disse, kapittel 3.7 og 4.3.1. Med bakgrunn i dette er det ikke nødvendig å kommentere disse svarene ytterligere.

4.3.5 Opsjonsavtaler og risiko

Hvordan synes du opsjonsavtaler behandler risiko?

”Dersom man ikke har noen nedsiderisiko(eller nedsidegaranti ovenfor selger) ligger egentlig all risiko på selger. Dette kan imidlertid skape problemer når selger forstår at han sitter med all risikoen.”

”Det er avhengig av avtalens innhold. Det er ofte en del av forhandlingene, hvem som skal bære den største risikoen.”

”Det er en avtaleform som per definisjon skal være risikoavdempende for begge parter. Men for selger er det en risiko ved at avtalen ikke gjennomføres, at opsjonen ikke utløses. Så den kommersielle risikoen for

selger er på denne måten betydelig. Men i utgangspunktet er en opsjonsavtale risikoavdempende fordi man etablerer egentlig bare en rettighet som gjør at man kan avklare alle risikoelementer.”

”En opsjonsavtale fordeler risiko mellom selger og kjøper. Så en profesjonelt utarbeidet opsjonsavtale fordeler risikoen mellom to profesjonelle parter på en langt bedre måte enn et betinget kjøp.”

I kapittel 4.3.2 forklarte respondentene at et betrakter risikobehandling som en av de største fordelene ved bruk av opsjonsavtaler, herunder reguleringsrisiko og finansiell risiko. To av respondentene sier at en opsjonsavtale i utgangspunktet skal være risikoavdempende for begge avtaleparter, grunnen til dette er at man avdekker ulike risikoelementer underveis i prosessen. Et eksempel på dette er som tidligere nevnt reguleringsrisikoen. Dersom utvikler får oppgitt reguleringsbetingelsene, vil det føre til at utvikler avdekker reguleringsrisikoen, i tillegg til at selger/grunneier får en ”riktigere” pris. Den kommersielle risikoen er imidlertid stor for selger, bakgrunnen for dette er at utvikler/opsjonshaver kan velge å ikke gjennomføre avtalen.

En av respondentene sier imidlertid at all risiko ligger på selger. Det respondenten antageligvis mener med dette er at opsjonsavtaler som avtaleform kun har en risikoavdempende effekt for en eiendomsutvikler, mens selger/opsjongiver ikke kan være garantert gjennomføring av avtalen. Det kan m.a.o. hende at salget av eiendommen ikke skjer.

4.3.6 Opsjonsavtalers løpetid

Hva avgjør opsjonens løpetid?

”Jeg tror jussen sier at man maks kan inngå 10-årsavtaler. Vi ønsker i utgangspunktet å ha lengst mulig løpetid.”

”Rullering av kommuneplanen avgjør opsjonens løpetid. Kommuneplanen skiftes ut hvert fjerde år, og det er ofte vanskelig å få til avtaler som varer lenger enn 2 rulleringer(8 år). Det er ikke slik at vi alltid lengst mulig opsjonstid. Det er fordi man kan gå lei og stagnere i prosjekter, så dersom vi ikke har fått utrettet noe på f.eks. 8 år så er det kanskje greit at noen andre får prøve seg. Det er ofte 10 år lange opsjoner fordi dersom eiendom blir omregulert(”blir gul”) i år 8, så har man 2 år på arbeide med eiendommen før opsjonstiden utløper.”

”Reguleringstiden er i hovedsak det som avgjør opsjonens løpetid. Vi ser på antatt reguleringstid og bestemmer opsjonens løpetid med utgangspunkt i det. Men det kan også være opsjoner som løper et år om gangen, men med årlig rett til fornyelse. Dersom reguleringstiden tar lengre tid en planlagt kan vi være nødt til å forhandle om forlengelse av opsjonsavtale.”

”Det er ofte eiendommens status i kommuneplanen som avgjør løpetiden. Hvis eiendommen ligger i et område som er avsatt til fremtidig boligformål i kommuneplan, men det skal gjøres en regulering, så går det fortere enn hvis eiendommen er avsatt til f.eks. LNF2-område eller offentlig formål i kommuneplanen. Og med tanke på at kommuneplaner kun rulleres hvert fjerde år, så kan det ta veldig lang tid å forsøke å endre en kommuneplan. Med utgangspunkt i dette kan vi bruke eiendommens status i kommuneplanen til å hjelpe oss å anslå opsjonens løpetid.”

Vi vet fra kapittel 3.5.4 at konsesjonsplikten inntreffer ved avtaler som strekker seg lenger enn 10 år. Videre følger det av lov om løsningsretter § 6 første ledd at at en løsningsrett ikke kan gjelde for mer enn 25 år (lov om løsningsrettar, 1994). Derfor er den rettslige maksimumsgrensen når det kommer til opsjonsavtalers løpetid 25 år. Med utgangspunkt i dette kan man fastslå at det øverste svaret er feil.

De tre andre respondentene sier at det er rullering av kommuneplanen og reguleringstiden som avgjør opsjonens løpetid. Som nevnt i kapittel 2.2 anser eiendomsutviklerne reguleringsfasen som den fasen som gir størst verdiøkning og medfører størst risiko. Vi vet også at denne fasen kan være svært tidskrevende. Derfor er det logisk at dette er en viktig faktor når utviklerne skal beregne opsjoners løpetid.

4.3.7 Tinglysning av opsjonsavtaler

Tinglyses deres opsjonsavtaler? Hvorfor, hvorfor ikke?

”Vi tinglyser ikke selve opsjonsavtalen, fordi vi ønsker ikke at andre skal kunne se dette. Men vi tinglyser en urådighetserklæring. På denne måten kan man se at det er en opsjonsavtale på eiendommen, men ikke avtalens innhold.”

”Ja, fordi vi betaler en opsjonspremie.”

”I noen tilfeller har vi prøvd å få tinglyst opsjonsavtalene, men dette er vanligvis vanskelig. Men opsjonsavtaler, eventuelt betingede kjøpsavtaler, skal ikke kunne tinglyses. I noen tilfeller tinglyser vi imidlertid en urådighetserklæring. Men i utgangspunktet har vi tillit til våre samarbeidspartnere, så vi bryr oss lite om tinglysning.”

”Det avhenger ofte av hvem selger/grunneier er. Dersom det er en avtale med noen vi kjenner til og stoler på synes vi ofte at det ikke er nødvendig å gjøre det. Dersom det er noen vi ikke kjenner så godt til eller at det mange selgere som skal være en del av opsjonsavtalen, så foretrekker vi ofte å tinglyse. Dessuten er det ofte vi som får en rett til å tinglyse, det er

for å sikre oss selv. Så er det opp til oss om velger å benytte oss av denne retten eller ikke.”

I kapittel 3.5.7 ble det fastslått at eiendomsutviklerne ofte tinglyser en urådighetserklæring, og ikke selve opsjonsavtalen. Dette gjøres for å oppnå rettslig vern uten at det skal gå på bekostning av konkurransehensyn. To av respondentene sier at de ofte tinglyser urådighetserklæringer og de to andre sier at de tinglyser avtalene. Det kan imidlertid være tilfellet at de to sistnevnte også kun tinglyser urådighetserklæring, men at det ordlegger seg på en annen måte.

Det fremkommer forøvrig av svarene at sannsynligheten for tinglysning øker dersom utviklerne ikke har tillit til grunneierne eller dersom de må betale en opsjonspremie.

Den tredje respondenten sier at *”opsjonsavtaler, eventuelt betingede kjøpsavtaler, skal ikke kunne tinglyses”*. Dette er feil i følge teorien. Det følger av §12 i tinglysingsloven at opsjonsavtaler skal kunne tinglyses (tinglysingsloven, 1935). Det kan imidlertid være noe galt med avtalen slik at den ikke kan tinglyses.

