



Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet

Masteroppgave 2020 2x30 stp

Fakultet for landskap og samfunn

Veileder: Lars Baklund

Opsjonsavtaler sett fra grunneiers ståsted

Option Agreements From a Landowner's
Perspective

Per Gunnar Hval og Simen Lunde

Master i eiendomsutvikling

Fakultetet for landskap og samfunn

Forord

Denne avhandlingen markerer slutten på vår toårige studie i eiendomsutvikling, ved fakultet for landskap og samfunn ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet. Avhandlingen har et omfang på 2x30 studiepoeng og har blitt gjennomført i tidsperioden januar til juni 2020.

Vi har fra tidligere studert økonomi og administrasjon, og eiendomsmegling ved Handelshøyskolen BI, og har således et annet utgangspunkt og ulik kompetanse enn medstudentene med femårig master i eiendom. I avhandlingen benytter vi oss av vår bakgrunnskunnskap opp imot eiendomsfaget.

Bakgrunn for valg av tema og problemstilling, var vårt ønske om å belyse opsjonsavtaler ved utviklingseiendom sett fra grunneiers ståsted. Med dette kunne vi studere en tidsaktuell og lite utforsket del av eiendomsbransjen.

Vi ønsker å rette en stor takk til samtlige intervjuobjekter, de som har gitt tilbakemeldinger og de som har lest korrektur for oss.

Til slutt ønsker vi å rette en stor takk til vår veileder Lars Baklund ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet, for god veiledning, oppfølging og råd i forbindelse med vårt arbeid i denne perioden.

Per Gunnar Hval

Simen Lunde

NMBU, Ås, 02. Juni 2020

Sammendrag

Temaet for avhandlingen er opsjonsavtaler i forbindelse med eiendomsutvikling, med fokus på avtaleformen sett fra grunneiers ståsted. Oppgaven har fokus på områder med nærhet til Oslo.

Hovedproblemstilling: *Hvilke utfordringer kan en grunneier møte ved opsjonsavtaler?*

Hovedproblemstillingen er besvart gjennom drøftelse av tre delproblemstillinger.

Teoridelen baserer seg på artikler, seminarer og fagbøker. Denne delen av avhandlingen tar for seg teori knyttet opp mot opsjonsavtaler ved utviklingseiendom og det juridiske aspektet rundt dette. Teoridelens formål er å tilrettelegge for et overordnet kunnskapsgrunnlag for videre utredning og drøftelse av hovedproblemstilling.

Da hovedvekten i avhandlingen primært vil belyse grunneiers synspunkter og utfordringer ved bruk av en opsjonsavtale, er det intervjuet en rekke grunneiere som har eller har brukt denne avtaleformen. Ved hjelp av intervjuguiden har vi dannet et oss et empirisk grunnlag. Empirien har gitt oss et bilde av hvordan grunneiere ser på en opsjonsavtale og er grunnlaget for å belyse, besvare og drøfte våre hoved- og delproblemstillinger.

Funnene i avhandlingen baserer seg i hovedsak på det empiriske grunnlaget som er innsamlet gjennom studiet. Det gjøres likevel oppmerksom på at de forskjellige intervjuobjektene opplysninger ikke ubetinget vil gi et fasitsvar på grunneiernes utfordringer ved bruk av opsjonsavtaler. Avhandlingen forsøker å gi den gjengse oppfatningen av hvilke utfordringer en kan i møte.

Vi ser gjennom studiet at utfordringene varierer i alt fra kunnskap og forståelse til det økonomiske aspektet ved en opsjon. Vi ser også at grunneiere kan ha et forbedringspotensial

for å sikre fremgang i prosjektet og for å forhøye sjansen for at opsjonen inntreffer. Enhver avtale og omstendighetene rundt avtalen er likevel unike. utfordringene en grunneier møter på vil dermed være forskjellig og varierende.

Abstract

The topic of this master thesis is option agreements in real estate development, with a focus on the form of agreement seen from the landowner's point of view. The thesis focuses on areas close to Oslo.

The main research question is *“What challenges can a landowner face in option agreements”?*

The main research question has been explained through discussion of three sub-questions.

The theory part is based on articles, seminars and professional books. This part of the thesis deals with theory related to option agreements on development property and the legal aspect of this. The purpose of the theory is to facilitate an overall knowledge base for further investigation and discussion of the main question.

Since the main emphasis in the thesis will primarily shed light on the landowner's views and challenges in using an option agreement, a number of landowners have been interviewed. With the help of the interview guide we have formed an empirical basis. This has given us a picture of the landowners view an option agreement. Furthermore, the empiricism has provided a basis for elucidating, answering and discussing our main and partial question.

The findings of the dissertation are mainly based on the empirical basis collected throughout the study. It should be noted that the information provided by the various interviews will not necessarily give a definitive answer to the landowner's challenges when using option agreements. The thesis seeks to give the general idea of what challenges that can be met.

Throughout the study we see that the challenges vary in everything from knowledge and understanding to the financial aspect. We also see that landowners may have improvement

potential to ensure progress in the project and to increase the chance of the agreement occurring. However, every agreement and the circumstances surrounding the agreement are unique. The challenges faced by the landowner will thus be different and varied.

Innholdsfortegnelse

Forord	1
Sammendrag	2
Abstract.....	4
Innholdsfortegnelse	6
Figurliste:.....	9
Vedlegg	9
1 Innledning.....	10
1.1 Tema og oppgavens oppbygging	10
1.2 Tidligere forskning på temaet	11
1.3 Problemstilling	12
1.4 Avgrensninger	13
2 Metode.....	14
2.1 Fremgangsmåte	14
2.2 Valg av metode	15
2.3 Intervjuguide	15
2.4 Informantene	16
2.5 Utvalg, reliabilitet og validitet	17
3 Teori.....	18
3.1 Begrepsavklaring	18
3.2 Eiendomsutvikling	20
3.2.1 Definisjon	20
3.2.2 Aktører og interessenter	21
3.2.3 Prosesser i eiendomsutvikling.....	22

3.2.4	Plan- og reguleringspolitikk.....	26
3.3	<i>Risikoelementer ved eiendomsutvikling.....</i>	<i>30</i>
3.3.1	Reguleringsrisiko.....	31
3.3.2	Markedsrisiko.....	32
3.3.3	Finansieringsrisiko.....	33
3.3.4	Andre risikofaktorer.....	33
3.4	<i>Opsjonsavtaler og andre avtaleformer.....</i>	<i>39</i>
3.4.1	Opsjonsavtale.....	39
3.4.2	Kjøpsavtaler.....	41
3.4.3	Betingende kjøpsavtaler.....	41
3.4.4	Intensjonsavtaler.....	42
3.4.5	Samarbeidsmodeller.....	42
3.5	<i>Nærmere inn på opsjonsavtalen.....</i>	<i>43</i>
3.5.1	Gjennomgang av en opsjonsavtale.....	43
4	Empiri.....	47
4.1	<i>Bakgrunn.....</i>	<i>47</i>
4.2	<i>Inngåelse av opsjonsavtalen.....</i>	<i>48</i>
4.3	<i>Forhandlinger og avtaleinngåelse.....</i>	<i>51</i>
4.4	<i>Regulering/kommuneplan.....</i>	<i>52</i>
4.5	<i>Nærmere inn på avtalevilkårene.....</i>	<i>53</i>
4.5.1	Fordel/ulempes med opsjonsavtaler.....	54
4.5.2	Løpetid.....	55
4.5.3	Vederlag/opsjonspremie.....	56
4.5.4	Tinglysning av opsjonsavtalen.....	58
4.5.5	Rettigheter og plikter.....	58
4.5.6	Ivaretagelse av grunneiers interesser.....	59
4.6	<i>Overholdelse av avtalen.....</i>	<i>61</i>
4.6.1	Eierskifte/konkurs i avtaleperioden.....	61
4.6.2	Aktivitetsplikt.....	62
5	Analyse og drøftelse.....	63

5.1	<i>Hvilke økonomiske utfordringer kan grunneier møte og er det en økonomisk ulempe for grunneier å inngå en opsjonsavtale?</i>	63
5.1.1	Økonomisk risiko.....	64
5.1.2	Finansiering	65
5.1.3	Avtalens verdi.....	65
5.1.4	Makroøkonomiske endringer.....	66
5.1.5	Vederlag	68
5.1.6	Konklusjon.....	69
5.2	<i>Hvordan kan grunneier sikre seg at opsjonsavtalen inntreer og et salg av tomt bli gjennomført?</i>	69
5.2.1	Aktivitetsplikt	70
5.2.2	Løpende utbetalinger	71
5.2.3	Exit-muligheter	71
5.2.4	Oppgjørsgaranti.....	71
5.2.5	Konklusjon.....	72
5.3	<i>Har grunneier nok kunnskap og forståelse til å forstå hva avtalen innebærer?</i>	72
5.3.1	Løpetid	73
5.3.2	Juridisk bistand.....	73
5.3.3	Justering av vederlag.....	74
5.3.4	Konklusjon.....	74
5.4	<i>Hvilke utfordringer kan en grunneier møte ved opsjonsavtaler?</i>	75
5.4.1	Økonomiske risiko.....	75
5.4.2	Inntredelse av opsjonsavtalen og salg av tomt.....	76
5.4.3	Kunnskap og forståelse	76
5.4.4	Andre utfordringer	77
5.4.5	Konklusjon.....	78
6	Refleksjon og videre arbeid	78
6.1	<i>Studiets representativitet</i>	78
6.2	<i>Avsluttende refleksjon</i>	79
6.3	<i>Videre arbeid</i>	80
	Kildehenvisninger	82
	<i>Lover og forarbeider</i>	82

<i>Litteratur</i>	83
<i>Elektroniske nettsider, artikler og tidsskrifter</i>	84
Vedlegg	89

Figurliste:

Figur 1: Iterativ fasemodell med tilbakekoblingsløyper (Leikvam & Olsson, 2018, s. 26)	24
Figur 2: Ordinær planprosess (Frogn Kommune, u.d.)	28
Figur 3: Risikoplassering ved valg av avtaleform (Bjørkholt, Estate, 2017).....	40
Figur 4: Styringsrenten i prosent siden 2010 og anslag fremover (Norges Bank, u.d.).....	67
Figur 5: Oversikt over kjennetegn og momenter ved en opsjonsavtale (Egenprodusert figur)..	78

Vedlegg

1. Forespørsel om å delta i forskningsprosjekt
2. Intervjuguide
3. Eksempel på opsjonsavtale 1
4. Eksempel på opsjonsavtale 2

1 Innledning

I dette innledende kapittelet vil vi presentere avhandlingens tema, oppgavens oppbygging og tidligere forskning på temaet. Avslutningsvis vil kapittelet presentere problemstilling, før vi til slutt redegjør for avhandlingens omfang og avgrensning.

1.1 Tema og oppgavens oppbygging

Temaet for denne masteroppgaven er å studere opsjonsavtaler i forbindelse med eiendomsutvikling sett fra grunneiers ståsted. Avhandlingen vil basere seg på eiendomsutviklere og grunneiers perspektiv på opsjonsavtaler, med hovedvekt på grunneiere. Formålet med avhandlingen er å belyse grunneiers synspunkter og utfordringer ved bruk av denne avtaleformen.

Opsjonsavtaler er en avtaleform brukt ved akkvisisjon av utviklingseiendom, og brukes i hovedsak i tilfeller der utbygger ønsker å redusere risiko. Ved å bruke en slik avtaleform vil utbygger skaffe seg en eksklusiv rettighet til en utviklingstomt, uten plikt til å kjøpe. Hvilke konsekvenser dette kan gi for grunneier er lite belyst. Gjennom en lang utviklingsprosess, før opsjonsavtalen kan inntre, gjennomgår utbygger mange faser som inneholder forskjellige risikoelementer. Disse risikoelementene kan gi direkte og indirekte konsekvenser for grunneier. I tillegg til dette anses grunneier som uprofesjonell part som i mange tilfeller har begrenset med erfaring og ressurser. Grunneier kan med dette bli satt i en sårbar situasjon ved forhandlinger med profesjonelle utbyggere.

Teorien vil først ta for seg ta for seg det generelle rundt eiendomsutvikling og prosessene knyttet til dette. Det er i korte trekk reguleringspolitikken og finansieringsrisikoen som legger opp til mye av utbyggers usikkerhet. Vi ønsker derfor å trekke frem punktene som danner

grunnlaget for en opsjonsavtale. Avslutningsvis tar vi for oss opsjonsavtaler og ulikeavtaleformer.

Vi vil innledningsvis i avhandlingen presentere studiets formål og problemstillinger. I metodedelen vil valg av metode belyses. Videre vil vi ta for oss relevant teori som danner grunnlaget for å gjennomføre dybdeintervju. Informasjonen fra dybdeintervjuene vil videre gi oss grunnlaget for empiridelen. Avslutningsvis analyserer og drøfter vi den presenterte teorien og empirien. Dette vil gjøres med den hensikt i å belyse avhandlingens problemstillinger.

Masteroppgaven er delt inn i seks hovedkapitler:

1. Innledning
2. Metode
3. Teori
4. Empiri
5. Drøftelse og konklusjon
6. Refleksjon og videre arbeid

1.2 Tidligere forskning på temaet

Det er begrenset med faglitteratur som kan knyttes direkte opp mot opsjonsavtaler ved akquisisjon av utviklingseiendom. Det finnes likevel en del økonomisk teori rundt avtaleformen som er relevant og har en overføringsverdi til vårt tema. Teori rundt prosessen ved eiendomsutvikling og hvilke risikoelementer en utbygger kan møte på finnes det mer faglitteratur rundt. Denne litteraturen er likevel mest fokusert fra utbyggers synspunkt. I tillegg finnes det artikler fra bransjen som går i dybden på de forskjellige temaene, men også kun fra utbyggers ståsted. Det er lite eller ingen tilgjengelig teori, eller erfaring rundt grunneiers synspunkt på avtaleformen.

Det har blitt skrevet flere masteroppgaver rundt opsjonsavtale som tema. I senere tid har blant annet Nordin og Koren (2019), Hille-Dahl (2018), Lunde og Nordhov (2019), Jørgensen og Nguyen (2018), og Dønnum (2019) skrevet interessante avhandlinger hvor vi har hentet inspirasjon. Det er ingen masteroppgaver som per dags dato har tatt for seg grunneiers synspunkt på avtaleformen.

1.3 Problemstilling

Gjennom tidligere forskning oppdaget vi at det manglet erfaringer rundt grunneiers syn på opsjonsavtaler knyttet til akquisisjon av eiendom. Ved utarbeidelse av masteroppgaven hadde vi dermed et ønske om å ha en problemstilling som tok for seg nettopp dette emnet. Vårt inntrykk er at maktbalansen mellom grunneier og eiendomsutvikler er skjevfordelt. Eiendomsutvikler sitter på store ressurser og mye kunnskap, kontra en uprofesjonell grunneier som kanskje aldri har vært i nærheten av et utviklingsprosjekt før. Med grunnlag i dette føler vi det er eiendomsutvikler som legger de store føringene ved en avtale. Videre er vårt inntrykk at grunneier går inn i avtaler med eiendomsutvikler uten helt å vite konsekvensene og utfordringene en slik avtale kan føre til. Grunneier er i de fleste tilfeller en uprofesjonell part og besitter ikke de ressurser som en eiendomsutvikler kan gjøre.