4.3.8 Dokumentavgift

Hvordan behandler dere dokumentavgift?

”Vi overskjøter 99% av alle eiendommene til oss, men vi gjør det så sent som mulig i prosessen. Dersom vi bare kjøper en eiendom av en stor aktør, f.eks. Obos hadde vi sannsynligvis ikke overskjøtet, da hadde vi benyttet blanko-skjøte, og det hadde gått direkte hjemmelsovergang fra Obos til ny kjøper. Da kan vi spare dokumentavgiften ved å hoppe over et ledd, dette er imidlertid noe som skjer svært sjelden. Men siden vi ofte skal sammenføre flere eiendommer, må det være samme hjemmelshaver på alle eiendommene. Da overfører vi ikke hjemmelen før en måned før vi begynner med sammenføring. Likviditetsmessig er dette positivt for oss.”

”Dokumentavgiften beregnes på bakgrunn av eiendomsverdien, og vi vet ikke eiendomsverdien før reguleringen er godkjent. Så dokumentavgift betales ikke før ved overtagelse. Vi betaler kun dokumentavgift for tomten(og ikke byggeriet) da vi overtar gårds- og bruksnr. Og da vi selger betaler kunden dokumentavgift for tomteandelen, ikke for byggeriet. Da det kommer til nye boliger betales det altså kun dokumentavgift på tomten.

Noe man imidlertid kan gjøre er å ”hoppe” over et ledd. Hvis vi f.eks. kjøper en eiendommen av en bonde. Da kan vi la være i å tinglyse skjøte fra bonden til oss, men at bonden heller leverer fra seg signert skjøte(r) til en advokat. Dersom det skal bygges 4 boliger på tomten, parselerer/seksjonerer vi ut 4 eiendommer. Og på det tidspunktet vi selger boligen til en boligkjøper, så går skjøte direkte fra bonden til nyboligkjøperne. Da vil kjøper og bonden betale dokumentavgift for sin del, som de ellers ville gjort, men vi slipper å betale dokumentavgift til staten. Dette er kun mulig dersom man har hatt eiendommen i 3 år eller mer. Dette kalles å benytte seg av et blanko-skjøte.”

”Det er sjelden vi betaler dokumentavgift. Som regel betaler sluttbruker dokumentavgiften.”

”Vi behandler dokumentavgift i henhold til Norsk lov. Det betyr at vi kjøper eiendommen og ikke skjøter over før vi bygger ut. Noen prosjekter er så marginale at dokumentavgiften kan bidra til å velte prosjektet.”

Som tidligere nevnt er normal praksis ved bruk av opsjonsavtaler at det tinglyses et ”åpent skjøte/in blanco skjøte”. På den måten unngår eiendomsutvikler å betale dokumentavgiften ved ervervelsen. Det fremkommer av svarene ovenfor at det ikke alltid gjøres på denne måten. Det er tydelig at utviklerne ønsker å betale minst mulig dokumentavgift. Men de benytter seg ikke alltid av ”in-blanco” skjøtet, dette er situasjonsavhengig.

4.3.9 Forskjellen i kompetanse og kunnskap mellom partene

Har dere normalt mer kompetanse og kunnskap enn grunneier? I så fall, hvordan påvirker dette avtalene?

”Ja, vi har normalt mer kunnskap og kompetanse en grunneier. Men vi ønsker ikke at dette skal påvirke avtalen. Vi vil ha en balansert og nøytral avtale som grunneieren er fornøyd med. Det er viktig at selgerne får et positivt inntrykk av opplevelsen med oss, sånn at de kan anbefale oss videre.”

”Ja, vi er alltid den profesjonelle part. Vi prøver alltid å forhandle frem den beste mulige avtalen for oss, men vi ønsker samtidig ikke å lure grunneier. Dette er en grunnene til at selger burde ha med seg en profesjonell part.”

”Ja, vi har normalt mer kompetanse og kunnskap enn grunneier. Men vi har et veldig seriøst forhold til det, så vi mener at det ikke skal påvirke avtalen. Vi drar ikke nytte av å være mer kompetente, vi er opptatt av å etablere gode partnerskap og relasjoner til grunneiere.”

”Ja, vi har normalt mer kompetanse enn grunneier. Derfor ønsker vi at selger/grunneier har med seg en profesjonell part med tilsvarende kompetanse, sånn at ”vi snakker samme språk”. På denne måten skal ikke selgers mangel på kompetanse påvirke avtalen. Vi er ikke interessert i å lure en selger eller å bli tatt for å utnytte vår fordel innen kompetanse og kunnskap. Dessuten er det viktig å ha et godt forhold til selger også i ettertid. Dette er på grunn av at man ofte har mye å gjøre med hverandre i forhold til veier, infrastruktur osv. Vi ønsker ikke å vinne en opsjonsavtale på grunn av at vi besitter mer kompetanse enn selger. Vi

ønsker å vinne et opsjonsavtale på bakgrunn av at vi kan gjøre noe mer ut av eiendommen enn det selger kan.”

Kunnskap og kompetanse, i denne sammenheng, ble definert i kapittel 1.2 og innbefatter hele prosessen bak eiendomsutvikling. Alle respondentene sier at de innehar mer kunnskap og kompetanse enn motparten, men de ønsker ikke at dette skal påvirke avtalen. Grunnen til at eiendomsutviklere er opptatt av dette er hovedsakelig at opsjonshaver og opsjongiver har mye og gjøre med hverandre i ettertid, og at rykte og omdømme er viktig i eiendomsutviklingsbransjen.

Hva tenker du om etikk i forhold til grunneier?

”Vi har et ønske om å være den foretrukne utvikleren i alle ledd, så derfor er det viktig for oss å være ærlige og redelige hele veien. Jeg tror at dette kan føre til at flere velger å selge til oss, selv om det kanskje får litt dårligere betalt enn det de ville fått dersom de skulle inngått opsjonsavtale med en annen aktør.”

”Det er viktig for oss. Vi må alltid kunne se selgeren i øynene og si at de fikk en markedsriktig og god avtale.”

”Vi er opptatt av å være seriøse i alt vi gjør. Det er mange ”røvere” i eiendomsbransjen, men vi er langt fra en av dem. Og vår modell tar utgangspunkt i tillitt og partnerskap, det er på mange måter kjernen i vår virksomhet.

Vi har aldri fått kritikk for at vi har utnyttet vår posisjon på noen som helst måte. Dessuten er rykte i den bransjen veldig viktig.”

”Vi er opptatt av å utvise god forretningsskikk og moral i forhold til alle våre opsjonsavtaler. Derfor er vi opptatt av å ivareta forpliktelsene som ligger i det med å handle med en uprofesjonell part.

Vi har i noen tilfeller erfart at en av flere arvinger til en eiendom prøver å få en opsjonsavtale med oss. Vedkommende kan f.eks. si at søsknene/de andre arvingene ikke er interessert i eiendommen i det hele tatt. Uten at de andre arvingene har koordinert dette og er enige om dette. Da har vi ofte sagt at vi ikke er interessert i inngå en opsjonsavtale som gjelder deres eiendom. Dette er fordi det kan være bortkastet tid for oss eller at vi havner i en familie-og/eller arveoppgjør som vi ikke ønsker å ta del i.”

Meddelelsene respondentene gir her forsterker inntrykket av at rykte og omdømme er viktig. Utviklerne er opptatt av å være ærlige og redelige i forhold til motparten for blant annet å styrke og opprettholde sitt omdømme. Andre paragraf i svar nr. fire belyser utviklerens etiske ansvar.

4.3.10 Sikring av egen posisjon i henhold til pant

Hvordan sikrer dere deres egen posisjon i henhold til pant?

”Det gjør vi gjennom en sikringsobligasjon hos megler. Utover det er vi ikke sikret i forhold til statlige myndigheter. Derfor er vi nøye på hvem vi har blanko skjøte med og ikke. Vi har f.eks. ikke blanko skjøte på gamle mennesker.”

”I noen tilfeller kan vi tinglyse pantet, i tillegg til opsjonsavtalen, for å sikre seg mot et eventuelt tap av opsjonspremien.”

”Bankens pant overstiger ofte tomtens verdi. Banken kan f.eks. ta pant på 300 millioner og tomten er verdt 30 millioner. Men tomtens verdi stiger etterhvert som man tilfører bygg, og for å tilføre bygg må man løse på byggelånet. Så bankens obligasjon er ikke effektiv for mer enn det man kontinuerlig tilfører tomten. Så den effektive pantegjelden ligger ofte under tilført verdi. Vi sikrer oss ofte pant selv om panteobjektet har lavere verdi enn ønskelig, fordi det gir oss en slags kontroll. Vi tar nesten aldri pant i andre eiendommer som selger besitter.”

”Vi sikrer normalt vår egen posisjon ved en tinglysning. Dersom vi ønsker pant i eiendommen fordi vi har betalt en så stor opsjonspremie, kan vi støte på problemer. Dette kommer som en følge av at opsjonspremien kan være høyere enn eiendommens nåverdi, og da må vi ta pant i andre ting som selger besitter. Dette er noe selger sjelden ønsker.”

Som tidligere nevnt i kapittel 3.5.8 benytter eiendomsutviklere ofte en såkalt sikringsobligasjon, som består av et pantedokument, en underliggende avtale og en pantesettelseserklæring. Kjøper vil normalt ønske at beløpsgrensen på sikringsobligasjonen settes så høyt som mulig. Dette inntrykket forsterkes av svarene ovenfor. Det fremkommer av svarene at alle respondentene benytter seg av en eller annen form for sikringsobligasjon. De to nederste svarene belyser imidlertid at det kan oppstå problemer som en følge av at bankens pant kan overstige tomtens verdi. Bankens obligasjon er derfor ikke effektiv for mer enn verdien man kontinuerlig tilfører tomten. Men allikevel mener en av utviklerne at dette gir de en slags kontroll, til tross for at panteobjektet kan ha lavere verdi enn ønskelig.

4.3.11 Bruk av opsjonsavtaler i fremtiden

Hvordan ser du på den fremtidig utviklingen til bruken av opsjonsavtaler?

”Jeg tror opsjonsavtaler kommer til å bli benyttet i større og større grad. Dette kommer som en følge av at tomtene blir dyrere og dyrere.”

”Jeg tror det faktisk kommer til å bli brukt mindre og mindre i årene som kommer. Dette er på grunn av at det blir færre og færre tomter som er aktuelle for utvikling. Vi engasjerer oss kun i prosjekter som resulterer i minimum 100-150 boenheter og da er vi avhengig av store områder.

”Jeg tror ikke den vil avta, det er ikke noe som tilsier det. Jeg tror det kommer til å bli mer brukt, mye på grunn av at grunneieren vil ha en bit av kaka. Grunneierne ser selv potensiale på tomten. Det er jo fortsatt mange som selger tomt, men det er ofte litt mindre prosjekter.”

”Jeg tror opsjonsavtaler har kommet for å bli fordi det bidrar til at de som eier en eiendom har et større potensiale. Og siden vi har veldig gode kommune- og reguleringsplaner i Norge, er opsjonsavtaler veldig godt egnet. Vi vet ofte hva som kommer til å skje med eiendommer langt frem i tid, i forhold til regulering, osv. ”

Tre av respondentene mener at opsjonsavtaler har kommet for å bli, og at bruken vil øke i fremtiden. De mener at grunnen til dette henholdsvis er kontinuerlig økning i tomtepriser, at grunneier/selger ønsker ”en bit av kaka” og at det Norske plansystemet egner seg godt til bruk av opsjonsavtaler. Disse empiriske påstandene underbygges av teorien i kapittel 2 og 3.

En av respondentene sier imidlertid at han mener at bruken av opsjonsavtaler kommer til å avta. Grunnen til dette er at det ”*blir færre og færre tomter som er aktuelle for utvikling*”. Dette kan sees i sammenheng med svarene i kapittel 4.3.3 – *Hvem er normalt grunneier for dere?*. En, eventuelt to av respondentene er avhengig av store tomter, siden de kun gjennomfører store prosjekter.

4.4 Drøfting av sentrale resultater

Formålet med dette kapittelet er å drøfte viktige momenter fra intervjustudie som kan bidra til å besvare problemstillingen(e). Som nevnt i kapittel 1.5.2 inneholder ikke oppgaven detaljerte økonomiske analyser og prognoser. Med bakgrunn i dette kommer ikke betydningen av dokumentavgift, pant og sikringsobligasjoner til å bli drøftet nærmere. Videre kommer heller ikke kapittelet til å ta for seg hvordan utviklerne ser på den fremtidige bruken av opsjonsavtaler, dette vil bli drøftet i kapittel 5.5.

I kapittel 4.3.1 svarte respondentene på hva de mener en opsjonsavtale er. Alle respondentene sa at en opsjonsavtale er en rettighet man får. Men en av respondentene medelte at en opsjonsavtale også kan være en plikt, dette stemmer ikke i henhold til teorien, jf. kapittel 1.1. Videre svarte en av respondentene at en opsjonsavtale er en plikt til å disponere over en eiendom, dette er bare delvis korrekt. Det er imidlertid ikke gitt at utviklernes definisjon av begrepet har stor betydning for hvordan de benytter opsjonsavtaler. Mangel på litteratur og forskning kan forøvrig være en grunn til at utviklernes svar varierer.

Hva utviklerne anser som de største ulempene og fordelene ved bruk av opsjonsavtaler ble gjennomgått i kapittel 4.3.2. Dette er svært relevant i forhold til hovedproblemstilling. Her trekker respondentene frem risikobehandling som den største fordel. Herunder reguleringsrisiko, utviklerne tar ikke risiko før de vet hva slags anvendelse tomten vil få, og finansieringsrisiko, utviklerne slipper å binde penger. Dersom utviklerne betaler en opsjonspremie blir de tvunget til å ta risiko før de vet hva slags utnyttelse tomten vil få, dette vil være en *sunk cost*. Videre følger det av svarene i 4.3.5 at opsjonsavtaler som avtaleform i utgangspunkt skal være risikoavdempende for begge parter. På den andre siden

mener utviklerne at det er færre ulemper enn fordeler ved bruk av opsjonsavtaler. Det respondentene trekker frem som de største ulempene er tidsperspektivet, at ting utenfor deres kontroll ofte tar lengre tid enn planlagt, og den ”pedagogiske utfordringen”, at det kan være vanskelig å få grunneierne/selgerne til å forstå prosessene bak utviklingen. Grunneierne må for det første overtales om at en opsjonsavtale er fordelaktig for de, i tillegg må utviklerne få grunneierne til å forstå at planprosesser tar lang tid. Og at dette er utenfor utviklernes kontroll.

Kapittel 4.3.3 er direkte knyttet til delproblemstilling 1, og omhandler hvilke utfordringer en eiendomsutvikler kan møte ved inngåelse av opsjonsavtaler. For det første varierer det hva slags type grunneier man møter (privatperson/ profesjonell eiendomsbesitter/ foretak) og det varierer hvordan avtaleinngåelsen foregår i praksis. Eiendomsutviklerne mener at de største utfordringene er å bli enige om pris, opsjonspremie og utbetalingstidspunkt. I tillegg er det også en pedagogisk utfordring ved inngåelsen. Flere av utviklerne mener forøvrig at den pedagogiske utfordringen blir større dersom grunneier ikke har med seg en profesjonell part i forhandlingene.