Vi ønsker å belyse grunneiers utfordringer slik at begge parter kan lære hva en bør være oppmerksom på. Vårt ønske med problemstillingen er dermed å ta for oss grunneiers side av avtalen. Vi har med dette utarbeidet en problemstilling som vi ser på som unik og bred.

Hovedproblemstilling:

A: Hvilke utfordringer kan en grunneier møte ved opsjonsavtaler?

For å kunne belyse hovedproblemstillingen bedre har vi utarbeidet tre delproblemstillinger. Disse problemstillingene skal bidra til å bygge opp under hovedproblemstillingen. Enkelte av

delproblemstillingene er formulert fortløpende gjennom arbeidet med avhandlingen, da vi så hva hovedutfordringene til grunneier var.

B: Hvilke økonomiske utfordringer kan grunneier møte og er det en økonomisk ulempe for grunneier å inngå en opsjonsavtale?

C: Hvordan kan grunneier sikre seg at opsjonsavtalen inntreffer og et salg av tomt bli gjennomført?

D: Har grunneier nok kunnskap og forståelse til å forstå hva avtalen innebærer?

1.4 Avgrensninger

Vi har i oppgaven fokusert på tidligfasen innen eiendomsutvikling og de faktorene som er relevante for våre problemstillinger. Vi har sett på avtaler som både er løpende og gjennomførte, og for å lettere forstå hvorfor en slik avtaletype benyttes har vi i noen tilfeller vinklet teorien fra utbyggers ståsted. Et eksempel er risikoelementer som foreligger ved et utviklingsprosjekt. Vi er også inne på de økonomiske rammene og hvordan de ble til, samt i noen grad de juridiske aspektene ved en opsjonsavtale. Både de økonomiske og juridiske aspektene ved oppgaven vil ha sammenheng med risikobildet og grunnlaget for en opsjonsavtale. Vi ser fra tidligere forskning at eiendomsutvikling er risikofylt. Økte boligpriser i storbyene presser flere og flere ut av byene, noe som gir gode utviklingsmuligheter i områdene rundt.

Vi har begrenset oss til områdene med umiddelbar nærhet til Oslo og Viken kommune. Spesifikt består utvalget av grunneiere fra Jessheim, Vestby og Ullensaker. Oppgaven fokuserer på uprofesjonelle grunneiere som har inngått en avtale med en profesjonell part. Det er ikke

kartlagt bruk av opsjonsavtaler mellom to profesjonelle aktører. Vi har heller ikke tatt for oss politikerens synspunkt på avtaleformen.

Grunnet vår geografiske begrensning kan i utgangspunktet ingen av svarene eller funnene i oppgaven generaliseres på et nasjonalt nivå. Det kan likevel tenkes at noen av funnene kan generaliseres, da de tar for seg en grunneiers kunnskap og erfaringer. Slike funn er ikke alltid områdebasert og kan med andre ord være felles for uprofesjonelle parter. Store deler av tidligfasen i eiendomsutvikling baserer seg også på plan- og bygningsloven. Loven er uavhengig av område og kommune, og underbygger med det at noen av funnene i avhandlingen kan gjelde alle grunneiere.

2 Metode

2.1 Fremgangsmåte

Vi startet det grunnleggende arbeidet med oppgaven i høstsemesteret 2019. I førsteomgang skulle vi utarbeide en problemstilling og innhente relevant teori som kunne knyttes opp mot oppgavens teoridel og hovedproblemstilling. På samme tidspunkt søkte vi Norsk senter for forskningsdata, NSD, slik at vi vi tidlig i vårsemesteret kunne starte arbeide med å kartlegge relevante informanter. Når en skal behandle og samle inn personopplysninger vil også juridiske forhold spille inn. Før vi kunne starte intervjuene var nødvendig å få et samtykke fra NSD for å kunne behandle og samle inn ønsket personvernopplysninger.

Videre utarbeidet vi delproblemstillinger og intervjuguide med det formål å besvare hovedproblemstillingen. Intervjuguiden og delproblemstillingene har blitt endret underveis i arbeidet med avhandlingen.

2.2 Valg av metode

Metode handler om fremgangsmåten for å komme frem til ny kunnskap og informasjon, samt hvordan den skal analyseres og hva den forteller oss (Johannessen, Kristoffersen, & Tufte, 2016). I læren skilles det mellom kvalitative og kvantitative metoder. Flere studier bruker en kombinasjon av disse metodene. (Sucarrat, 2017).

Ved bruk av kvantitativ metode vil det være vanskelig å besvare problemstillingene, da informasjonstilgangen er svært begrenset på temaet. Kvantitativ metode handler om bruken av kvantitative teknikker, som statistiske tallstørrelser, tabeller og grafer. Hensikten med metoden er å kunne generalisere kunnskap (Sucarrat, 2017).

Vi vil i vår oppgave ta i bruk kvalitativ metode. Kvalitativ metode handler om forskjellige former for systematisk innsamling og analyse av materiale som er innhentet fra samtale, observasjoner eller skrevne tekster. Metoden bygger på menneskelige erfaringer og fortolkninger. Vi mener at kvalitativ metode også gir en bedre og mer presis beskrivelse for oppgaven. Det er flere faktorer som gjør en opsjonsavtale unik, og vil i stor grad avhenge fra situasjon til situasjon. Vi er ute etter å få svar på hvordan intervjuobjektene har tenkt og deres erfaringer. Metoden har ingen spesifikke rammer, noe som gir oss åpenhet. Det finnes flere fordeler og ulemper med valgt metode. På den positive siden gir den fleksibilitet gjennom at vi kan presentere informasjon og spørsmål etter eget valg. Vi har også mulighet til å endre problemstillingen gjennom oppgavens løp. På den negative siden risikerer en at det blir rotete og den nevnte åpenheten kan føre til at dataen er vanskelig å tolke.

2.3 Intervjuguide

For å sikre at svarene fra intervjuene blir gode og sammenlignbare har vi utarbeidet en semistrukturert guide slik at alle objektene har fått de samme spørsmålene. Der vi har følt det

nødvendig har vi stilt oppfølgingsspørsmål slik at svarene har gitt oss best mulig inntrykk av deres erfaringer og tanker. Videre er flere av spørsmålene i intervjuguiden vært åpne som gir muligheten for å stille oppfølgingsspørsmål. I forkant av intervjuene har vi ikke sendt over guiden. Vi informerte om oppgavens tema og hovedproblemstilling, men så det som lite gunstig at intervjuobjektene fikk tenketid til å forme svarene sine før selve intervjuet. Hensikten med dette var å få et så realistisk syn på grunneierens kunnskap og forståelse som mulig.

Vi har delt intervjuguiden inn i følgende hovedtemaer:

1. Bakgrunn
2. Inngåelse av avtalen
3. Forhandlinger og avtaleinngåelse
4. Regulering og kommuneplan
5. Nærmere inn på avtalevilkårene
6. Overholdelse av avtalen

Vi mener intervjuguiden har fungert godt og bidratt til å belyse de punktene vi mener var viktig for problemstillingen. Det er spørsmål i guiden som har vært mindre til hjelp og dermed ikke blitt inkludert i empirien. Dersom det har dukket opp spørsmål i ettertid har vi hatt mulighet til å avklare dette med objektene over e-post. Intervjuene har hatt en lengde på 30-60 minutter. Vi har benyttet taleopptak slik at intervjuene lettere kan hjelpe oss gjennom hele oppgavens løp. I tillegg gir det oss bedre flyt i intervjuene ved at vi slipper å notere svar.

2.4 Informantene

Totalt har det blitt utført 5 intervjuer. Utvalget er plukket etter å ha vært i kontakt med en rekke utbyggere, samt veileder. Grunnet situasjonen som oppsto rundt virusutbruddet Covid-19 opplevde vi at det var flere objekter som trakk seg eller at kontakten ble

avsluttet. Erfaringsmessig har vi også opplevd vanskeligheter med å finne grunneiere. Få utbyggere ønsker å gå ut med informasjon om sine aktører. De så på dette som sensitiv informasjon og noe som kunne være konkurransehemmende.

Kravet for å kunne stille i intervju var at de enten hadde en løpende eller en avsluttet opsjonsavtale. Utover det stilte vi ingen krav til kompetanse eller bakgrunn. I ettertid er vi fornøyd med utvalget. Det er stor variasjon i bakgrunn, kunnskap og generelt i kontraktene. Det har hjulpet oss til å se hvilke vilkår som er gjennomgående og hvilke vilkår vi mener burde være med for å oppnå en god avtale. Før hvert intervju ble utført ble det sendt ut et informasjonsbrev som NSD krever. Brevet inneholdt et sammendrag av oppgavens formål, problemstilling og en forespørsel om å delta i intervjuet. Videre ble objektene informert om at verken person- eller bedriftsopplysninger ville bli nevnt i oppgaven, slik at de ikke kunne gjenkjennes i senere tid. Intervjuobjektene hadde også muligheten til å trekke seg til enhver tid uten begrunnelse. Alt av data vil slettes etter innlevering. Informasjonsbrevet ligger vedlagt.

2.5 Utvalg, reliabilitet og validitet

For å kunne besvare problemstillingene på best mulig måte, er det viktig å vite hvilke data en trenger og hvordan denne skal håndteres for å oppnå et godt resultat. For vårt studium vil dette bety at vi ønsket et bredt utvalg av intervjuobjekter, både erfarne og uerfarne grunneiere, slik at oppgaven skulle være representativ.

Informantenes reliabilitet måtte vurderes og den innsamlede dataen måtte være pålitelig. Reliabilitet betegnes som nøyaktigheten av undersøkelsens data, hvilke data som skal brukes, hvordan de samles inn og hvordan den bearbeides (Johannessen, Kristoffersen, & Tufte, 2016). Eksempelvis skal informantene kunne avgi samme svar på et spørsmål når det stilles på nytt i senere tid. Alle intervjuobjektene har i utgangspunktet blitt stilt de samme

spørsmålene, men vi har som nevnt tidligere måtte komme med tilleggs- og oppfølgings spørsmål for å sikre at reliabiliteten ble ivaretatt.

Validitet defineres som spørsmålenes og utvalgets relevans til problemstillingene. *“Validitet må ikke oppfattes som noe absolutt, som om data er valide eller ikke, men det er et kvalitetskrav som kan være tilnærmet oppfylt”* (Lund, 1996). Vi har gjennom studiet observert at kunnskapsgraden er variert. Vi har etter beste evne forsøkt å stille eller omformulere spørsmål slik at det skal være enkelt å forstå for alle parter. For å sikre best mulig validitet har vi forsøkt å dele opp guiden slik at den gjenspeiler en standard opsjonsavtale fra start til slutt. Eksempler på opsjonsavtaler ligger som vedlegg 3 og 4.

3 Teori

3.1 Begrepsavklaring

Eiendomsutvikling: I oppgaven vil vi definere eiendomsutvikling som *«Å transformere et stykke areal fra én tilstand til en annen, slik at arealet gis en verdiøkning i seg selv, eller i form av økt løpende avkastning.»* (Leikvam & Olsson, 2018, s. 16). Begrepet er for øvrig forklart nærmere under teorikapittelet om eiendomsutvikling.

BTA: Begrepet står for *“bruttoareal og vil si arealet av hele boligen målt fra ytterveggens ytterside til midt i en eventuell vegg mot naboen.”* (Byggindustrien, 2017)

BYA: Forkortelsen står for *“bebygd areal, det vil si alle bygninger, bygningsdeler og konstruksjoner over bakken, og åpent overbygd areal.”* (Byggindustrien, 2017)

Opsjonsavtale: Oppgaven definerer opsjonsavtale som en rett, men ingen plikt, til å inngå en fremtidig avtale på forhåndsbestemte vilkår. (Karlstrøm, 2018)

Risiko: Vi har i oppgaven tolket risiko som «*Et uttrykk for kombinasjonen av sannsynligheten for og konsekvensen av en uønsket hendelse*» (Norsk Standard, 2008)

Usikkerhet: Vi har i oppgaven tolket usikkerhet som «*... differansen mellom den informasjonen som er nødvendig for å ta en sikker beslutning og den tilgjengelige informasjonen*» (Norsk senter for prosjektledelse, 2008)

Reguleringsrisiko: Vi vil i oppgaven identifisere flere typer risiko. Helt sentralt for oppgavens tema og problemstilling er reguleringsrisiko. Den oppstår i tidligfasen og danner mye av grunnlaget for at opsjonsavtaler eksisterer innen kjøp av eiendom. «*Reguleringsrisiko viser til usikkerheten om utfallet av reguleringsbeslutningen.*» (Nordahl, 2012)

Reguleringsprosess: En reguleringsprosess er arbeidet og tiden rundt det å utarbeide en reguleringsplan.

Planforslag: I oppgaven definerer vi planforslag som forslag fra offentlige myndigheter eller private i henhold til reguleringsplan. I Norge har vi to typer reguleringsplaner.

«*Områderegulering lages av kommunen og styrer utviklingen i et større område, for eksempel Skøyen, Slemdal eller Furuset. Detaljreguleringer kan lages av kommunen eller private utbyggere og initiativtakere, men man må da forholde seg til overordnede planer laget av kommunen. Detaljreguleringer tar for seg mindre områder eller enkelte tomter og gir ofte mer spesifikke føringer for hva som kan bygges.*» (Oslo Kommune, u.d.)

Prosjekt: Et prosjekt vil i oppgaven dreie seg som et eiendomsprosjekt, og da i form av å utvikle en spesifikk eiendom.

Eiendomsutvikler/utbygger/utvikler: I oppgaven er eiendomsutvikler en «*... sentral tilrettelegger, forhandler, koordinator og den som planlegger i prosjekter som utvikler og*

foredler fast eiendom for økt lønnsomhet og samfunnsriktig utnyttelse» (NMBU, u.d.). I oppgaven vil denne personen også bli omtalt som utbygger og utvikler.

Grunneier: Vi har i oppgaven definert grunneier som «... *den som er den faktiske eier av en grunneiendom. Grunneieren kan enten være en eller flere privatpersoner, en institusjon, et firma, en kommune, en fylkeskommune eller staten.*» (jusleksikon, 2012)

Betinget kjøpsavtale: «*Ved et betinget kjøpt har utvikler ikke bare en rett, men også en plikt til å overta eiendommen dersom eller når definerte betingelser har kommet på plass.*» (Bjørkholt, Estate, 2017)

Informant: I oppgaven vil informant bli definert som «... *en person som man får informasjon eller opplysninger fra.*» (Store Norske Leksikon, 2018). I vår avhandling vil dette i hovedsak dreie seg om grunneier.

3.2 Eiendomsutvikling

Formålet med dette kapitlet er en gjennomgang av begrepet eiendomsutvikling. Hensikten med dette er å gi leseren en bedre forståelse av begrepet, samt å tydeliggjøre problemstillingene.