Som tidligere nevnt i kapittel 3.7 og 4.3.4 er forskjellen mellom en opsjonsavtale og en betinget kjøpsavtale svært liten i praksis. Dette fremkommer både av teorigrunnet og empirien. Men dette vil ikke bli drøftet videre, siden det ikke kan bidra til å besvare problemstillingen(e).

I kapittel 4.3.9 ble svarene vedrørende kunnskap og kompetanse i forhold til grunneier, samt utviklernes tanker om etikk gjennomgått. Samtlige av respondentene mente at de normalt har mer kunnskap og kompetanse enn grunneierne. Men de var samtidig opptatt av å ikke utnytte dette til sin fordel. De trakk blant annet frem rykte som en viktig faktor. Dersom de ”lurer” en grunneier vil dette påvirke dem på lang sikt. Videre mente de at det var en fordel om grunneier hadde med seg profesjonell representasjon. Respondentene ble også spurt om hva de tenker om etikk i forhold til grunneier. Her var hensikten å finne ut hvordan utviklerne behandler *intern etikk*, i hvilken grad organisasjonene prioriterer etikk fremfor andre forhold, som f.eks. lønnsomhet (Kuvaas, 2015). Samtlige utviklere medelte at de også var svært opptatt av oppføre seg etisk riktig i forhold til grunneier. I forbindelse med dette ønsker jeg å trekke frem en artikkel utarbeidet av forskere fra asiatiske universiteter i 2011 (Chun, Shin, Choi, Kim, 2011, s. 866-873). De kom frem til at god intern etikk ofte fører til økt stolthet og lojalitet i en bedrift. Det førte også til mer kollektiv

hjelpende atferd, som igjen førte til bedre organisatoriske resultater. Dette beviser altså at etikk kan være lønnsomt. Og ikke kun som en følge av at man opprettholder et godt rykte og renommé.

5 Avslutning

5.1 Innledning

Hensikten med dette kapittelet er å besvare hovedproblemstillingen og delproblemstillingene. Dette vil bli gjort på en forholdsvis kort og punktvis måte. Avslutningen vil ikke inneholde lang drøftelser, men heller referere til tidligere funn eller observasjoner. Konklusjoner er gjort med bakgrunn i teorigrunnlaget i kapittel 2 og 3, samt intervjustudie i kapittel 4. Kapittelet vil også ta for seg videre utfordringer rundt tema, samt sluttord.

5.2 Kommentar vedrørende avgrensinger

I kapittel 1.5 gjorde jeg avgrensinger i forhold til hvilke aktører som skulle delta i prosjektet, det økonomiske aspektet og det juridiske aspektet. Dette kan medføre at man ikke får fullt og detaljert innsyn i noen momenter tilknyttet problemstillingen(e). Gitt oppgavens formål og drøftelser er det hensiktsmessig å kommentere de økonomiske avgrensingene, og utfordringene vedrørende dette, i tillegg til avgrensingen vedrørende aktører og intervjuobjekter.

Avhandlingen har blant annet tatt for seg effekten av pant og sikringsobligasjoner, dokumentavgift, skattelegging på inntekter ved bruk av opsjonsavtaler, selskapsetableringer og deleierskap. Og det kunne vært interessant å drøftet en eller flere av disse temaene ytterligere. Man kunne for eksempel ha sett på skattegevinster ved selskapsetableringer der det brukes opsjonsavtaler, eller effekten av dokumentavgift ved bruk av opsjonsavtaler i forhold til andre avtaleformer. Dette krever imidlertid at oppgaven har et mer økonomisk fokus.

Intervjustudie består av fire store eller mellomstore eiendomsutviklere med hovedkontor i Oslo regionen. Konklusjonene blir derfor basert på oppfatninger og erfaringer fra et begrenset antall intervjuobjekter. Andre eiendomsutviklere kan tenkes å andre oppfatninger og meninger. I tillegg kunne grunneiere, forvaltningen, profesjonelle eiendomsbesittere og andre interessenter ha bidratt til å belyse temaet ytterligere.

5.3 konklusjon til hovedproblemstilling

Hovedproblemstilling:

”Hva er fordelene og ulempene for en privat utbygger ved bruk av opsjonsavtaler i forbindelse med eiendomsutvikling”

Fordeler:

- Risikobehandling er den største fordelen ved bruk av opsjonsavtaler. Herunder er reguleringsrisiko og investerings- og finansieringsrisiko de mest sentrale elementene.
 - Som nevnt i kapittel 2.2 anser mange utviklere reguleringsfasen som den fasen som gir størst verdiøkning og som har størst risiko i forhold til økonomisk tap/gevinst. Ved bruk av opsjonsavtaler kan denne risikoen fjernes. Dette belyses av et utsagn fra intervjustudie; *”Den største fordelen for oss er at vi ikke tar noen risiko før vi vet hva slags anvendelse og utnyttelse tomten vil få.”*
 - Investerings- og finansieringsrisikoen blir betraktelig mindre ved bruk av opsjonsavtaler i forhold til andre avtaleformer. Dette er med bakgrunn i kapittel 3.2.4 og 4.3.2, utvikleren kan sikre seg retten til å kjøpe uten å betale. *” Vi sikrer oss rettigheten til å kjøpe, uten å betale kjøpesummen”*. Dette medfører videre en positiv finansiell effekt, finanskostnadene reduseres.

- Ved bruk av opsjonsavtaler kan utviklerne unngå dokumentavgift. Dette er imidlertid situasjonsavhengig. Dersom det ikke lar seg gjøre betales dokumentavgiften sent i prosessen, noe som medfører positive finansielle effekter.
- Utviklerne kan sikre seg rettigheter til en eiendom gjennom tinglysning uten å tinglyse selve opsjonsavtaler. Dette kan være hensiktsmessig med tanke på konkurransehensyn. Utviklerne tinglyser en urådighetserklæring, som hindrer opsjongsgiveren å tinglyse andre heftelser på eiendommen uten opsjonshaveren aksept. Og på denne måten fjernes risikoen knyttet til selgerens disposisjoner over eiendommen i strid med kjøpsavtalen/opsjonsavtalen.
- Ved bruk av opsjonsavtaler kan utviklerne benytte seg av sikringsobligasjoner. Dette fjerner risikoen knyttet til selgerens kreditorer.
- Inngåelse av opsjonsavtaler utløser i utgangspunktet ikke konsesjonsplikt. Konsesjonsplikten utløses kun dersom avtalen inneholder en rett til å foreta utbygging.
- Som nevnt i kapittel 3.2.5 kan opsjonsavtaler være et grunnlag for selskapsetableringer og samarbeidsmodeller.

Ulemper:

- Opsjonsavtaler inneholder elementer som er utenfor eiendomsutviklernes kontroll, som blant annet reguleringsprosesser nevnt i kapittel 2.2. Disse statlige prosessene tar ofte lengre tid enn planlagt, noe som kan medføre problemer fra en eiendomsutviklers perspektiv. Et utsagn fra intervjustudie belyser dette; ”Statlige prosesser utenfor vår kontroll bidrar ofte til skape problemer rundt våre opsjonsavtaler. Jeg tror jeg aldri har vært borti en opsjonsavtale med intensjon om utvikling som har gått fortere en planlagt.”
- Intervjustudie avdekket at eiendomsutviklere opplever pedagogiske utfordringer ved bruk av opsjonsavtaler. Dette fører ikke til et direkte økonomisk tap, men det kan være tidkrevende. Derfor er det ofte fordelaktig at grunneiere stiller med profesjonell part.

- I noen tilfeller må eiendomsutviklerne betale en opsjonspremie ved inngåelse av opsjonsavtaler. Dette er en sum som utbetales ved signering av avtalen, og trekkes fra det endelige beløpet(kjøpesummen). Dersom et prosjekt ikke realiseres vil opsjonspremien være *sunk* for utviklerne. Med utgangspunkt i dette er en eventuell opsjonspremie en ulempe for utviklerne.

5.4 Konklusjon til delproblemstillinger

Delproblemstilling 1:

"Hvilke utfordringer kan en eiendomsutvikler møte ved inngåelse av opsjonsavtaler?"

- Som nevnt ovenfor er pedagogiske utfordringer en ulempe ved bruk av opsjonsavtaler. Dette forekommer også ved inngåelsen av avtalene. Det kan være utfordringer knyttet til å få grunneieren til å forstå at en opsjonsavtale er fordelaktig for begge avtaleparter. I tillegg kan det være utfordrende å forklare blant annet betydningen av reguleringsprosesser. Dette blir imidlertid enklere dersom grunneier stiller med profesjonell part.
- Kan være utfordringer knyttet til forhandling om kjøpesum, utbetalingstidspunkt og opsjonspremie. Dersom grunneier har mange betingelser for å inngå avtalen, som for eksempel veirett, borett i en eller flere boliger i prosjektet eller fordeling av vann og kloakk, kan dette også være en utfordring.

Delproblemstilling 2:

"Hvilke utfordringer kan en eiendomsutvikler møte ved bruk av opsjonsavtaler?"

- En av de største utfordringene knyttet til bruken av opsjonsavtaler er at ulike prosesser som avtalen er betinget i tar lengre tid enn planlagt. Dette er ofte statlige prosesser utenfor eiendomsutviklernes kontroll, som f.eks. en reguleringsprosess.
- Som nevnt i kapittel 2.1.2 er det ofte mange interessenter i et eiendomsutviklingsprosjekt. Disse individene kan ha både positiv og negativ påvirkning på et prosjekt. Interessenter med negativ påvirkning kan være en utfordring ved bruk av opsjonsavtaler.
- I kapittel 3.5.5 kom det frem at omdisponering av dyrka jord kun skal tillates i "særlige høve". Med utgangspunkt i dette kan det dukke opp utfordringer i tilknytning til omdisponering av matjord. Dersom det ikke tillates vil opsjonen ikke kunne utløses-

Delproblemstilling 3:

"Kan eiendomsutviklere utnytte kompetansen og kunnskapen de innehar til sin fordel ved inngåelse av opsjonsavtaler?"

- Ja, eiendomsutviklere kan utnytte kompetansen og kunnskapen de innehar til sin fordel ved inngåelse av opsjonsavtaler, men bare dersom grunneier ikke stiller med profesjonell part. Dette er med bakgrunn i avtalefriheten, kapittel 3.5.2 og svarene i intervjustudie. Det fremkommer av intervjustudie at mange grunneiere ikke forstår prosessene og mekanismene bak opsjonsavtaler og eiendomsutvikling. Derfor kan det tenkes at en grunneier, uten profesjonell hjelp, kan bli "lurt". Men dersom grunneier stiller med profesjonell støtte, burde eiendomsutvikleren og motparten "snakke samme språk".

5.5 Videre utfordringer rundt tema

Opsjonsavtaler innen eiendomsutvikling dekker et bredt fagområde og man kan tenke seg en rekke andre problemstillinger enn hva denne oppgaven har belyst og drøftet. Etter min mening er det spesielt enkelte temaer som bør belyses bedre. Jeg har ikke drøftet problematikken fra grunneiers perspektiv. En slik drøftelse ville bidratt til å skape en bedre forståelse rundt emnet. I tillegg kunne man ha skrevet en oppgave med et mer økonomisk fokus, der man ser på skattefordeler og andre finansielle fordeler ved bruken av opsjonsavtaler. Man kunne også ha hatt et mer juridisk fokus, der man ser på opsjonsavtalers bristende forutsetninger, rettslige vilkår, samt spesifikke opsjonsavtaler med tilhørende kjøpsavtaler.

Etter min mening er det spesielt to hensyn/elementer som kan påvirke bruken av opsjonsavtaler i fremtiden. Et mulig forbud mot opsjonsavtaler på matjord og tilgjengeligheten av utbyggsområder i og rundt Norges største byer. I kapittel 3.4 ble det nevnt et mulig framtidig forbud mot opsjonsavtaler på landbruksareal. Noen aktører ønsker at man skal regulere det via vernelovgivning, mens andre vil at det skal reguleres ved hjelp av arealforvaltningslovgivning. Dette er et politisk spørsmål, og det er vanskelig å avgjøre hva utfallet kommer til å bli. Det er også vanskelig å avgjøre hvordan en eventuell endring fra dagens regler vil fortone seg i praksis. Med utgangspunkt i kapittel 4.3.3 er det flere av respondentene som ofte inngår opsjonsavtaler med bønder, der det opsjonsbelagte området ofte er landbruksareal. Derfor er det rimelig å anta at et slikt forbud vil ha en stor effekt på bruken av opsjonsavtaler.

I kapittel 4.3.11 sa en av respondentene at han mente at bruken av opsjonsavtaler kommer til å avta i fremtiden. Bakgrunnen for dette er at det blir færre og færre tomter som er aktuelle for utvikling, siden de kun engasjerer seg i prosjekter som resulterer i minimum 100-150 boenheter. De tre andre respondentene mener imidlertid at bruken ikke kommer til å avta. Derfor er det vanskelig å konkludere med noe. Men det kan tenkes at store utbyggingsområder blir vanskeligere og vanskeligere å finne, og at bruken av opsjonsavtaler derfor vil avta på sikt.

5.6 Sluttord

Formålet med oppgaven var først og fremst å avdekke en eiendomsutviklers fordeler og ulemper ved bruk av opsjonsavtaler. Oppgaven har også som hensikt å gi en oversikt over andre sentrale forhold tilknyttet opsjonsavtaler og eiendomsutvikling. Men det er flere forhold som kunne ha blitt drøftet nærmere, som nevnt i kapittel 5.2 og 5.5. Jeg mener selv at jeg har avdekket fordelene og ulempene ved bruk av opsjonsavtaler, samt andre sentrale forhold. Arbeidet med oppgaven har vært utfordrende og svært lærerikt.

Det er noen elementer i oppgaven som kunne vært beskrevet på en annen måte, noen elementer burde ha blitt vektlagt mer, mens andre elementer kunne ha blitt vektlagt mindre. Dette er noe jeg har oppdaget underveis i prosjektet. Intervjuguiden er en av elementene som kunne ha vært utarbeidet annerledes. Dette er med bakgrunn i at intervjuguiden inneholder spørsmål som ikke er relevante i forhold til problemstillingen.

Gjennom arbeidet med oppgaven kom det tydelig frem at det finnes lite tilgjengelig forskning og litteratur vedrørende dette emnet. Eiendomsutvikling er en bransje som er sammensatt av flere fagområder, blant annet teknisk kompetanse, juss og økonomi. Det finnes imidlertid mye litteratur innenfor hvert enkelt av disse fagfeltene. I denne avhandlingen har derfor formålet vært å koble relevant informasjon fra hvert fagfelt sammen, og på den måten besvare problemstillingen(e). Grunnen til at det finnes lite litteratur om emnet er antageligvis at eiendomsutvikling er et relativt nytt begrep. I den siste tiden har det imidlertid vært en økning i emnets oppmerksomhet, og det har blant annet blitt opprettet studieretninger innenfor eiendomsutvikling. Dette vil kaste nytt lys over emnet og det kan tenkes at det vil finnes et bedre teorigrunnlag i fremtiden.