3.2.1 Definisjon

Eiendomsutvikling berører mange fagfelt, og kan ha en ganske bred definisjon som tar for seg mye forskjellig. Det å tydeliggjøre begrepet eiendomsutvikling i denne sammenhengen vil bidra til bedre forståelse av problemstillingene våre. Den korte definisjonen på eiendomsutvikling, er:

«*Å transformere et stykke areal fra én tilstand til en annen.*» (Leikvam & Olsson, 2018, s. 15).

Definisjonen over beskriver på en god måte dynamikken som må ligge til grunn for å drive utvikling. Den mangler likevel drivkraften bak transformasjonen av arealet, nemlig målet om verdiskaping. Det må altså være en samfunnsnyttig eller økonomisk verdi av å transformere arealet. En mer forklarende definisjon på eiendomsutvikling for får avhandling vil dermed være:

«Å transformere et stykke areal fra én tilstand til en annen, slik at arealet gis en verdiøkning i seg selv, eller i form av økt løpende avkastning.» (Leikvam & Olsson, 2018, s. 16).

Det er midlertidig viktig å utdype at det å skape verdi ved eiendomsutvikling ikke nødvendigvis bare dreier seg om å fysisk omgjøre eller oppføre bygninger. Verdiskaping kan også skje ved for eksempel konsept- eller planutvikling knyttet til en bygning eller et areal. Bare det å skifte til en mer betalingsvillig leietager kan karakteriseres som verdiskaping (Leikvam & Olsson, 2018, s. 17).

3.2.2 Aktører og interessenter

Ved eiendomsutvikling vil en møte på mange og forskjellige aktører og interessenter. Hvem og hvor mange som er involvert vil avhenge av type prosjekt. Å ha dyktige aktører involvert i utvikling er avgjørende for et godt prosjekt. De forskjellige type aktørene er gjerne spesialisert i hvert sitt felt, og innehar som oftest forskjellig type roller. Det er imidlertid ikke alltid sånn at de besitter hver sin rolle. Ofte kan det være fordeler, i forbindelse med fortjeneste og oversikt, å samle ulike funksjoner. (Leikvam & Olsson, 2018, s. 19)

Interessenter har en videre definisjon, og blir av Project Management Institute definert som;

«Interessenter er individer eller organisasjoner som er aktivt involvert i prosjektet, eller som blir berørt av prosjektet, positivt eller negativt, under gjennomføring av prosjektet eller av prosjektets resultat.» (PMBOK, 2004, s. 16).

Med andre ord vil det være mange interessenter innenfor eiendomsprosjekter. Interessentene kan midlertidig deles opp i tre grupper. Den første gruppen er den innerste kjernen, altså de som er direkte knyttet til prosjektet. Disse vil i de fleste tilfeller bestå av blant annet eiendomsutviklere, entreprenører og konsulenter. Videre vil neste gruppe av interessenter være aktører som kunder, naboer, kommunen og andre offentlige myndigheter. Dette er de som eiendomsprosjektet må forholde seg til. Hvem disse aktørene er vil naturligvis avhenge av hvilke typer prosjekter som skal realiseres. Fellesnevneren for aktørene vil uansett være at de alle blir berørt av prosjektet på en eller annen måte. Den siste gruppen av interessenter er de prosjektspesifikke. Disse aktørene kan blant annet være foreninger, media eller interessegrupper. Dette er aktører som på en eller annen måte har en interesse i prosjektet. (Leikvam & Olsson, 2018, s. 20)

I vår avhandling vil det i hovedsak ses nærmere på aktører som grunneiere, planmyndigheter og eiendomsutviklere. De andre aktørene kan imidlertid være med på å påvirke bruken og inngåelse av opsjonsavtale i mer eller mindre grad.

3.2.3 Prosesser i eiendomsutvikling

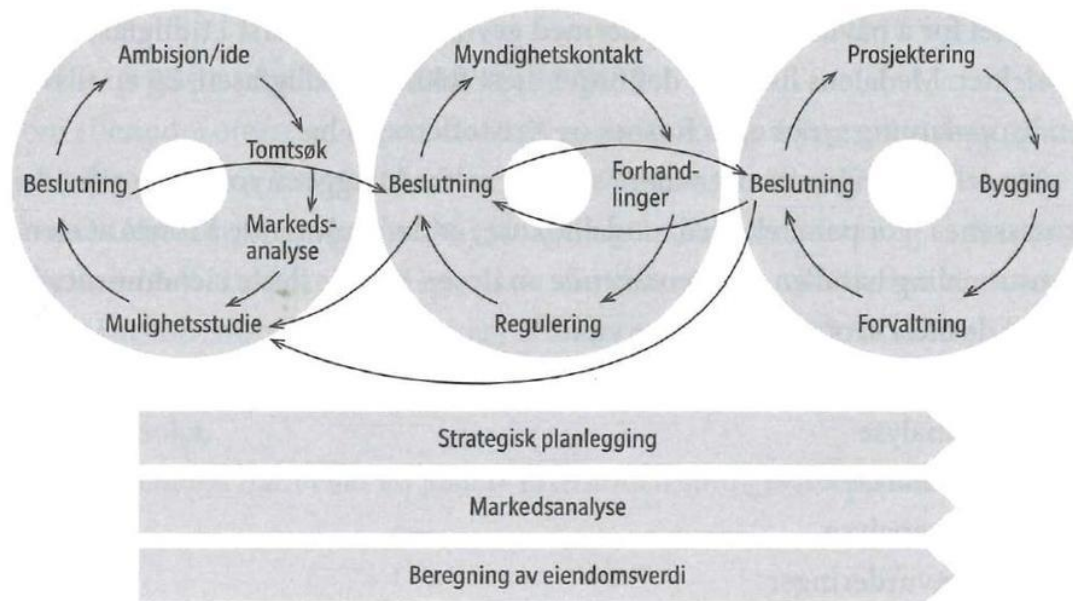
Det finnes en rekke prosesser i et utviklingsprosjekt. Vi ønsker her å belyse de prosessene som kan gi en vesentlig verdiskapning for eiendomsutvikling i tidligfasen og som kan ha en relevans til opsjonsavtaler. For å lettere forstå prosessene vil vi vinkle dette fra utbyggers ståsted.

Prosessene rundt eiendomsutvikling og faseinndeling kan defineres på ulike måter. Det finnes flere modeller som illustrerer disse fasene. Det som er nyttig å være klar over er at noen enkeltfaser og prosesser inneholder større muligheter, og da også større risiko enn andre. Utviklere vil gjerne legge størst fokus på risikoområdene, da det er her sannsynligheten for gevinst er størst. For å forstå eiendomsutvikling er det sentralt at modellfokuset må sees parallelt med analyser av de sentrale områdene som tomtanalyse, prosessanalyse, markedsanalyse og konseptvurdering (Leikvam & Olsson, 2018, s. 25). Faktorene må analyseres

i sammenheng med hverandre, som videre bringer opp et dilemma. Når en utvikler skal analysere en tomt er det kritisk å ha en formening om hvilke brukere som kan passe for deres konsept og videre hva markedet etterspør. De fire analysene henger tett sammen.

Prosessene i eiendomsutvikling er i stor grad knyttet til endringer og karakteriseres som dynamiske. Behovet for fleksibilitet er viktig for en utvikler, da både små og større endringer skjer gjennom prosjektets livsløp. For å oppnå ønsket utvikling er det derfor viktig å ha en endringsmetodikk som underlag gjennom hele prosjektet. En utvikler setter seg gjerne et mål eller en ide om ønsket oppnåelse når prosjektet står ferdig. Gjennom de ulike fasene et prosjekt går gjennom vil utvikler måtte etterprøve stegene i de ulike fasene slik at målsetningene best mulig kan oppnås. På noen måter kan prosessene knyttet til eiendomsutvikling defineres som en strukturert faseinndelt prosess, og de må gjentas nesten løpende gjennom prosjektets gang (Leikvam & Olsson, 2018, s. 26).

Prosjektene knyttet til eiendomsutvikling har ofte en tidshorisont på 5-10 år. En utfordring for en eiendomsutvikler vil være å prøve å forutse fremtidsbildet. Behovet for fleksibilitet kommer også inn her, da det kan være usikkerhet knyttet til hvordan markedet vil se ut når prosjektet står ferdig. Mål og rammer som blir satt tidlig i prosjektet blir mer og mer usikre, desto lengre tidshorizonten er i prosjektet. For å bedre forstå de ulike fasene i en utviklingsprosess tar vi utgangspunkt i *Medalens* liste som har fokus på tidligfasen (Leikvam & Olsson, 2018, s. 26). Illustrasjonen nedenfor viser de dynamiske karakterene som er gjentakende og løpende gjennom eiendomsprosjektets livsløp.



Figur 1: Figuren viser behovet for de ulike analysene og vurderingene som gjøres gjennom en prosjektutviklingsprosess (Leikvam & Olsson, 2018, s. 26)

3.2.3.1 Idefase og mål

Mange involverte parter og aktører kan by på problemer med tanke på en felles målforståelse. Ikke alle parter har samme oppfatning av hva som kategoriseres som et vellykket prosjekt. For en arkitekt vil gjerne fokuset være at sluttproduktet viser design, utforming og et bygg med særpreg. Planmyndigheten på sin side er mer opptatt av at resultatet er i tråd med lover og forskrifter, samtidig som det følger reguleringsplaner og andre bestemmelser. Dersom det skal bygges et kontorbygg, vil brukeren ha et mål om at det formes etter deres ønsker og behov. Her er det åpenbart at utbygger har et langtidsperspektiv. Avkastning og profittmaksimering er altså ikke deres øverste prioritet, med mindre de mener at denne type merkostnad vil gjenspeiles i salgsprisen. Om utbyggeren derimot bygger kontorbygg til eget eie vil det være ønskelig å bygge med så mye fleksibilitet og fasademessig nøytralitet som mulig for å senere kunne treffe mest mulig interesse ved salg.

Det endelig mål og usikkerheten knyttet mot dette vil være der for hele prosjektets levetid og dette er noe en utvikler må ha stort fokus på å håndtere. For en eiendomsutvikler vil det ofte være et mål å få størst mulig avkastning per kvadratmeter og i mindre grad gode brukskvaliteter som ikke vil inngå i det salgbare bruksarealet. Generell teori knyttet mot prosjektledelse forteller at det er sentralt at alle prosjekter kommer som grunnlag av en ide med klare og definerte mål. Med mål har *Samset* forholdt seg til at mål kan formuleres i forhold til:

- *Prosess, på kort sikt vil kunne være en taktisk ytelse.*
- *Langsiktig skal det gi strategisk ytelse, resultat.*

(Leikvam & Olsson, 2018, s. 29)

Målene ovenfor er ikke nødvendigvis sammenfallende. En vil oppleve at en eiendomsutvikler ikke kun tenker kortsiktig, men også er opptatt av et langsiktig perspektiv med ønske om å vokse og en fremtidig resultatoppnåelse.

«Suksess i et samfunnsperspektiv tilsier at man må lykkes i forhold til både prosess og resultat, noe som igjen betyr at målet bør trekke seg lenger enn til kun å maksimalisere utbytte i selve prosessen» (Leikvam & Olsson, 2018, s. 30)

Eiendomsutvikling er en kompleks og langsom prosess. Betydningen av tid er en kritisk parameter og mye av årsaken til at prosjekter har en slik tidshorisont er offentlige godkjenninger. Fra innsendt planforslag opererer ofte kommuner med en saksbehandlingstid på 1-2 år (Leikvam & Olsson, 2018, s. 32). Det kan også være at utvikler er avhengig av en ny kommuneplan som videre kan gi fire nye år med behandlingstid. Viktigheten av at utvikleren har planlagt fremdriften godt kan derfor være avgjørende. Fra tomtekjøp til bygget er klart for innflytning tar det sjeldent mindre enn tre år, noe som igjen kan gi utfordringer rundt finansieringen.

3.2.4 Plan- og reguleringspolitikk

Det som fastsetter rammen når det gjelder utforming av eiendommen er reguleringen, som i hovedsak bestemmes av plan- og bygningsloven, heretter forkortet til pbl. Loven inneholder føringer og bestemmelser for arealbruken i Norge og stiller krav til reguleringsprosessen gjennom prosesskrav, dokumentasjon og saksbehandlingsfrister. I de flere fasene et eiendomsprosjekt gjennomgår utheves reguleringsarbeidet som et av de mest kritiske delene av utviklingsprosessen. Det kan være et av de mest tids- og ressurskrevende stadiene, samt at det inneholder en stor risiko i forhold til tap eller verdiøkning. En bør med det gjøre en grundig utredning av grunninformasjon hvor hensikten kan oppsummeres i tre hovedposter:

- *Avdekke alle forhold som kan ha innvirkning på prosess og resultat.*
- *Kostnads- og risikovurdere de ulike postene.*
- *Rangere postene og bestemme hvordan de skal det håndteres.*

(Leikvam & Olsson, 2018, s. 32)

Det følger av formålsbestemmelsen i pbl. § 1-1 at formålet med loven er å fremme bærekraftig utvikling til det beste for den enkelte, samfunnet og fremtidige generasjoner. Videre skal loven samordne statlige, regionale og kommunale oppgaver. Rammene for eiendomsutvikling og arealutnyttelse begrenses som nevnt av planmyndighetene. For en utvikler er det viktig å ha god kompetanse rundt det offentlige plansystemet, da verdien på eiendommen avhenger av rammene som settes av offentlige kontrollorganer. Det er i hovedsak kommunen en utvikler forholder seg til. Kommunen behandler planforslag etter pbl. §§ 12-10 og 12-11, og kan vedta planer etter pbl. §12-12.

Overordnet skiller det mellom tre forskjellige nivåer. Det fremkommer av pbl. § 3-2 første ledd at ansvaret for planlegging ligger hos kommunestyrene, regionale planmyndigheter og staten. I Norge har kommunal planmyndighet stor påvirkningskraft og myndighet med tanke på forvaltning av landområder. De to øvrige nivåene nasjonal- og regionalplanmyndighet, skal

legge føringer og retningslinjer for hvordan den enkelte kommune skal jobbe. På nasjonalt nivå har staten mulighet til å legge bindende planer for en kommune når det er «... *nødvendig, eller når andre samfunnsmessige hensyn tilsier det*», jf. pbl § 6-4.

3.2.4.1 Kommuneplan

Under en valgperiode skal kommunestyret minst en gang, og senest innen ett år etter konstituering, utarbeide og vedta en kommunal planstrategi etter pbl § 10-1 (Husbanken, 2019). Formålet med at kommunen skal styre planleggingen er å skape et godt samfunn for alle og ivareta kvalitetsmessige hensyn innen samfunns- og arealutvikling. Med et tidsperspektiv på 12 år er videre hovedintensjonen å samordne planarbeidet og styre utviklingen.

Det stilles en rekke krav til kommunens planlegging. Blant annet skal planen følge lovens ønske om bærekraftig utvikling etter formålsbestemmelsen i pbl § 1-1. Strategien skal, ifølge pbl kapittel 10, innebære drøfting av samfunnsutvikling med hensyn til miljøutfordringer, arealbruk på lang sikt og kommunens planbehov. De skal etter pbl § 11-1 utarbeide en samlet kommuneplan som skal inneholde en handlingsdel, arealdel og samfunnsdel.

For en grunneier og utvikler er det i hovedsak arealdelen som er interessant. Kommuneplanens arealdel skal etter pbl. § 11-5 vise sammenhengen mellom fremtidig arealbruk og samfunnsutvikling. Det skal vises hovedtrekk i arealdisponeringen og videre hvilke rammer og tiltak som kan settes i verk, samt hvilke hensyn som må ivaretas ved disponering av områdene. I loven skilles det mellom ulike arealformål som bebyggelse og anlegg, teknisk infrastruktur, grønnstruktur med mer, jf. pbl. § 11-7. Det benyttes en soneringsmetode i plansystemet som vil si at de ulike arealene får en egen fargekode for å avgrense områdets formål. Soneringsmetoden skal gjøre det lettere å identifisere hva arealene kan disponeres til.

Pbl. § 1-6 definerer tiltak etter loven som “... *oppføring, endring, herunder fasadeendringer, bruk og andre tiltak knyttet til bygninger, konstruksjoner og anlegg, samt terrenginngrep og opprettelse og endring av eiendom ...*”. I tillegg til dette følger det av lovbestemmelsen at “Som

tiltak regnes også annen virksomhet og endring av arealbruk som vil være i strid med arealformål, planbestemmelser og hensynssoner.”

Videre følger det av lovbestemmelsen i pbl. § 1-6 (2) at «Iverksetting av tiltak som omfattes av denne lov, kan bare skje dersom de ikke er i strid med lovens bestemmelser med tilhørende forskrifter, kommuneplanens arealdel og reguleringsplan ...». Dette vil si at ethvert tiltak må være i samsvar med plan. Vi ønsker med dette å få frem at tiltaksspørsmålet har sammenheng med planspørsmålet da tiltak som skal søkes og godkjennes må være i samsvar med plan. Det kan søkes om dispensasjon for tiltak som ikke følger plan, hvor reglene følger av kapittel 19 i pbl. Vi vil i oppgaven ikke gå ytterligere inn i vilkårene for dispensasjon eller de tiltak som er fritatt for søknadsplikt, da vi ikke ser på det som relevant for oppgavens problemstilling.

Som nevnt tidligere kan kommunen behandle og godkjenne tiltak, etter pbl, knyttet til planforslag. Ved behandling av private planforslag skal kommunen vurdere forslaget med hensyn til helse, sikkerhet, naboer, fremtidig utvikling og kommunale tjenester (Nordah, 2011). Selve planprosessen er illustrert kort nedenfor:



Figur 2: Figuren viser en oversikt over en ordinær planprosess. De mørkegrønne feltene er politiske behandlinger. (Frogn Kommune, u.d.)

3.2.4.2 Regulering

Slik plansystemet og planmyndighetene er lagt opp, vil det være gunstig at detaljreguleringen for tomten er i tråd med områdereguleringen, nasjonale og regionale planer. Dette for at prosessen skal gå lettest mulig. Det er ikke et krav om at detaljreguleringen skal være i tråd med tidligere vedtatt arealdel i kommuneplan, men dersom den overordnet følger de helhetlige og langsiktige målene vil det være mindre sannsynlighet for en lengre saksbehandlingsprosess og en eventuell konsekvensutredning (Miljødirektoratet, 2019). Generelt retter utredningsnivået seg mot hvordan miljø og samfunn påvirkes. Om en plan eller tiltak skal konsekvensutredes følger av pbl § 10, om det får “... *vesentlig virkning for miljø eller samfunn* ...” (Miljødirektoratet, 2019).

I hovedsak er det ønskelig at planer på lokalt nivå skal styres etter føringer satt på regionalt og nasjonalt nivå for at interesser på alle nivåer blir fulgt. Kommunen kan derimot vedta detaljplan som er i strid med overordnede planer. Eksempelvis kan et landområde i områdereguleringen være avsatt til boligformål, men detaljreguleres til næring. Hvor detaljert planen skal være, avhenger i noen grad av kommunen. Det er krav om at planen skal følge de minstekrav som følger av loven. Fra pbl § 11-6 skal arealdelen “... *fastsette fremtidig arealbruk for områder og er ved kommunestyrets vedtak bindende for nye tiltak eller utvidelse av eksisterende tiltak som nevnt i § 1-6*”. Fra nevnt paragraf skal “... *tiltak etter § 1-6 ikke være i strid med planens arealformål og generelle bestemmelser*”. I korte trekk innebærer dette at en ikke kan foreta endringer, rivning eller oppføring som ikke er i tråd med kommuneplanens arealdel.

3.2.4.3 Planstatus

Planstatus er et av de viktigste faktorene ved utvikling og danner også mye av risikobildet. Dersom en tomt har behov for omregulering, vil følgelig risikoen øke. Dersom en tomt ikke har behov for omregulering, eksempelvis med formål som “boligbebyggelse”, vil risikoen være lavere og verdien være høyere. Dette danner mye av grunnlaget for bruken av opsjonsavtaler.

Vi kan også se eksempler hvor tomter blir omregulert, men ikke utviklet. Bare dette vil i noen tilfeller gi grunneier en god prisøkning på sitt objekt.

Fra pbl. § 12-7 kommer det frem hvilke bestemmelser som gjelder for tomten.

Planmyndighetene kan sette vilkår for alt fra utnyttelse knyttet til fotavtrykk (BYA) og høyde (BRA). For en eiendomsutvikler vil grad av utnyttelse være avgjørende. Dette er kanskje planmyndighetenes viktigste styremiddel ovenfor utbyggere. Bestemmelsene i reguleringsplanen vil ha stor innvirkning på eiendomsverdien og hvilken verdi utvikler kan forvente ved prosjektets slutt.

3.3 Risikoelementer ved eiendomsutvikling

Vi vil i dette kapittelet definere risiko. Det er i de fleste tilfeller utviklers risiko som danner grunnlaget for en opsjonsavtale. For å lettere forstå grunnlaget for avtaleformen og verdidriverne rundt temaet må vi se dette fra nettopp utviklers ståsted.

Eiendomsforholdene har stor påvirkning på hvordan tomten kan utvikles. Det er en rekke faktorer som kan begrense fremtidig bruk og betydning. Selve kjøpet av tomten er ofte starten på et utviklingsprosjekt. Risiko handler om forventninger til fremtidige hendelser. Den som bærer med seg risiko, vil normalt være den som ser en mulig fortjeneste eller potensiale i et objekt (Aven, 2018). Som nevnt tidligere må prosjektet gjennom en regulering eller tomteendring for at den skal tilføres en verdi eller ønsket avkastning. Dersom kjøper tar større risiko, vil salgsprisen bli lavere, men igjen gi et større fortjenestepotensial (Bjørkholt, 2017). For en eiendomsutvikler vil det ofte være avkastning som er hovedmålet. Innenfor temaet vil det derfor være usikkerheten knyttet til prosjektet og konsekvensene av de ulike valgene som avgjør risikoen.

Typiske utfordringer en utvikler kan møte tidlig i fasen er et eldre eiendomsmønster i områder, ugunstige teiger eller et totemønster som er lite hensiktsmessig for utviklingen (Carmona, 2012). Fasene i en utviklingsprosess kan som nevnt tidligere defineres som en dynamisk prosess hvor endringer skjer hyppig. Fasene i utviklingsprosjektet består av flere utfordrende risikotyper som er avgjørende for prosjektets resultat. På et overordnet nivå kan det deles inn i 7 ulike drivere. (Eriksen, 2011)

- Institusjonell risiko: Nye lover og forskrifter.
- Media: Informasjon og nyheter kan påvirke interessenter og andre aktører
- Utbyggingsrisiko: Usikkerhet knyttet til byggekostnad og til arbeidet som må utføres for utviklingen.
- Prosjektintern risiko: Knytter seg til selskapet internt og driftsmidlene

Videre finner vi regulerings-, finansierings- og markedsrisiko som for en utvikler vil ha en sammenheng med bruken av en opsjonsavtale, og videre i hvilken grad avtaleformen kan påvirke disse elementene. Vi vil i oppgaven hovedsakelig ha fokus på disse tre risikofaktorene og hvilke elementer som er avgjørende for tidligfasen.

3.3.1 Reguleringsrisiko

Reguleringsrisikoen er på mange måter den underliggende verdidriveren og kan defineres som en type risiko som referer til usikkerheten om utfallet av reguleringsbeslutningen (Nordahl, 2012). Reguleringsrisikoen inneholder flere momenter som kan være avgjørende for om prosjektet blir lønnsomt. Mye av grunnlaget for at denne risikofaktoren har blitt så betydelig er rolleinndelingen mellom planmyndighetene, utbygger, samt bolig og utbyggingspolitikken i Norge. God kommunikasjon med planmyndighetene blir trukket frem som et viktig middel for å kunne gjøre prosessen lettere og risikoreduserende. *Nordahl* beskriver også reguleringsrisiko som en «... aktør som vil forsøke å maksimere utbyttet, i betydning av å få en beslutning som gir kommersielt optimale rammer.» (Nordahl, 2012).

Gjennom prosjektets livsløp står utvikler ovenfor en rekke forhold som er utenfor deres kontroll. Før det er sendt inn en formell søknad til kommunen, og det kan diskuteres byggestart og utnyttelse, vil det ofte ikke kunne innhentes noen inntekter på eiendommen. Det er derfor ønskelig for utvikler med en avklaring så fort som mulig. En god dialog med planmyndighetene kan bidra til at en avklaring kommer forttere, og at utvikler ikke utfordrer bestemmelser og utnyttelser. Selve reguleringsprosessen kan også være en brems for utvikler sine planer om å bygge mest mulig boliger til markedet. En kan derfor si at planmyndighetene danner mye av grunnlaget for reguleringsrisikoen for en eiendomsutvikler. Reguleringskostnadene er ikke forhåndsbestemt og kan variere fra kommune til kommune og type prosjekt.

3.3.2 Markedsrisiko

Det knyttes stor usikkerhet til hva markedet på et fremtidig tidspunkt er villig til å betale for det aktuelle objektet (Nordah, 2011). Et sentralt verktøy for utviklere når det kommer til markedsrisiko er en grundig markedsanalyse. Markedsrisikoen kan deles opp i tilbud og etterspørsel. Etterspørselssiden kan defineres som brukerne som ønsker det eiendomsutviklerne tilbyr. Dersom etterspørselen av boliger er høyere enn tilbudet, vil det påvirke prisene i en positiv retning. Hva en er villig til å betale for objektet avhenger i stor grad av lokasjon og makroøkonomiske forhold, som rentenivå, arbeidsledighet og flyttemønster. Et eiendomsprosjekt har, som nevnt tidligere, en lang tidshorison, og en utfordring blir for utviklerne å prøve å forutse fremtiden og hvilke makroøkonomiske forhold som kan endre seg. Under reguleringsprosessen er det en rekke faktorer som kan spille inn på markedet som gjør at prosjektet må revurderes. Eksempelvis kan rentenivået stige slik som vi så i 2019. Dette kan påvirke kvadratmeterprisene negativt i form av høyere finanskostnader ved belåning (Lindvoll, 2019).

3.3.3 Finansieringsrisiko

Risikotypen handler om usikkerheten knyttet til hvordan en finansierer prosjektet. Dette er et moment alle utbyggere må ta hensyn til enten det dreier seg om en opsjonsavtale eller ikke. Et eiendomsprosjekt finansieres enten gjennom egenkapital eller fremmedkapital. Det er lite usikkerhet knyttet til egenkapitalen, mens belåning innebærer en større risiko for utvikler. Det er i hovedsak rentenivået som danner grunnlaget for finansieringsrisikoen, ettersom det er kostnaden ved å ta lånet. Bankene vil vurdere utviklers betjeningsevne og tar i sine kalkyler høyde for svingninger i rentenivået (M. S. Lunde (finansrådgiver), personlig kommunikasjon, 2020). For selve eiendomsprosjektet vil det være selve utbyggingen som vil koste mest. Det skjer gjerne en trinnvis utbygging hvor de ulike byggetrinnene ferdigstilles. Bankene krever ofte et forhåndssalg på 60% av hvert trinn, før de tillater byggestart (T. Holsten, forelesning EIE310, 1. september 2018). En opsjonsavtale vil være med på å redusere finansieringsrisikoen i form av at tomtekjøpet utsettes. På denne måten vil det ikke påløpe rentekostnader under reguleringsprosessen og en stor kostnadspost vil også utsettes (Nordah, 2011). En annen måte utvikler kan sikre lavere finanseringsrisiko er ved å låse rentekostnaden til en fastrente. Dette vil gjøre utvikler ikke like utsatt for fremtidige svingninger i rentemarkedet.

3.3.4 Andre risikofaktorer

I tillegg til de mer vanlige risikofaktorene som er nevnt tidligere i avhandling, finnes det også andre risikofaktorer som kan skape problemer for både grunneier og utbygger. Dette er utviklingsspesifikke risikofaktorer som angår det aktuelle utviklingsprosjektet direkte. Disse faktorene burde bli satt fokus på tidlig i avtaleprosessen for å unngå merkostnader.

3.3.4.1 Servitutter og heftelser

I utgangspunktet, og som en hovedregel, har en full fysisk og juridisk råderett ovenfor sin egen eiendom. Den eksklusive råderetten kan imidlertid begrenses gjennom en servitutt. Dette

følger av lov om særlege råderatter over framand eigedom av 29. november 1968 (Servituttloven).

Kartverket definerer en servitutt på denne måten; *«En servitutt er en rett til begrenset bruk av en annens eiendom, eller til å hindre en bestemt bruk, noe som kalles negativ servitutt. Servitutter kan tinglyses som en heftelse på eiendommen det gjelder. Eksempel på servitutter er veiretter, hugstretter, fiskeretter og byggeforbud.»* (Kartverket, 2019). Dette innebærer at en utbygger blant annet ikke kan gjøre skade på eiendommen eller forårsake en ulempe for bruksberettiget. En servitutt kan være evigvarende eller tidsbegrenset, og etableres ved avtale eller hevd mellom partene.

Slike servitutter på eiendommer i Norge kan utgjøre en risikofaktor for både grunneier og utbygger ved utviklingsprosjekter. Viktigheten for utbygger og grunneier ved å ha kjennskap til hvordan slike servitutter kan legge begrensinger på eiendommen er dermed avgjørende. Det finnes flere ulike servitutter. En av de vanligste servituttene som hefter på en eiendom er veirett. En veirett innebærer en rett til å bruke en vei over en annenmanns eiendom. Det er flere servitutter som kan være avgjørende for utbygger at foreligger for at utviklingsprosjektet skal kunne gjennomføres. Det er blant annet ofte en forutsetning for å få byggetillatelse at det foreligger en adkomstrett (Aurlien Vordahl & Co Advokatfirma AS, 2020). En annen type servitutt som kan hefte på eiendommen kan være en type byggeforbud, som for eksempel en strøksservitutt. At en strøksservitutt hefter på eiendommen kan innebære at det kun er lov til å bygge én slags type bebyggelse i et område. Andre servitutter er blant annet beiterett, brønnrett, forkjøpsrett, borett, leierett eller rett til parkering.