Kilder

Austenå, T. (1976). *Løsningsrettigheter. Forkjøps-, tilbuds- og kjøperett til fast eiendom*. Oslo: Universitetsforlaget.

Axer. (2018). *Om Axer*. Hentet fra https://axer.no/om_axer

Bergo, K. (2008). *Børs- og verdipapirer*. Oslo: Cappelen akademisk forlag.

Bjørkholt, A, S. (2017). *Avtaleformer ved utviklingstomt*. Estatenyheter. Hentet fra <http://www.estatenyheter.no/2017/05/08/avtaleformer-kjop-utviklingstomt/>.

Bjørnsen, T. (2018). *Skattelegging av inntekter på opsjonsavtaler i utbyggingstilfellene*. Hentet fra www.projure.no/aktuelt/skattelegging-av-inntekter-pa-opsjonsavtaler-i-utbyggingstilfellene/8a0e6fc3-ef8e-4864-bec1-0d467b14ed6c

Bruserud, H. (2014). *Forelesninger i obligasjonsrett H2014*. 27. August. 2014 Universitetet i Oslo. Hentet fra <http://docplayer.me/38292245-Naturaloppfyllelse-og-avhjelp.html>

Chun, J, S., Shin, Y., Choi, J, N., Kim, M, S. (2011). *How does corporate ethics contribute to firm financial performance? The mediating role of collective organizational commitment and organization citizenship behavior*. Journal of Management Vol. 39 No. 4, May 2013. 853-877. Doi: 10.1177/0149206311419662

Eriksen, T. W. (2007). *Pris i pliktig tilbud om kjøp av aksjer*. (Mastergradsavhandling). Universitetet i Oslo: Oslo

Falkanger, T. & Haagensen, K. (2002). *Vassdrags- og energirett*. Oslo, Universitetsforlaget.

Falkanger, T. (2000). *Tingsrett*. Oslo: Universitetsforlaget.

Finansdepartementet. (2018). *Vedtak om særavgifter for statskassen, 2018*.

Hentet fra

https://lovdata.no/dokument/STV/forskrift/2017-12-12-2190#KAPITTEL_19

Finansleksikon. (2018). *Kontogruppe 8*. Hentet fra

http://www.finansleksikon.no/Regnskap/8/Kontogruppe_8.html

Forbrukerrådet. (2016). *Kontrakt – kjøp av fast eiendom*. Hentet fra

<https://www.forbrukerradet.no/kontrakter/eiendom/kjop-av-fast-eiendom/>

Frøholm, G & Birkeland, E. (2017). *Reglene om utbyggingsavtaler i plan- og bygningsloven*. Sands Advokatfirmaet. Hentet fra

<https://www.sands.no/media/316831/del-3-geir-og-eirik-utbyggingsavtaler.pdf>

Gundersen, F. F. & Brudvik, A. J. (2003). *Jus for økonomer*. Oslo:

Universitetsforlaget.

Hagstrøm, V. (2004) *Obligasjonsrett*. Oslo: Universitetsforlaget.

Hatlevik, S, E. (2017). *Landbruksminister Jon Georg Dale vil ikke forby opsjonsavtaler på matjord*. Nationen. Hentet fra <http://www.nationen.no/politikk/landbruksminister-jon-georg-dale-vil-ikke-forby-opsjonsavtaler-pa-matjord/>

Haugen, S, O. (2010). *Eiendom: slik kjøper du trygt*. Hegnar. Hentet fra: <http://www.hegnar.no/Nyheter/Politikk/2010/09/Eiendom-Slik-kjoeper-du-trygt>

Hbconsult. (2018). *Hva er eiendomsutvikling? – Litt om eiendomsutvikling og utviklingseiendommer*. Hentet fra <http://www.hbconsult.no/eiendomsutvikling/3-hva-er-eiendomsutvikling>

Heldal, P. (2015). *Utbyggingsavtaler etter plan- og bygningsloven*. Hentet fra <https://www.stiegler.no/utbyggingsavtaler/>

Helgesen, J. E. (2009). *Restitusjon – jus*. Hentet fra https://snl.no/restitusjon_-_jus

Holth, F. (2017). *Om forbud mot opsjonsavtaler*. Nationen. Hentet fra <http://www.nationen.no/debatt/om-forbud-mot-opsjonsavtaler/>

Hov. J. (2009). *Avtalslutning og ugyldighet. Kontraktsrett 1*. Oslo: Papinian.

Jacobsen, D, I. (2005). *Hvordan gjennomføre undersøkelser?* Oslo: Høyskoleforlaget.

Jakobsen, E. (2018). *Hvordan gjennomføre en interessentanalyse*. Hentet fra <http://adire.no/wp-content/uploads/2015/05/Interessentanalyse.pdf>

Jusinfo. (2018). *Avtalerett – om avtalerett*. Hentet fra <http://jusinfo.no/index.php?site=default/721/839/840/841>

Kartverket. (2018). *Dokumentavgift*. Hentet fra <https://www.kartverket.no/eiendom/priser-og-gebyr/dokumentavgift/>

Kuvaas, B. (2015). *Hvordan kan etikk lønne seg?* Hentet fra <https://www.bi.no/forskning/business-review/articles/2015/06/hvordan-kan-etikk-lonne-seg-/>

Landbruks- og matdepartementet. (2002-2003). *Om lov om konsesjon ved erverv av fast eiendom (konsesjonsloven) mv.* (meld. St. Ot. Prp. Nr. 79. (2002-2003)). Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/otprp-nr-79-2002-2003-/id174861/sec5>

Landbruksdirektoratet. (2016). *Opsjonsavtaler om utbygging av dyrka og dyrkbar jord*. (20/2016). Rapport nr. 20. Hentet fra https://www.landbruksdirektoratet.no/no/miljo-og-okologisk/areal-og-jordvern/jordvern/publikasjoner/_attachment/55163?_ts=1576b653b78&download=true

Lederkilden. (2018). *Due diligence*. Hentet fra <https://www.lederkilden.no/ordliste/ue-diligence>

Leikvam, G. & Olsson, N. (2004). *Eiendomsutvikling*. Bergen: Fagbokforlaget.

Medalen, T. (2004). *Introduksjon til eiendomsutvikling*. Forelesningsnotat 15.08.2004. NTNU: Trondheim.

Opsjoner. (2018). *Opsjoner: Historisk perspektiv*. Hentet fra http://www.opsjoner.info/opsjon/opsjoner_historisk_perspektiv.html

Pedersen O J., Sandvik P., Skaaraas H., Ness S. & Os A. (2010) *Plan og bygningrett*. Oslo: Universitetsforlaget.

PMI (1996). *Project Management Body of Knowledge*. Pennsylvania: Newtown Square.