Som nevnt over er det viktig for en eiendomsutvikler å få et overblikk over servituttene som kan hefte på eiendommen, og hva disse innebærer. For å få dette overblikket må en å lese stiftelsesgrunnlaget (Aurlien Vordahl & Co Advokatfirma AS, 2020). Tolkning og kartlegging av eksisterende servitutter vil bidra til å redusere usikkerhets- og risikomomentene til en eiendomsutvikler.

«En heftelse er en begrensning i eierens rett til en eiendom eller gjenstand med en tilsvarende rett for en annen (rettighetshaveren). Eksempler er panterett, forkjøpsrett ...» (Falkanger, 2019).

Skal rettigheter i fast eiendom ha rettsvern mot konkurrerende rettigheter, må disse som regel være tinglyst (Falkanger, 2019).

Servitutter og heftelser i henhold til fast eiendom fremkommer som hovedregel av grunnboken til den aktuelle eiendommen. Det er midlertidig ingen tinglysningsplikt i Norge (Kartverket, 2016, s. 24), noe som vil si at det likevel kan foreligge servitutter og heftelser på eiendommen som ikke er tinglyst i grunnboken. En kan også oppleve av tinglyste rettigheter og heftelser ikke er synlig i grunnboken på den aktuelle eiendommen. Heftelsen kan likevel ha rettsvern på et nytt bruksnummeret. Blant annet vil ikke servitutter og heftelser være synlig på nyutskilt eiendom der fradelingen skjedde før 18. april 2017. En må da se på grunnboken til hovedbølet for å få tilstrekkelig oversikt. Etter det ble innført elektronisk tinglysning i 2017 endret dette måten servitutter og heftelser blir registret på. Alle nyutskilte eiendommer som har blitt fradelt etter 18. april 2017, vil kopieres over til den nye eiendommen. (Kartverket, 2019)

3.3.4.2 Konesesjon

I utgangspunktet, og som hovedregel, er ethvert erverv av eiendom konesesjonspliktig. I tillegg er enkelte stiftelser av særlige rettigheter ved fast eiendom også konesesjonspliktig (Landbruksdirektoratet, 2016, s. 13). Dette følger av lov om konesesjon ved erverv av fast eiendom (Konesesjonsloven). At noe er konesesjonspliktig vil si at det en trenger tiltalelse for å erverve fast eiendom. Førsteinstant ved en slik ervervelse er kommunen, jf. Konesesjonsloven § 12.

I henhold til konesesjonsloven § 3 første ledd, siste setning er; «*Stiftelse og overdragelse av utbyggingskontrakter av enhver art, herunder avtaler om fortrinnsrett til å foreta utbygging, medfører konesesjonsplikt uten hensyn til varighet.*» Ifølge landbruksdirektoratas utredning går

opsjonsavtaler under ordlyden «*utbygningskontrakter av enhver art*». Dette medfører at opsjonsavtaler om rett til utbygging av dyrka og dyrkbar jord, er konsesjonspliktig. Formålet med denne regelen er å kunne påvirke standard og pris på boliger gjennom konsesjonsvilkår (Landbruksdirektoratet, 2016, s. 13). Det er likevel nesten ingen utbyggere som søker om konsesjon på opsjonsavtaler. Hvilke konsekvenser dette har for grunneier, kommunen og samfunnet ellers, er usikkert.

3.3.4.3 Kulturminner

Lov om kulturminner (Kulturminneloven) definerer kulturminner som; «*Med kulturminner menes alle spor etter menneskelig virksomhet i vårt fysiske miljø, herunder lokaliteter det knytter seg historiske hendelser, tro eller tradisjon til.*». Kulturminner er vernet gjennom en offentligrettslig lov. Dette er en utviklingsspesifikk risikofaktor som kan påvirke reguleringsrisikoen og dermed skape usikkerhet rundt utviklingsprosjektet.

Har en eiendom kulturminner vil dette som sagt øke risikoen ved utviklingen, og da spesielt reguleringsrisikoen. For en utbygger er det dermed vesentlig å vite om konsekvensene ved å kjøpe tomter som er bevaringsverdig. I Norge har vi tre nivåer av bevaringsverdighet. Det høyeste nivået er for bevaringsverdighet er fredet etter kulturminnelov. Ved utvikling av eiendom der dette er tilfelle må det godkjennes av offentlig myndighet. Fredet etter kulturminneloven fremkommer av matrikkelen og kulturminnesok.no. (Waller, 2017).

Det nest høyeste nivået av bevaringsverdig er når en eiendom er bevart etter plan- og bygningsloven. Den vil da være formelt bevart ved reguleringsplan eller kommuneplanens arealdel. Dette gir et begrenset handlerom for hva som vil tillates å gjøre endringer på ved eiendommen. Reguleringsbestemmelsene vil gi en nærmere beskrivelse over hva som kan gjøres. Er eiendommen formelt bevart etter plan- og bygningsloven vil dette innebære at det må søkes om dispensasjon for nesten alle nye tiltak. (Waller, 2017).

Den laveste formen for bevaringsverdig, er kommunalt listeført. Denne formen er ikke regulert ved lovhjemmel. Formen gir heller ikke noe formelt vern, men kan kunne få betydning ved søknad om utvikling av tomten. (Waller, 2017).

For en eiendomsutvikler er det med andre ord avgjørende å gjøre en grundig undersøkelse før inngåelse av opsjonsavtale og ervervelse av eiendom. Ved omregulering av en eiendom vil fylkeskommunen ofte kreve at det foretas arkeologiske undersøkelser, spesielt i områder i nærheten av et kulturminneområde. Viser det seg at eiendommen er bevaringsverdig kan dette føre til store økonomiske konsekvenser for utvikler. I verstefall kan hele prosjektet bli skrinlagt. Det er nemlig utvikler som må bære kostnaden for arkeologiske undersøkelser, særskilte undersøkelser av fredete kulturminner og/eller tiltak for å bevare dem (Parr, 2014). For øvrig har en eiendomsutvikler selvstendig undersøkelsesplikt, etter kulturminneloven § 9, ved utvikling av eiendom som er automatisk fredet.

3.3.4.4 Naborettslige forhold

Naboer er som nevnt en av aktørene i et utviklingsprosjekt som kan skape problemer og utgjør med det et risikoelement for en eiendomsutvikler. Naboene ønsker som alle andre å ivareta sine interesser. For en nabo kan et utviklingsprosjekt være problematisk, og i verste fall en økonomisk ulempe.

Naborettslige forhold reguleres som hovedregel etter lov om rettshøve mellom grannar (Grannelova), også kalt naboloven. Nabo kan defineres som; «*Med nabo menes ikke bare eiendommer som direkte grenser mot tiltakshavers eiendom. Alle eiendommer som blir berørt av den ulovlige virksomheten omfattes av nabobegrepet.*» (Vale, 2000). Den mest sentrale paragrafen ved nabotvister er grannelova § 2. Dette er en paragraf som setter grensene for hva en nabo må finne seg i, ofte omtalt som tålegrensen (Taraldrud, 2016, s. 112). Bestemmelsen tilsier at; «*Ingen må ha, gjera eller setja i verk noko som urimeleg eller uturvande er til skade eller ulempe på granneeigedom. Inn under ulempe går òg at noko må reknast for farleg.*». Ordet

«noko» i lovteksten tar for seg både fysiske innretninger og aktiviteter på naboeiendommen. Videre må det dette «noko» vurderes i form av om det er til skade eller ulempe. I praksis vil dette si at det er ulovlig å sette i gang tiltak som er til skade eller ulempe for naboeiendommen (Taraldrud, 2016, s. 112). Denne vurderingen må ses kontret på ut ifra hvert enkelt tilfelle, og vil ikke nærmere utdypes her.

Med andre ord er det viktig for en eiendomsutvikler å ha et godt forhold til naboene. Det å skape en god relasjon og kommunikasjon tidlig i prosessen vil minske risikoen for konflikter i utviklingsfasen. Ved omregulering vil også kommunen ta hensyn til naboene. For en nabo kan et utviklingsprosjekt både være positivt og negativt. Det at det bygges ut i området kan gi nabolaget et områdeløft, men det kan også være negativt i form av støy ved utbygging, fortetting, osv. En konflikt med naboene kan for øvrig også forsinke reguleringsprosessen, og i verste konsekvens påføre eiendomsutvikler merkostnader. En forsinket reguleringsprosess, eller i ytterste konsekvens skrinlegging av hele prosjektet, vil også være en direkte økonomisk ulempe for grunneier.

3.3.4.5 Grunnforhold

Den siste utviklingsspesifikke risikofaktoren, vi velger å gå inn på i denne avhandlingen, er risiko basert på den generelle tilstanden og grunnforholdene på et potensielt utviklingsprosjekt. I utgangspunktet er det vanligvis eiendomsutvikler som bærer denne risikoen ved en opsjonsavtale. Likevel vil dette også få konsekvenser for grunneier, da prisen på eiendommen vil reduseres og i verste fall vil ikke et kjøp/salg realiseres.

For eiendomsutviklere er det viktig å gjennomføre en grundig undersøkelse av grunnforholdene før en tar en avgjørelse på om utviklingsprosjektet skal igangsettes. Grundig forundersøkelser vil minske risiko for utvikler i form av tidsbruk, kostnader og utforutsette hendelser. I dag kan grunnforholdene sjekkes i forskjellige databaser eller ved å fysisk selv gjøre undersøkelse. Vi vil ikke gå noe nærmere inn på hvilke måter en kan kartlegge grunnforhold.

Det avgjørende for grunneier og utvikler er hvordan avtale de seg imellom gjør med tanke på ansvar for dårlige grunnforhold. Som sagt er det vanligvis utvikler som står for dette ansvaret ved opsjonsavtaler. Utvikler har likevel mulighet til å skyve noe av ansvaret over på grunneier i form av å benytte seg av for eksempel en avtale med forbehold om grunnforhold. Med andre ord er det her kun avgjørende hva som blir avtalt.

3.4 Opsjonsavtaler og andre avtaleformer

Noen ganger kan det være ønskelig for eiendomsutviklere å utvikle eiendom før de selv eier arealet. Dette er det ikke noe forbud mot, men det er imidlertid heller ikke så lurt å gjøre. Uten å ha rettighet til eiendommen kan utvikling av eiendommen skape verdier som utvikleren ikke selv får noe utbytte av. Å skaffe seg rettigheten til eiendom før en selv eier den kan gjøres på forskjellige måter, blant annet ved opsjonsavtale og andre ulike avtaleformer. Hvilken avtaleform som burde benyttes vil variere basert på hvordan eiendomsprosjekt som skal gjennomføres. (Leikvam & Olsson, 2018, s. 49)

3.4.1 Opsjonsavtale

Boken «Eiendomsutvikling» av Leikvam og Olsson definerer en opsjons som; «*En opsjon betyr en rettighet, men ikke en forpliktelse, til å erverve en eiendom, eller en del av den*» (Leikvam & Olsson, 2018, s. 49). Med andre ord vil en opsjonsavtale si en avtale som gir en mulighet eller en rett til å kjøpe et objekt uten en bindende kjøpsavtale.

Opsjonsavtaler er en praktisk løsning og forekommer ofte når utviklere ønsker å sikre seg rettigheter til et utviklingsprosjekt. En slik avtale gir kjøper tid til å kunne gjennomføre undersøkelser med hensyn til kritiske forhold, sånn som utnyttelse, aktuell leietaker og omregulering. Opsjonen vil da som oftest være tidsbegrenset. En opsjonsavtale gir også kjøper mulighet for å kunne avvente en reguleringsprosess. Varigheten på opsjonen vil ha avgjørende

betydning, og en utvikler bør betinge seg en rett til forlengelse av opsjonen. For eksempel vil en opsjon knyttet til en planprosess ofte innebære usikkerhet i forbindelse med tid. Det er da avgjørende for utvikler å unngå en situasjon der opsjonen løper ut før planprosessen er endelig. Innebærer det mye usikkerhet i forbindelse med tid kan det alternativt være hensiktsmessig å knytte opsjonsperioden direkte til den spesifikke hendelsen. (Bjørkholt, Estate, 2017).

Opsjonsavtaler hindrer nødvendigvis ikke hjemmelsoverdragelser. Grunneier vil likevel miste noe av råderetten over arealet der avtalen hefter. Dette vil medføre en ulempe for grunneier, og det er dermed ikke uvanlig at det blir avtalt en opsjonspremie. Opsjonspremien kan avtales gjennom kontantoppgjør med årlige utbetalinger eller ved et engangsbeløp. En annen variant kan være ekstra høy opsjonspremie ved gjennomføring av utviklingsprosessen, eller ved at grunneier får bli medeier i prosjektet. Det er heller ikke uvanlig, hvis kjøpet gjennomføres, at den eventuelle opsjonspremien blir trukket fra kjøpesummen. Det å benytte seg av en opsjonsavtale kontra en kjøpsavtale vil uansett innebære en lavere risiko ved at en faktisk vet om eiendomsprosjektet lar seg utføre før en betaler fullt ut for eiendommen. En kan med andre ord se på opsjonspremien som en forsikringspremie for å redusere risikoen. (Leikvam & Olsson, 2018, s. 49).



Figur 3: Risikoplassering ved valg av avtaleform (Bjørkholt, Estate, 2017)

En annen type opsjon som kan brukes, er en salgsopsjon. Dette er en opsjon som har blitt vanligere på visse type eiendommer de siste årene. Avtaleformen brukes på eiendommer som innehar en allerede leieinntekt, men ligger i et område som forventes utviklet. Opsjonsformen går ut på at en investor kjøper eiendommen for å kunne sikre seg leieinntekten, samtidig som

en avtaler en salgsopsjon med en utvikler. En investor kan på denne måten sikre seg restverdien av leieinntektene, mens utvikleren sikrer seg rettigheten til området på et tidlig tidspunkt uten å binde kapital (Bjørkholt, Estate, 2017).

Avtalene om opsjonspremie kan gjøres på så mange måter, og er ofte anstrengende for grunneier å sette seg inn i. Forhandlingssituasjonen ved gjennomføringen av kjøpet kan i mange tilfeller være en krevende prosess, selv om kjøpesummen er avtalt. Viktigheten av at grunneier har en god og oversiktlig avtale, for å redusere omfanget av forhandlingene, vil være stor (Bjørkholt, Estate, 2017). Dette vil vi se nærmere på under kapitlet «nærmere inn på opsjonsavtale».

3.4.2 Kjøpsavtaler

En annen avtaleform som alltid er aktuell å inngå ved kjøp av utviklingseiendom er vanlige kjøpsavtaler (Senter for eiendomsfag, 2018). Avtaleformen brukes i de situasjoner der opsjonsavtaler er uaktuelle, eller der en har kommet så langt i prosessen at en ønsker å overta eiendommen (Leikvam & Olsson, 2018, s. 50).

Velger partene å bruke en kjøpsavtale basert på «as is»-vilkårene vil grunneiers risiko være minimal i forhold til utviklers risiko (Bjørkholt, Estate, 2017).

3.4.3 Betingende kjøpsavtaler

Advokat Anne Sofie Bjørkholt definerer betingende kjøpsavtaler som; «*Ved et betinget kjøpt har utvikler ikke bare en rett, men også en plikt til å overta eiendommen dersom eller når definerte betingelser har kommet på plass.*» (Bjørkholt, Estate, 2017). Betingende kjøpsavtaler er en avtaleform som er ganske vanlig å benytte. I motsetning til opsjonsavtaler har kjøper en plikt til å kjøpe eiendommen når de betingelser som er satt er blitt innfridd. Avtaleformen innebærer mindre risiko for grunneier enn opsjonsavtale (Bjørkholt, Estate, 2017).

3.4.4 Intensjonsavtaler

I tilfeller der grunneiere ønsker å arbeide sammen om å forhandle om en felles avtale og planlegging av et område, kan de seg imellom avtale en intensjonsavtale. Det som kjennetegner en slik avtale, er at forholdene er på et slikt stadiet at de endelige vilkårene ikke kan avtales på nåværende tidspunkt (Sætermo, 2015). Hensikten med avtalen kan da være at for eksempel grunneierne ønsker å fastsette rollene sine, sånn som utredningsbehov, målsetninger, ansvarsforhold, kostnadsfordeling, og så videre.

3.4.5 Samarbeidsmodeller

Et alternativ til de ulike avtalene som er nevnt, er sameide prosjektselskaper, også kalt joint ventures. I motsetning til at eiendomsutvikler kjøper eiendommen og utvikler den alene, vil det her bli inngått ett samarbeid der risiko og fortjeneste vil bli fordelt mellom eiendomsutvikler og grunneier. Dette er en avtaleform som er mest vanlig i et boligprosjekt. Utvikler er da som oftest en profesjonell part med kunnskap om å utvikle og grunneier besitter tomt og/eller kapital. En slik samarbeidsmodell vil bidra til å avlaste risiko for grunneier, samtidig som det vil bidra til mulig høyere fortjeneste. (Bjørkholt, Estate, 2017)

Et annet alternativ er en prosjektutviklingsavtale. Denne avtaleformen kan gå ut på at for eksempel utvikler får en plikt og rett til å utvikle grunneiers eiendom. Ved en slik avtaleform kan også utvikler fungerer som en type byggherre. En prosjektutviklingsavtale kan foregå på mange forskjellige måter, det er dermed avgjørende at partene har en klar og tydelig avtale. Risikofordelingen i denne avtaleformen vil variere ut ifra hva som er avtalt. Risiko og vederlag vil avhenge av hvem som tar på seg mest ansvar.

3.5 Nærmere inn på opsjonsavtalen

3.5.1 Gjennomgang av en opsjonsavtale

Vi har til nå tatt for oss generelt om opsjonsavtaler, andre avtaleformer og hva dette innebærer. Vi vil nå gå dypere inn i opsjonsavtalen, med det formål å se nærmere på hva en grunneier skriver under på og forplikter seg til. Vi har tatt utgangspunkt i en generell opsjonsavtale mellom grunneier og utbygger.

3.5.1.1 Bakgrunn – Eiendom

Første punktet i opsjonsavtalen er identifikasjon av avtalens objekt/areal. Det blir her avklart hvilket og hva slags areal avtalen skal behefte. Videre tar punktet for seg størrelsen på arealet og hvordan oppmåling av dette arealet vil skje. Det blir her også avklart hvordan fradeling og oppmåling av areal vil skje. Ved fradeling av eiendom skal kommunen kontaktes, og sørge for oppmåling. Videre vil kommunen etablere et nytt gårds- og bruksnummer i matrikkelen før dette blir sendt til tinglysning for å opprette et nytt grunnbokblad (Kartverket, 2019). Det tinglyste eierforholdet vil bli uendret, altså vil det opprinnelige eierforholdet bestå ved fradeling av tomten. For å endre eierforholdet må det tinglyses en festekontrakt eller nytt skjøte til nye eiere (Kartverket, 2019).

3.5.1.2 Opsjonens varighet

Hvor lenge opsjonen skal vare er et vesentlig punkt ved inngåelse av opsjonsavtalen. Dette punktet burde avtales tydelig slik at avtalen ikke ender med en uklar avslutning. Selve avklaringen om opsjonstiden er avgjørende for utbygger. Utbygger risikerer at opsjonsavtalen løper ut før myndighetene for eksempel har avklart endelig regulering. Det er dermed vanlig at utbygger har en ubetinget rett til å forlenge opsjonstiden (Hammervoll Pind AS, 2018). For grunneier burde kanskje denne ubetingede retten, heller være en betinget rett. En rett som for

eksempel betinger at utbygger har fremmet reguleringsforslag til kommunen for å kunne fremme krav om forlenget opsjonstid. Dette kan være hensiktsmessig i den form av at grunneier ikke da skal risikere å være bundet av en avtale med en utbygger der ingenting skjer.

En annen måte å sette løpetiden til opsjonen på kan være, som nevnt, å knytte den opp mot en konkret begivenhet, sånn som for eksempel at opsjonen må tiltre x måneder etter at reguleringsendring er besluttet (Hammervoll Pind AS, 2018).

I henhold til lov om løysningsrettar § 6, har en avtale om forkjøpsrett til fast eiendom en absolutt frist i henhold til varighet på 25 år. Det kan dermed tolkes dit hen at opsjonsavtaler bare kan avtales for maksimalt 25 år.

En opsjonsavtale kan i prinsippet, etter foreldelseslovens § 1, bli foreldet. I henhold til loven vil avtalen bli foreldet tre år etter at utbygger skulle kunne kreve avtalen gjennomført, jf. foreldelseslovens § 2. Hvis ikke opsjonsavtalen kan bli innløst vil heller ikke avtalen være forfalt og da heller ikke kunne bli foreldet. En kan si foreldelsesfristen begynner å løpe fra det tidspunktet utbygger har mulighet og rett til å erverve eiendommen og tiltre opsjonen. Dette vil dermed avhenge av avtalens innhold. Med andre ord kan foreldelsesfristen på tre år i teorien begynne å løpe fra og med avtaleinngåelse. Det må da forutsette at utbygger har en ubetinget rett til å tiltre opsjonen allerede fra det tidspunktet. Det vanlige er derfor at avtalen har noen krav som må oppfylles for at utbygger skal ha rett til å tiltre opsjonen. Som vi har vært innpå er dette ofte krav som for eksempel ønsket reguleringsstatus. (Jørgensen & Aarvik, 2018)

Med det faktum om at avtalene kan foreldes vil dette naturlig kunne skape tvilsspørsmål om når opsjonsavtalens vilkår er oppfylt. Ved avtaler som er tidsbegrenset mener teoretikere at foreldelse ikke inntre før opsjonsavtalens varighet har utløpt. Det er likevel lite praksis rundt akkurat dette spørsmålet, noe som kan skape en usikkerhet ved avtaler der foreldelse ikke er avklart. (Jørgensen & Aarvik, 2018)

3.5.1.3 Eiendommens beskaffenhet

Dette punktet omhandler blant annet grunneiers opplysningsplikt i henhold til forhold ved eiendommen som kan ha betydning for utbygger. Et av forholdene kan være viktigheten av grunnforhold. Dette er en utviklingsspesifikk risikofaktor for utbygger, men kan også indirekte ramme grunneier. Viktigheten av undersøkelser og opplysninger rundt grunnforhold har blitt omtalt tidligere i oppgaven, og vil ikke bli gått noe nærmere inn på.

3.5.1.4 Vederlag – forfall – oppgjør

Vederlaget, forfall og oppgjør ved inngåelse og innløsning av en opsjonsavtale kan gjøres på mange forskjellige måter. Det er bare mangelen på kreativitet som kan sette grenser ved dette punktet. Noen mulige oppgjørsformer kan være opprettelse av deleierselskap, kontantoppgjør, eller bytte av eiendom (Leikvam & Olsson, 2018, s. 50). Vederlaget kan fastsettes med utgangspunkt i alt fra fastpris, utbygningspotensiale utbygger klarer å oppnå, resultat i det fremtidige prosjektet eller pris per kvadratmeter tomt (Hammervoll Pind AS, 2018). Det viktige er at faktorene rundt oppgjøret blir avtalt nøye ved avtaleinngåelse for å unngå tvister senere.

En opsjonsavtale har ofte en lang tidshorisont, og det kan ta mange år fra avtaleinngåelse til opsjonspremien skal utbetales. Grunneier burde dermed gjøre seg noen tanker rundt om vederlaget for eksempel bør følge konsumprisindeksen eller boligprisindeksen (Bjørkholt, Estate, 2017). Inflasjonsjusteres vederlaget etter konsumprisindeksen vil det si at det justeres etter endringer i de gjennomsnittlige levekostnadene for private husholdninger.

Konsumprisindeksen er med andre ord en levekostnadsindeks. Dette er for øvrig den mest tradisjonelle metoden for å fastslå inflasjonen. Ved å inflasjonsjustere på denne måten vil grunneier oppnå samme nytte når prisene har endret seg. Grunneier vil altså kunne få like mye varer og tjenester som ved inngåelse av opsjonsavtalen. Som sagt en levekostnadsindeks. (Statistisk sentralbyrå, 2004).

Inflasjonsjusteres vederlaget etter boligprisene vil en kunne følge verdiutviklingen av alle boliger i et gitt området som omsettes i fritt salg (Statistisk sentralbryå, 2020). Ønsker en å treffe det spesifikke markedet mer nøyaktig kan en inflasjonsjustere etter Statistisk sentralbyrås prisindeks for nye boliger. Denne justeringsmodellen vil følge prisutvikling for nye boliger, og vil med det ta hensyn til byggekostnadsindeksen, produktivitetsendringer og fortjenestemarginer. (Statistisk sentralbyrå, 2020)

Vi ser fra teorien rundt risiko at utbyggere ønsker stor fleksibilitet rundt prosjektene for å sikre seg mot endringer. Det samme burde gjelde for grunneier ved avtalens vilkår. Fra avtalen blir inngått til endelig regulering er fastsatt kan markedet ha endret seg og planlagt bebygd areal eller formål også være endret. Det finnes som nevnt flere måter å fastsette vederlag på. Dette kan få konsekvenser for grunneier ved at utvikler i senere tid bestemmer seg for å bygge noe som er mer lønnsomt. Grunneiere burde ha tilleggsvilkår i avtalen som sikrer gevinst ved eventuelle endringer.

Utviklere ønsker som regel å utsette kostnader og utbetalinger så lenge som mulig. Mest ønskelig vil det være for utvikler å sammenfalle betaling med tidspunkt for innkommende kapital. Vanlige tidspunkt for utbetaling til grunneier er, som nevnt, ved godkjent byggesøknad, vedtatt regulering, ferdigstilling av bolig eller ved gitte tidsrom. Det er helt opp til partene å bestemme vilkårene for vederlagsbetingelser og oppgjørstidspunkt. I forbindelse med dette er det heller ikke helt uvanlig at det oppstår tvister. Det er derfor viktig for grunneier med gode spesifiserte betingelser rundt dette teamet. Det essensielle blir med andre ord å fastsette eksakt hvilke volum det skal betales for, for eksempel tomteareal, bruttoareal eller salgbart bruksareal, og når dette skal utbetales. Partene bør i tillegg til dette tilstrebe å bruke offentlige definerte begreper, som for eksempel å følge TEK 17, eller legge et vesentlig arbeid inn i å forklare hva en mener. (Leikvam & Olsson, 2018, s. 51)

4 Empiri

For å kunne belyse problemstillingene vi satte innledningsvis var vi avhengig av å kunne intervju relevante objekter. Intervjuene vi har foretatt har bidratt til kunnskap og forståelse rundt teamet. Opsjonsavtaler knyttet til utviklingseiendom er en avtaleform, som tidligere nevnt i teorien, ikke nødvendigvis har klare rammer. Det er som nevnt lite teori og kunnskap rundt grunneieres synspunkt på avtaleformen. Informasjon fra informantene har derfor vært avgjørende for avhandlingen.

For å beskytte intervjuobjektene ønske om anonymitet vil vi ikke presentere intervjuobjektene, ei heller knytte informasjon direkte opp mot selskaper eller personer. Informantene vil ikke kunne gjenkjennes i oppgaven. For at svarene skal være tydelige og relevante vil ikke alt av informasjon fra intervjuene bli gjengitt. Ved hjelp av intervjuene har vi klart å danne oss et godt datagrunnlag som sammen med teorien vil gjøre det mulig å belyse problemstillingene, og danne grunnlag for drøftelse.

Intervjuguiden ligger som vedlegg 2.

4.1 Bakgrunn

For at intervjuobjektene skulle være relevante for vår avhandling var vi avhengig av at de var grunneiere eller representerte grunneiere. I tillegg måtte de også på et eller annet tidspunkt ha vært bundet til en opsjonsavtale. Vi startet dermed intervjuet ved å kartlegge bakgrunn.

Det første som ble spurt om var grunneierens erfaring og kunnskap rundt bruken av opsjonsavtaler. Formålet med dette spørsmålet var å kartlegge intervjuobjektene utgangspunkt for temaet. Ingen av intervjuobjektene hadde tidligere benyttet seg av opsjonsavtale eller lignende avtaleformer. På en annen siden var den generelle kunnskapen rundt eiendom, regulering og andre faktorer, varierende blant intervjuobjektene. Dette vil vi komme nærmere inn på senere i empirien.

Videre ble det kartlagt om avtalen ble inngått som privatperson eller i tilknytning til et selskap. Formålet her var å se på om grunneieren kunne anses som en profesjonell part. Av teorien fremkommer det at grunneier som oftest må regnes som en uprofesjonell aktør i forhold til utvikleren. Majoriteten svarte på dette spørsmålet at de gikk inn avtalen som en privatperson. I hovedsak dreide det seg om landbrukseiendommer, der grunneier hadde et ønske om å realisere et salg av dyrket mark.

Formålet med avtalen var i alle tilfeller å oppnå ønsket regulering, og derav regulering til boligformål.

“Arealet var i kommuneplanen regulert som mulig bolig eller næring. Det var et inneklemt areal mellom to boligfelt som jeg ønsket å se på muligheten til å utvikle.”

“Vi ønsket å utvikle arealet, så hele avtalen er basert på at prosessen skal bringes til ende. Avtalen er betinget av ønsket reguleringsplan.”

4.2 Inngåelse av opsjonsavtalen

Formålet her var å kartlegge inngåelse av opsjonsavtalen, og om det var noen utfordringer rundt dette. Vi startet med å se på hvordan avtalen kom i stand. Utgangspunktet for dette var å finne ut om det var utvikler eller grunneier som tok kontakt og initiativ. På spørsmålet om *hvem*

tok initiativ til avtalen var svarene rimelige like i form av at det var utvikler som var den oppsøkende part.

«Vi ble kontaktet av et par lokale helter som virket seriøse og driver stort, dette føltes som en trygghet, så da signerte vi på den avtalen ...»

«Utvikler var i området i forbindelse med et annet prosjekt. Det ble det tatt initiativ til å undersøke litt andre områder ... utvikler så da på flere andre områder, deriblant mitt ... så vi gjorde da en avtale.»

«Det var utbygger som tok kontakt med oss, og flere andre bønder i området samtidig.»

Ett av intervjuobjektene hadde derimot tatt saken i egne hender. Han hadde kjøpt tomten til eget bruk og så selv et potensial i tomten da det lå mellom to boligfelt.