Profier. (2018). *Om profier*. Hentet fra <http://www.profier.no/aksjonaerer-styret-i-profier>

Regjeringen. (2015). *Fortetting*. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/sub/stedsutvikling/ny-emner-og-eksempler/fortetting-ny/id2363894/>

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

Senter for eiendomsfag. (2018a). *Opsjonsavtale*. Hentet fra <http://www.eiendomsfag.no/ord-og-uttrykk/opsjonsavtale/>

Senter for eiendomsfag. (2018b). *Akkvisisjon*. Hentet fra <http://www.eiendomsfag.no/ord-og-uttrykk/akkvisisjon/>

Senter for eiendomsfag. (2018c). *Betinget kjøp*. Hentet fra <http://www.eiendomsfag.no/ord-og-uttrykk/betinget-kjop/>

Storstein, H. (2017). *Pengekravs-, kreditt- og panterett. Forretningsjus 2- JUS 103*. Våren 2017. NMBU: Ås. Hentet fra <http://slideplayer.no/slide/12013598/>

Sætermo, H. (2015). *Hva er en intensjonsavtale*. Hentet fra <http://www.hegnar.no/Nyheter/Politikk/2010/09/Eiendom-Slik-kjoeper-du-trygt>

Torgersen, H. (2015). *Tinglysning i grunnboken – utvalgte emner*. Statens kartverks eiendomsrettsseminar. Sundvolden, 10 september 2015. Hentet fra <https://www.kartverket.no/globalassets/arkiv/tinglysing/presentasjoner-edsem2015/07-utvalgteemner-h-torgersen.pdf>

Wennevik, S-H. (2018). *Kontraktsinteresse – hva betyr det og hva kan jeg kreve erstatning for*. Hentet fra <https://osloadvokatene.no/kontrakt/avtaler/kontraktsinteresse-erstatning/>

Wikborg Rein. (2012) . *Update – næringseiendom*. Update 8. Hentet fra https://www.wr.no/globalassets/artikkelbilder/update_ne_08_2012_web.pdf

Woxholth, G. (2014). *Avtalerett*. Oslo: Gyldendal akademiske forlag.

Woxholth, G. (2015). *Formuerett 1: Forelesning over avtalerett*. Januar 2015. Universitet i Oslo.

Lover

Avhendingsloven. (1992). *Lov om avhending av fast eiendom av 3. Mars 1992 nr. 93*. Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1992-07-03-93?q=avhendingsloven>

Avtaleloven. (1918). *Lov om avslutning av avtaler, om fuldmagt og om ugyldige viljeserklæringer av 31. Mai 1918 nr. 4*. Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1918-05-31-4?q=avtaleloven>

Dokumentavgiftsloven. *Lov om dokumentavgift av 12. Desember 1975 nr. 59*. Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1975-12-12-59?q=dokumentavgiftsloven>

Jordloven. (1995). *Lov om jord av 5. Desember 1995 nr. 23*. Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1995-05-12-23?q=jordloven>

Konsesjonsloven. (2003). *Lov om konsesjon ved erverv av fast eiendom av 28. November 1998 nr. 98*. Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2003-11-28-98?q=konsesjonsloven>

Lov om løysningsrettar. (1994). *Lov om løysningsrettar av 9. Desember 1994 nr. 64*. Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1994-12-09-64>

Oreigningslova. (1959). *Lov om oreigning av fast eigedom av 23. Oktober nr. 3*. Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1959-10-23-3?q=oreigningsloven>

Panteloven. (1980). *Lov om pant av 8. Februar 1980 nr. 2*. Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1980-02-08-2?q=panteloven>

Plan- og bygningsloven. (2008). *Lov om planlegging og byggesaksbehandling av 27. Juni 1980 nr. 71*. Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2008-06-27-71?q=plan%20og%20bygningsloven>

Servituttloven. (1968). *Lov om særlege råderettar over framand eigedom av 29. November 1968*. Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1968-11-29?q=servituttloven>

Tinglysingsloven. (1935). *Lov om tinglysning av 7. Juni 1935 nr. 2*. Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1935-06-07-2?q=tinglysingsloven>

Vassdragsreguleringsloven. (1917). *Lov om regulering og kraftutbygging i vassdrag 14. Desember nr. 17*. Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1917-12-14-17>

Vannfallrettighetsloven. (1917). *Lov om konsesjon for rettigheter til vanfall mv. av 14. Desember nr. 16*. Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1917-12-14-16>

Ressurspersoner

Veileder:	Lars Baklund
Intervjuobjekt:	Pål Syse
Intervjuobjekt:	Odd-Einar Christophersen
Intervjuobjekt:	Petter Cedell
Intervjuobjekt:	Tom Andre Svenning-Gultvedt

Vedlegg

Vedlegg 1 - Intervjuguide

Intervjuobjektets bakgrunn:

Hva er selskapets navn?

Hva er selskapets rolle i det Norske eiendomsmarkedet?

Hva er din personlige bakgrunn(utdanning og arbeidserfaring)?

Hvordan er din personlige kjennskap til opsjonsavtaler?

Opsjonsavtaler

Hva er din oppfatning av hva en opsjonsavtale er?

Hva er de største fordelene ved bruk av opsjonsavtaler?

Hva er de største ulempene ved bruk av opsjonsavtaler?

Hva er de største utfordringene dere møter ved inngåelse av opsjonsavtaler?

Hvorfor benytter dere opsjonsavtaler isteden for andre avtaleformer(f.eks. betinget kjøpsavtale)?

Hvordan synes du opsjonsavtaler behandler risiko?

Hva avgjør opsjonens løpetid?

Hvordan foregår inngåelse av en opsjonsavtale i praksis?

Forholdet til grunneier

Hvordan foregår forhandlingene rundt opsjonsavtalen(løpetid, opsjonspremie, osv.)?

Hva slags type aktør er normalt grunneier for dere(privatperson, privat foretak)?

Har dere normalt mer kompetanse og kunnskap enn grunneier? I så fall, hvordan påvirker dette avtalene?

Hva tenker du etikk i forhold til grunneier?

Generelt

Tinglyses deres opsjonsavtaler? Hvorfor, hvorfor ikke?

Hvordan behandler dere dokumentavgift?

Hvordan sikrer dere deres egen posisjon i henhold til pant?

Hvordan forholder opsjonshaver seg til et eventuelt eierskifte (av grunnen) i løpet av opsjonstiden?

Søker dere juridisk veiledning ved inngåelse av opsjonsavtaler?

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

Bruker dere et malverk ved utarbeidelse av opsjonsavtaler? I så fall, hva er de viktigste elementene i denne malen?

Hvordan ser du på den fremtidig utviklingen til bruken av opsjonsavtaler?

Vedlegg 2 – Opsjonsavtale

OPSJONSAVTALE OM ERVERV AV FAST EIENDOM

Det er i dag inngått opsjonsavtale mellom følgende parter:

Som grunneier:

XXX

og

som utbygger:

XXXX

heretter kalt utbyggeren,

Pkt. 1 Bakgrunn

Grunneier eier i dag eiendommen gnr/bnr XX på området XX kommune.

Partene er nå blitt enige om at grunneier gir utbygger enerett til å kjøpe deler av eiendommen på ca. X daa som vist på vedlagte skisse. Grunneier skal gi utbygger ved et eventuelt kjøp, veirett til arealet som vist på vedlagte skisse, alternativt etter kommunens anvisning i reguleringen av området.

Så lenge denne avtale gjelder kan ikke grunneier forhandle med andre om salg av eiendommen eller overdragelse av rettigheter som omfattes eller berøres av denne avtale.

Grunneier garanterer at eiendommen ikke blir påført økonomiske eller andre tyngende heftelser som vil påvirke realisering av ervervet.

Arealet er ubebygd og er i dag regulert som LNF område. Opsjonen kan utløses dersom arealet blir omregulert fra LNF område til næring og/eller bolig.

XXX er ansvarlig overfor XXX for kostnader knyttet til juridisk bistand.

Pkt. 2 Eiendom/opsjonspris

Grunneier forplikter seg herved til å gi utbygger rett til å kjøpe deler av eiendommen;

Gnr/bnr XXX kommune som vist på vedlagte skisse for en opsjonspris stor;

Kr. **XXX** kroner ***00/100

som skal betales senest 30 dager etter at opsjonen utløses.

Opsjonsprisen reguleres med kr XX pr. år fra denne avtalen er signert og frem til utløsning av opsjonen. Eksempelvis er opsjonsprisen kr XXX dersom opsjonen utløses 15. desember 2017.

Pkt. 3 Omkostninger

I tillegg til kjøpesummen må utbygger betale de tinglysingsomkostningene som tilkommer på tidspunktet for eventuelt utløsning av opsjonen.

Pkt. 4 Heftelser

Eiendommen skal overtas fri for heftelser av enhver art.

Pkt. 5 Avtalens varighet

Denne avtale gjelder i 10 år fra undertegningsdato. Partene skal i god tid før utløpet av opsjonen drøfte vilkårene for en eventuell ny opsjon.

Pkt. 6 Tinglysing/urådighet

Denne avtale skal kunne tinglyses på eiendommen.

Pkt. 7 Overtagelse

Utbygger overtar på det tidspunkt opsjonsavtalen utløses og kjøpesummen er betalt for arealet med alle rettigheter og forpliktelser slik den har tilhørt selgeren. Utbygger må ha oppfylt sine forpliktelser etter avtalen før eiendommen kan disponeres.

Kjøperen svarer fra overtagelsesdagen for alle eiendommens utgifter og oppbærer eventuelle inntekter.

Pkt. 8 Spesielle vilkår/forbehold

Denne avtale i tre likelydende eksemplarer hvor hver av partene beholder ett hver, og ett beholdes av Advokatfirmaet Nicolaisen & Co ANS.

Det presiseres at Advokatfirmaet Nicolaisen & Co ANS bistår med avtalte oppgaver for partene og at advokaten ikke har ansvar for ytterligere undersøkelser om eiendommen enn de oppgaver som er avtalt mellom partene. Videre er Advokatfirmaet Nicolaisen & Co ANS ikke ansvarlig for oppgjøret mv.

XXXX

XXX

Som utbygger:

XXXX

Som grunneier:

XXXX

Vedlegg 3 – Intensjonsavtale

INTENSJONSAVTALE

Mellom

XXX

og

XXX

om kjøp/salg av tomt gnr/bnr XXX kommune og rett til kjøp av XXX

Bakgrunn

Det arbeides for å muliggjøre utvikling av boligblokker for eiendommene gnr/bnr XXX. Planen er å bygge boligblokk med XXX i første etasje. Dette innebærer utvikling av eiendommen XXX og eiendommene XXX.

Avtalepartenes respektive eiendommer og området som omfattes av planene er angitt på kartskisse inntatt som vedlegg (vedlegg 1).

Målsettinger

Partene har som felles målsetting at XXX skal kjøpe eiendommen tilhørende XXX. Som motytelse for at XXX skal ha rett til å kjøpe eiendommen skal XXX kjøpe ferdigstilt første etasje i bygget med XXX, samt 25% av garasjeplassene som etableres i garasjeanlegg under bygget.

Prisen på eiendommen gnr/bnr XXX settes lik snittet av tre takster fra tre uavhengige taktsmenn.

Prisen på første etasje og 25% av garasje plassene i garasjeanlegget fastsettes på følgende måte;

- XXX kjøper 1. etasje og 25 % av garasje plassene i garasjeanlegget til XXX sin kostpris
- Kostprisen tilsvarer den pris XXX innhenter for oppføring av garasjeanlegg og boligblokken. Kostprisen XXX skal betale er for den del av totalentreprisen som utgjør 1. etasje og 25% av garasje plassene i garasjeanlegget
- XXX har ikke rett til noen form for påslag på totalentreprisen

Denne avtalen («Avtalen») skal sikre at partene med sine eiendommer sikrer en rett for XXXX til å kjøpe eiendommen gnr/bnr XX og en rett og plikt for XXX til å kjøpe første etasje og 25% av parkerings plassene som etableres i garasjekjeller.

XXX skal fremlegge denne Avtalen for et ekstraordinært årsmøte som endelig vedtar om XXX skal inngå avtale med XXX om salg av gnr/bnr XXX og kjøp av første etasje og 25% av garasje plassene i garasjeanlegget som bygges under bygget, samt for opsjonen gjengitt i punkt 3 nedenfor.

Opsjon For XXXX

XXX gis en tiårig opsjon på å kjøpe hele eiendommen hvor dagens banelegeme ligger (gnr/bnr XX). Opsjonen skal bare kunne utløses dersom banene flyttes fra eksisterende plassering og til XXX eller til et annet egnet sted.

Ved utløsning av opsjonen skal det utarbeides egen kjøpekontrakt for eiendommen.

Prisen XXX skal betale for å kjøpe eiendommen fastsettes på følgende måte;

- Om eiendommen kan utvikles til leilighetsbygg gis det en kompensasjon lik kr 150.000 pr. boenhet som selges med fradrag for andel av reguleringskost. Oppgjør innen 30 dager regnet fra overtagelse av aktuell boenhet.

- Om eiendommen bare kan utvikles til enebolig og- eller småhusbebyggelse gis det en kompensasjon lik 1 mill pr. daa. Oppgjør innen 30 dager etter salg av enhet av småhus/enebolig.
- Opsjonsprisen skal reguleres i samsvar med endringer i konsumprisindeksen (hovedindeksen) i perioden fra inngåelsen av denne Avtalen og frem til salgstidspunktet for de enkelte boenheter.

videre prosess og aktiviteter

XXX skal umiddelbart etter at endelig vedtak om salg av gnr/bnr XXX og rett og plikt til å kjøpe 1. etasje og 25% av garasje plassene i garasjeanlegget er fattet XXXX, igangsette et arbeid med utarbeidelse av kjøpekontrakt for eiendommen gnr/bnr XXX. I kjøpekontrakten vil retten og plikten for XXXX til å kjøpe første etasje og 25% av garasje plassene i garasjeanlegget fremgå.

Varighet på Avtalen, Oppsigelse

Denne Avtalen gjelder frem til felles kjøpekontrakt for gnr/bnr XXX er signert. XXXX har ikke anledning til å forhandle med andre om eiendommen gnr/bnr XXX. XXXX har tilsvarende ikke rett til å avhende 1. etasje av bygget og de tilhørende 25% av garasje plassene i garasjeanlegget under bygget.

For opsjonen gjengitt i pkt 3 ovenfor gjelder denne Avtalen i ti år regnet fra inngåelsestidspunktet av kjøpekontrakt for gnr/bnr XXX. Etter utløp av opsjonsperioden bortfaller Avtalen i sin helhet.

Vernetting og tvister

Tvister mellom partene knyttet til denne Avtalen skal søkes løst gjennom forhandlinger. Fører forhandlinger ikke frem løses tvisten for de ordinære domstoler. Øvre Romerike tingrett er rett vernetting for denne Avtalen.

Denne samarbeids- og intensjonsavtale er utferdiget i to likelydende eksemplarer, hvorav Partene beholder hvert sitt.

Årnes 2017

XXXX

XXX

Vedlegg 4 - urådighetserklæring

URÅDIGHETSERKLÆRING

Undertegnede, f.nrsom er hjemmelshaver til følgende eiendom ikommune:

- Gnr. bnr

gir med dette en ugjenkallelig erklæring om at forannevnte eiendom, samt arealer som skilles ut fra denne eiendommen, ikke skal kunne pantsettes, selges eller på annen måte forføyas over uten etter forutgående samtykke fra

Denne erklæringen kan tinglyses på nevnte eiendommer i kommune.

....., den 20

.....
.....

Hjemmelshaver

Jeg / vi bekrefter at ovennevnte personer er over 18 år, og har vedkjent seg sin underskrift på dette dokument i mitt / vårt nærvær.

....., den 20
..... 20

....., den

.....
.....

Vitne

Vitne



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

Postboks 5003
NO-1432 Ås
Norway