«Jeg kontaktet utbygger og noen andre aktører. Dette var rett etter finanskrisen i 2008, så det var en utfordring å finne interessenter. Det var mer en sitte på gjerdet stemning på den tiden ...»

Videre ville vi finne ut om det ble benyttet profesjonell hjelp i forbindelse med avtaleinngåelsen. På spørsmålet om *rådførte du deg med noen ved avtaleinngåelse* var svarende varierende. Det kom videre frem at majoriteten av de som ikke valgte å benytte seg av profesjonell hjelp angret på det i ettertid. Det var en generell enighet om at juridisk bistand er et viktig middel for å få en avtale som er gunstig for begge parter.

«Nei, vi følte ikke på det tidspunktet at advokat var nødvendig. Vi bare skrev under sammen med de andre bøndene rundt her ... stolte på det utvikler sa.»

«Ja da, jeg hadde en advokat til å hjelpe meg til å se på det ... når det begynte å bli avtaletekst, så var jeg nødt til å engasjere advokat. Jeg er jo ikke jurist.»

Ett av intervjuobjektene som ikke valgte å benytte seg av advokat ved avtaleinngåelse, måtte senere hyre profesjonell hjelp da det ble en tvist i saken.

«Jeg kontaktet advokat fordi opsjonshaver ikke har opptrådt som de skulle.»

Videre kom det frem at ett av intervjuobjektene selv mente at egen kunnskap var helt på høyde med det en advokat kunne bidra med, og uttrykte tydelig at det ikke var behov.

«Vi hadde en advokatkontakt, men generelt sett så hjalp det meg ikke en dritt. Alt det vi hadde gjort selv følte jeg var like bra.»

Ett av intervjuobjektene som svarte at det ikke ble benyttet juridisk bistand ved avtaleinngåelse

« ... angrer på det i ettertid, da avtalens utforming, gevinst og rammer ville vært vesentlig bedre om det hadde vært tilfelle. I tillegg ville jeg mest sannsynlig sluppet tvisten som jeg nå går gjennom med opsjonshaver.»

Videre ønsket vi å kartlegge hva intervjuobjektene anså som deres største motivasjon for å inngå en avtale. På spørsmålet om *hva som var viktigst for de ved forhandling av opsjonsavtalen* var svarene til dels like og bar preg av økonomiske insentiver. Flertallet så et potensiale i tomten og det var utbygger som skisserte denne muligheten for grunneierne.

«Jeg hadde et ønske om skille ut min del av tomten og få et eget gårds og bruksnummer, noe de skulle ta hånd om. Samtidig informerte de meg om de økonomiske mulighetene ved å utvikle området, så det var ingen punkter vi ikke fikk med, vi stolte på utvikler. Det er begrenset hva man kan kreve når det i utgangspunktet ikke er verdt noe.»

«For min del var de de økonomiske vilkårene viktigst. Jeg så etter dialog med andre utbyggere at det var penger å hente. Avtalen var verdt 0 kroner ved inngåelse, så det var klart det måtte noe form for utvikling til. Grunneiere må være sin rolle bevisst.»

«Det viktigste for meg var muligheten til å kunne tjene penger på et ellers ubrukelig og dårlig areal.»

«Vi ønsket å utvikle arealet. Så hele avtalen er basert på at prosessen skal bringes til ende. Avtalen er betinget av ønsket reguleringsplan. Jeg mente selv at utbygger hadde større sjanse for å få gjennom en regulering»

4.3 Forhandlinger og avtaleinngåelse

For å bedre forstå hvordan avtalen ble til og utviklet seg gjennom prosessen ønsket vi å se nærmere på forholdet grunneier hadde til utbygger. Et annet interessant spørsmål er hvordan forhandlingene foregikk og om de møtte på noen utfordringer. Vi stilte derfor intervjuobjektene spørsmål om *hvordan forhandlingene foregikk og om de møtte noen utfordringer ved inngåelse*. Vi ser at utfallet for opsjonsavtalen i stor grad påvirker svarene. Det har vært en fredelig og god dialog mellom partene i de tilfellene hvor utbygger har jobbet aktivt med prosjektet.

«Avtalen gikk på tillit og vi følte at vi ble hørt. De forklarte markedsverdien ved innledende forhandlinger, noe vi kranglet litt om, men kom til enighet etter litt frem og tilbake. Det var i hovedsak småting som de mente kostet penger på tomten.»

«Utfordringen var å være den lille mot den store, dette følte jeg som et press. Utbyggeren hadde fullt apparat, fagpersonell som kunne se smutthull. Det er en farlig situasjon å være i og det er viktig å gardere seg like godt som motpart. Så blir spørsmålet hvor lang man skal strekke seg kostnadmessig. Lært av erfaring det lønner å sette inn betydelige ressurser, så tidlig som mulig.»

«Det var litt usikkerheter i starten på grunn av utviklingspolitikken i kommunen. Ny bebyggelse skulle skje i et annet område, noe jeg mener er veldig negativt for de andre områdene i kommunen. Det er et vanskelig tema, men våre ønskete områder var veldig på gli likevel. Man kan på mange måter si at forhandlingene med utbygger gikk fint, da det store spørsmålstegnet egentlig var planmyndighetene»

Ett av intervjuobjektene forteller om en av de største utfordringene med avtalen var vilkår i forhold til infrastruktur. Da et scenario var utbygging som ble satt på selgers regning fortelles følgende:

«Jeg var livredd for at det skulle bli problemer underveis. Vi hadde en gjensidig avtale hvor en del av avtalen gjaldt en veiløsning. Ble det scenario 1 så var det ikke nødvendig med utbygging av ny vei, dersom det ble scenario 2 måtte jeg betale for dette. På det tidspunktet var det snakk om så mye penger og jeg fikk da inn et vilkår som ga meg mulighet til å si opp avtalen, dersom scenario 2 ble utfallet.»

4.4 Regulering/kommuneplan

Helt sentralt for temaet og oppgaven ønsker vi å undersøke hvilken forståelse intervjuobjektene har rundt planprosesser. Vårt inntrykk er at intervjuobjektene har god forståelse av hvordan planprosessene fungerer og har i noen grad satt seg inn i gjeldende planer. Flere har gitt uttrykk for hvilke politiske partier som burde eller skal sitte i kommunestyret for at regulering og da opsjonsavtalen skal ha størst sjanse for å gå i deres favør.

Det var spesielt ett av intervjuobjektene som nærmest kan ansees som en profesjonell aktør i form av sin kunnskap rundt plansystemer og prosessene i eiendomsutvikling. Vedkommende hadde i samarbeid med utbygger tatt del i prosessene som følger av detaljreguleringen og viste høy grad av forståelse for de politiske problemstillingene som oppsto rundt deres ønske om å utvikle området.

For å teste intervjuobjektene for deres forståelse og kunnskap om plan og reguleringsstatus stilte vi spørsmål om de *hadde satt seg inn i kommuneplanen og i hvor stor grad de anså det som sannsynlig at deres areal ble utviklet til ønsket formål.*

«Jeg hadde inntrykket av at regulering skulle gå gjennom på bakgrunn av signaler fra kommunen og at utvikler har et kjent navn i området. De hadde også satt opp prospekt i 3D og var godt inne i planleggingen.»

«Så lenge det er den kommuneplanen som er nå som ligger til grunn, tviler jeg på at det kommer til å skje noe. Kommunen har sagt rett ut at det ikke kommer til å skje noe. Jeg kan litt om kommuneplan, men stoler også blindt på at utbygger har kontroll på dette.»

«Vi hadde inntrykk av at ønsket utvikling i området var mulig ved avtaleinngåelse. Kommunen var med i prosessen, kjente alt, var involverte og positive.»

4.5 Nærmere inn på avtalevilkårene

Vi ønsket å skaffe oss et innblikk i hva intervjuobjektene faktisk hadde av kunnskap om opsjon som avtaleform. Generelt var det enighet rundt definisjonen, men etter å ha utført flere tester ser vi at det er få som har gjort seg opp en grundig tanke om hva det faktisk kan innebære. I ettertid forteller flere at det ikke har vært gunstig å låse området over så lang tid. Spesielt for objektene som er misfornøyd med utbyggers innsats kommer det frem at de er i en lite gunstig situasjon.

4.5.1 Fordel/ulempes med opsjonsavtaler

Et av intervjuobjektene kommer med flere gode innspill rundt utsettelse og oppstyking av inntekter, og forteller at det begrenser muligheten for alternative prosjekter eller investeringer som også kanskje har en bedre avkastning med kortere tidshorisont.

Kunnskapen rundt andre avtaleformer var også begrenset, noe vi også antok før intervjuene ble utført. Vi begynte med å spørre *hva de selv anså som en fordel med å benytte opsjonsavtale kontra andre avtaleformer.*

«Vi tenkte det ville være flere fordeler ved denne opsjonsavtalen. Vi har lenge forsøkt å omregulere området. På et tidspunkt hadde vi ordføreren på besøk hvor det ble snakket om infrastruktur, skoler. Vi følte vi hadde holdt på veldig lenge og at vi ikke ble hørt. Jeg mener man kommer lengre med tittel og stort navn og at kommunen ikke tar deg like seriøst om du ikke er en stor utbygger eller noen med et navn i område. Tidligere var det blått kommunestyre og en såkalt ja kommune med tanke på utvikling.»

«Jeg så på dette som en gulerot på inngående avtale. Har vært i kontakt med andre utviklere i ettertid. Opsjonsavtalen er i teorien verdt null kroner ved inngåelse, som betyr at det må skje en form for utvikling eller endring for å skape verdi.»

«Summene det er snakk om er ikke noe man drar på båttur for. Begrensninger når det blir stykkevis og delt, tenker jeg er vesentlig. Det er i dag behov for mye kapital hvis man skal inn i næringsprosjekter.»

Ett av intervjuobjektene viser god forståelse rundt de forskjellige avtaleformene og uttaler følgende:

«Når man først inngår en opsjonsavtale, burde den være betinget og ikke ubetinget.»

4.5.2 Løpetid

Videre ville vi finne ut om de hadde *noen tanker rundt hvor lenge opsjonen skulle løpe, og samtidig finne ut hvordan løpetiden ble satt*. Som en baktanke rundt disse formuleringene ønsket vi en indikator på om grunneier forsto hva løpetid kunne innebære. Svarene var varierende, og det er generelt lik forståelse rundt løpetid.

Flertallet av intervjuobjektene viste forståelse for at løpetid var en viktig faktor for at opsjonsavtalen skulle overholdes. De fleste hadde også koblet varigheten på avtalen sammen med den politiske situasjonen og omfanget av en mulig regulering. Intervjuobjektene var med andre ord fornøyd med løpetiden, og viste forståelse for hvorfor løpetiden var satt slik den var.

To av intervjuobjektene var lite fornøyd med løpetiden som var satt. Dette var også to av de intervjuobjektene som vi anser med lavest kunnskap rundt opsjonsavtale, og også de to som generelt ikke var fornøyd med avtalen. I tillegg har det vært snakk om en forlengelse av løpetiden ved begge disse tilfellene. Det ene tilfellet har ifølge seg selv blitt tvunget til å forlenge, mens det andre tilfelle har følt et press til å forlenge.

«Signerte en trinnplan på 1 + 7 + 7 år. Betalte meg en sum for å ha de første 8 og ny sum etter de neste 8. Ved inngåelse syntes jeg avtalen var lang. Denne avtalen er gammel, så det var mye som var uvisst, men vi slo oss til ro med at utbygger påsto at det kommer til å gå fortere»

«Det som var litt festlig var at den gikk akkurat ut i det jeg tok over. De hadde vel hatt 20 årsjubileum med faren min før det. Jeg ville egentlig ikke skrive under på nytt, og de ville jo heller ikke gi oss penger. Men det fikk vi ordnet.»

Vi så videre at intervjuobjektet som hadde benyttet seg av advokat ved inngåelse, var stort sett fornøyd med løpetiden og viste en god forståelse for hvorfor løpetiden var som den var.

«Maks var 20 år som i førsteomgang innebar 10 år + en forlengelse. Samtidig lå det et tillegg på 5 år dersom ingenting hadde skjedd etter de første 5 årene etter inngåelse. Dette var for meg helt greit, jeg har forståelse for at denne typen arbeid tar tid.»

Det siste intervjuobjektet baserte løpetiden på tillit, og så ikke grunnen for hvorfor dette skulle avtalereguleres, da begge parter arbeidet mot samme mål.

«Løpetiden var ikke så viktig for vår del, da det var en gjensidig enighet om å få detaljregulering på plass så fort som mulig.»

4.5.3 Vederlag/opsjonspremie

Basert på vår antagelse om formålet rundt opsjonsavtalen fra grunneiers side ønsket vi å undersøke de økonomiske rammene rundt avtalen. Vi ønsket med spørsmålene å se hvilke tanker intervjuobjektene hadde om en gevinst som lå langt frem i tid, samtidig som vi fikk testet deres økonomiske forståelse. Her ser vi klare forskjeller, og dette er ikke basert på om det har vært juridisk rådgivning eller ikke. Vi stilte innledningsvis spørsmål om de kunne *skissere de økonomiske rammene rundt avtalen og om de var fornøyde sett i dag.*

Vi ser et eksempel på en grunneier som i ifølge seg selv har forstått hva vederlaget innebar ved avtaleinngåelse. I ettertid har dette kanskje var mer uklart enn først antatt. Dette har også gitt utbygger et større handlingsrom i avtalen, noe som ikke har vært heldig for grunneier.

«Pengesummen var levelig. Summen var ikke dårlig på tiden, men vi mener at avtalen er uklar i ettertid og at det er mange punkter som kan tolkes på forskjellige måter»

«Greit fornøyd, utbetalingene kommer stykkvis og delt. Det var en betalingsplan som først innebar en utbetaling ved avtaleinngåelse som var 10% av totalvedelaget. 60%

av totalvederlaget skulle komme når utbygger kjøper arealet. Deretter kommer resterende 40% suksessivt etter når byggingen starter. Men innen fire år fra tiltredelse skal sluttvederlaget utbetales om de har begynt byggingen eller ikke.»

«Generelt var det god enighet rundt vederlag, da den i stor grad påvirkes av endelig regulering og antall solgte enheter/solgt BRA som passet fint for begge parter.»

«Vi får vel bare en sum i året. For øvrig ville ikke utbygger gi oss denne summen ved forlengelse. Også fikk vi vel en sum ved avtaleinngåelse, tillegg til noe penger basert på antall solgte enheter»

Vi stilte da et oppfølgingsspørsmål om grunneier visste *hvor mye penger det var snakk om og hva vederlaget innebar*. Det som overrasker oss, er at et flere faktisk ikke vet hva sluttvederlaget er ved et positivt utfall.

«Nei, det har jeg faktisk ikke gjort meg opp en tanke om. Hva de faktisk hadde tenkt og hvilke muligheter som var, gjorde det vanskelig for meg å få en ide om endelig vederlag. Min første tanke var at det var positivt å ha en del av antall solgte boliger.»

Grunneier hadde i dette tilfelle ikke fått noe informasjon fra utbygger på hvordan vederlaget var fastsatt.

Videre ønsket vi å se hvilke justeringer som ble gjort og om deres mening rundt en indeksjustering kontra en boligpris justering. Forskjellene kommer klart frem da et av objektene svarte følgende:

«Indeksregulering hva innebærer det? Vi krangler ikke enda om dette, men avtalen sier at den skal indeksreguleres.»

Kommentaren som intervjuobjektet kommer med viser klare svakheter i avtalen, da det er snakk om en indeksregulering, men går lite i dybden på hva dette faktisk innebærer for partene. Likevel ser vi fra andre objekter at de har god forståelse for hva justeringen innebærer, og kommer også med skildringer rundt alternativ justering.

«Jeg foreslo en indeksjustering. Utbygger var enig i dette, men mente at denne skulle gå begge veier i forhold til hvordan indeksen ville bevege seg, altså opp eller ned. Jeg var klar på at det skulle utlukkende være en oppside for min del.»

“Jeg ser i ettertid at byggindeksen ville være mye bedre, men på tidspunktet så det ikke sånn ut.”

4.5.4 Tinglysning av opsjonsavtalen

Videre stilte vi spørsmålet om avtalen var tinglyst. Ingen av avtalene var tinglyst i grunnboken.

«Ja, de har delt deler av tomten og videre opprettet egne selskaper. De ønsket å løse ut den ene biten i et selskap. Så det er tinglyst i de forskjellige datterselskapene.»

Det var likevel tinglyst en type sikringsobligasjon på en av avtalene, men denne ville ikke få noe praktisk betydning for råderetten ovenfor eiendommen i dette tilfellet. Generelt vil en sikringsobligasjon gi begrensninger i råderetten. Det er da ikke snakk om den fysiske råderetten, men den juridiske. Dette kan typisk være ved opplåning.

«Avtalen ble ikke tinglyst. Det er tinglyst garantier til utbyggingen som gir meg full mulighet til å ta opp lån. Det er også detaljskrevet i avtalen, så jeg ikke blir en slave under dem. Sånn som de har jo fått garanti, en oppgjørsgaranti, slik at de får lov å starte utbyggingen.»

4.5.5 Rettigheter og plikter

Vi ønsket også å høre om de hadde noen rettigheter og plikter i avtalen. Dette hjelper oss mest sannsynlig ikke til å direkte svare på problemstillingene, men gir oss heller et indirekte innblikk i kunnskapen og forståelsen som grunneier innehar. Spesielt hvilke tanker de har rundt konsekvensene ved å forplikte seg til å eksempelvis uttale seg utelukkende positivt, eller hva

det innebar å måtte slette eventuelle servitutter. Vi stilte derfor spørsmål om grunneier hadde noen *tanker rundt konsekvensene det kunne innebære å måtte utale seg positivt til for eksempel planforslag.*

“Sto ingenting, ville snakke minst mulig om det før det blir realitet”

“Det lå noen servitutter som måtte fjernes og det ble min oppgave. Videre pliktet jeg å uttale meg positivt og ikke motarbeide noen form for avtalens forutsetning. Rett og slett ikke uttale meg i det hele tatt, tenker jeg er selvfølge.”

“Jeg pliktet å slette heftelser. Men dette er noe jeg ser at må gjøres uansett. Ser ikke poenget med at noen andre skal gjøre den jobben, da jeg kjenner området best.”

Vi så fra intervjuene at det generelt var lite grunneiere måtte å gjøre i forhold til rettigheter og plikter. Det dreide seg i hovedsak om at heftelser måtte fjernes i form av eldre veiretter og andre råderetter.

4.5.6 Ivaretagelse av grunneiers interesser.

Det kan være tilfeller hvor utbygger ikke opptrer slik grunneier hadde forventet i form av informasjonsdeling eller ved å fremme planforslag. Et sentralt spørsmål innenfor temaet er hvordan grunneier føler at deres interesser har blitt ivaretatt gjennom avtalens løp. Vi ønsker å se hvordan forholdet til utbygger har vært gjennom perioden og vi stilte derfor spørsmål rundt *hvordan forholdet til utbygger har vært.*

Vi ser at svarene er splittet, da områdene som ikke er blitt utviklet også bærer preg av at utbygger nærmest ikke har tatt kontakt. Det ene intervjuobjektet hadde som vilkår i avtalen at en egen tomt skulle skilles ut og forteller at papirarbeidet var gjort i form av søknad til kommunen og nabovarsel, men sluttarbeidet ble aldri utført.

«2015 skulle de starte prosessen med å skille ut tomter. Søknaden ble sendt til kommunen sammen med nabovarsel, men de skilte aldri ut tomten.»

Vi ser også at et annen intervjuobjekt har fått lite informasjon og har selv måtte kontakte utbygger for status.

«Det eneste møtet vi har hatt med utbygger var en middag som min far ble invitert til for mange herrens år siden. Så vi er helt klart skuffet over manglende oppfølging fra opsjonshaver.»

«Jeg skulle gjerne hatt årlig oppdatering, noe som ikke har skjedd. Vi har fått inntrykk av at utbygger jobber med å få gjennomført regulering, noe jeg tviler på.»

Dette ser vi på som en indikator på at interessene ikke ble ivaretatt, noe som grunneierne også var tydelig misfornøyd med.

«Jeg måtte hele tiden kontakte de for en oppdatering.»

«Er på ingen måte fornøyd med utvikler. Jeg mener det skal være en informasjonsplikt og jeg har hele tiden kontaktet de angående fremdrift. "Hva tenker dere, hva skal dere nå." Det skal være en rekkefølge på ting»

En annen grunneier var mer fornøyd, og viser til at dialogen har vært god gjennom avtalens løp.

«Føler at mine interesser er ivertatt. Vi har hatt en løpende forståelse om å spille på lag. Dette skal være en vinn-vinn-situasjon. "Hei, kan du gjøre en liten jobb her, ja det kan jeg gjøre." Vi snakker sammen og har vært flinke til å orientere. Kan ta et julebord sammen.»

4.6 Overholdelse av avtalen

Avslutningsvis ønsket vi å se på hvordan grunneier hadde sikret seg at avtalen ble overholdt. Vi så da på hvilke faktorer som intervjuobjektene mente kunne bidra til å overholde avtalen, samt om de hadde gjort seg opp noe formening rundt dette. Samtidig ønsket vi å se om det var noen økonomisk ulempe eller vilkår som kan tolkes som urimelig.

4.6.1 Eierskifte/konkurs i avtaleperioden

Ingen hadde opplevd at utbygger hadde gått konkurs. Et av objektene hadde derimot opplevd et eierskifte av avtalen, men så på tilfellet som utelukkende positivt da den nye opsjonshaveren virket å være mer motivert for utvikling av området. Generelt var det få som hadde tanker rundt hvilke konsekvenser et eierskifte eller en konkurs kan gjøre for avtalen. Vi startet med å stille spørsmål om *var det noen i avtalen som forklarte hva som skjedde hvis utbygger eventuelt gikk konkurs eller hvis avtalen endret eier?*

«De kan selge avtalen eller overføre den, men dette går begge veier.»

«Utbygger kunne selge avtalen. Tenker at det er lite jeg hadde fått gjort med det. Men på en annen side kunne jeg fått en dårlig utbygger.»

«Finnes ingen vilkår konkurs. Jeg tenker i førsteomgang at det er synd for dem. Da hadde tomten forsvunnet i et konkursbo.»

Ett av intervjuobjektene viser god kunnskap, og har tydelig tenkt over konsekvensene ved et eventuelt konkurs gjennom at sluttvederlaget var forsikret

«Det finnes en oppgjørsgaranti i avtalen, slik at de får lov å starte utbyggingen, noe som også sikrer meg mot en eventuell konkurs. Så mitt oppgjør er forsikret. Jeg er

overbevist om at den garantien er gull verdt. Det kan være spøkelse som dukker opp i senere tid og da sitter man med skjegget i postkassa.»

Vedkommende hadde også gjort seg opp en formening om hva en konkurs ville innebære.

«Så lenge jeg har hjemmelen er det ingen fare. Men så snart de gjør det, så har de eiendomsretten og videre en risiko dersom konkurs, gjennom konkursboet.»

Et annet intervjuobjekt mener at et konkurs er et utenkelig scenario, og mener dermed at dette ikke har vært har vesentlig å ha med i avtalen.

«Det er ikke regulert i avtalen. Nært sagt utenkelig med tanke på størrelsen på selskapet. Dersom utbygger går konkurs, så tar kjøper over avtalen. Jeg ser ikke for meg at noe annet skjer. Det er et punkt jeg kanskje skulle vært mer oppmerksom på og jeg ser kanskje mulighet til å kunne overta selv hvis det skulle skje. Det er gjort masse dyre undersøkelser etc. Så dette hadde ikke gjort noen ting å gjøre det selv.»

4.6.2 Aktivitetsplikt

Aktivitetsplikt er et punkt som kan være vesentlig for å bidra til at utbygger overholder avtalen, og avtalen inntreffer. Intervjuene vi har gjennomført har gitt oss flere eksempler på manglende aktivitet hos utbygger. Dette har resultert i misfornøyde parter og tvister. Et av intervjuobjektene forteller at partene var så uenige at det ble vurdert rettslige steg. For å undersøke objektenes kunnskap og tanker stilte vi spørsmålet *hvordan sikret du deg at utbygger skulle arbeide aktivt med at opsjonen skulle inntre?*

«Etter manglende oppfølging og uenigheter rundt hva vilkårene rundt aktivitetene faktisk innebar kontaktet jeg advokat fordi opsjonshaver ikke har opptrådt som de skulle.»

«Det var ingen type aktivitetsplikt ... noe jeg ser nå i ettertid at det burde vært. Jeg sitter ganske låst på grunn av en avtale som utbygger ikke gjør noe med.»

Vi så også eksempler på avtaler hvor det var satt en klar plan på hva utbygger skulle fremme i form av reguleringsforslag, andre aktiviteter og tidsplan for når dette skulle skje.

«Det var en klar fremdriftsplan i avtalen som innebærer noen føringer på aktivitetsplanen. Også i forhold til utbetalingstidspunkter.»

«Pengene blir ikke tilbakebetalt hvis de går ut av avtalen. Grunneier ser på dette som et bidra til å holde presse oppe, og fremgang i prosjektet.»

5 Analyse og drøftelse

Vi vil i dette kapitlet fortløpende ta for oss avhandlingens problemstillinger i henhold til studiets teori og empiri. Alle delproblemstillingene vil bli analysert og drøftet hver for seg. Konklusjonen for hver delproblemstilling vil komme fortløpende. Avslutningsvis vil vi ta for oss hovedproblemstillingen. Vi vil også i dette kapitlet presentere våre meninger og tanker rundt problematikken.

5.1 Hvilke økonomiske utfordringer kan grunneier møte og er det en økonomisk ulempe for grunneier å inngå en opsjonsavtale?

Ved forhandling av en opsjonsavtale er det flere fallgruver for både grunneier og utvikler med tanke på risikotyper og motiver. Grunnlaget for en utvikler til å inngå en opsjonsavtale er blant annet den økonomiske risikoen og hvordan den underliggende verdiutviklingen på tomten påvirker den helhetlige risikoen. Spørsmålet blir hvilke faktorer som er avgjørende for kontrakten og videre hvordan kontrakten kan formes for å unngå fallgruvene. Vi har sett flere eksempler på utbetalingsplaner som baserer seg på tidspunkter, utfall av planarbeid og

hjemmelsoverføringer. Vi ser også fra en tidligere masteroppgave "*Eiendomsutvikleres bruk av opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom i Follo og Østfold*" av Nordin og Koren at utvikler ofte er godt tjent med å inngå en slik avtale. Ved spørsmålet om grunneier får en økonomisk ulempe av avtalen, avhenger det av flere faktorer. I tillegg ønsket vi å se på balansegangen mellom risiko og fortjeneste.

5.1.1 Økonomisk risiko

I teorien så vi at opsjonsavtaler i hovedsak benyttes for å avlaste utbyggers risiko. Avtaleformen vil også utsette kostnader til senere tidspunkter. Opsjonsavtaler og andre avtaleformer som sikrer senere rettigheter, kan bygge på at det ikke er sikkert at objektet faktisk kan utvikles til ønsket formål. Reguleringsarbeid blir sett på som en av de største risikofaktorene for utvikler ved utvikling av eiendom. Ifølge teorien ser det også ut til at utvikler er godt tjent på å inngå en opsjonsavtale i tilfeller der reguleringsrisikoen er høy.

Fra utviklers side er de opplagt ute etter å utsette eller låse kostnader for å minimere eller eliminere risiko og usikkerhet. De ønsker størst mulig avkastning til lavest mulig risiko, men det er sjeldent alene grunnlaget for å inngå en opsjonsavtale. Det som påvirker reguleringsrisikoen for utbygger er at avtaleformen legger opp til at en ikke trenger å kjøpe eiendommen før reguleringsarbeidet starter, eller før de får godkjent ønsket eller nødvendig regulering. Utbygger har da redusert risikoen for et større tap, men avtaleformen har ingen direkte påvirkning på reguleringsrisikoen. Dette avhenger av andre faktorer. En opsjonsavtale bidrar også til å redusere usikkerheten rundt markedsrisiko og produksjonsrisiko, men det er i likhet med reguleringsrisikoen kun en dempende effekt. Flere av intervjuobjektene har uttalt at selve tomten ikke hadde hatt noen spesiell verdi dersom utbygger ikke hadde kommet inn og skapt en form for verdi. Alle har hatt en god forståelse for det økonomiske aspektet rundt opsjonsavtaler og hva som kreves av reguleringsarbeid. Et av objektene har også sittet på en

lang opsjonsavtale på en relativt uattraktiv tomt. Her er avtalen formet slik at det kommer en årlig utbetaling hvert år frem til endelig regulering er gjennomført eller avtalen utløper. Dette gir opsjonshaver en god fallskjerm dersom utbygger ikke skulle velge å jobbe aktivt med regulering, noe som også var et scenario hos noen grunneiere.

5.1.2 Finansiering

Mangel på kapital kan være et eksempel på et motiv for en opsjonsavtale. Både tomtekjøpet, reguleringsarbeidet og bygningsoppføringen kan kreve mye kapital, og utviklingsprosessen er som nevnt tidligere en lang og komplisert prosess. I tilfeller hvor tomtekjøpet er finansiert ved fremmedkapital så vi fra teoridelen at finansieringsrisikoen kan være en utslagsgivende faktor. Opsjonsavtalen har en direkte påvirkning på denne risikotypen. For en grunneier vil det være både vanskelig og kostnadskrevenende å fremme et reguleringsforslag, da det krever kapital og spisskompetanse de færreste innehar. Fra en tidligere masteroppgave, *Eiendomsutvikleres bruk av opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom i Follo og Østfold* (Nordin & Koren, 2019), kommer det frem at utbyggere uttaler at de er helt avhengig av fremmedkapital for å finansiere sine prosjekter. Gjeldsgraden påvirkes ved at utbygger får mer tid til å skaffe kapital, samtidig som finanskostnader utsettes helt frem til kjøp av tomt faktisk skjer. Dersom utvikler kan utsette kostnader til reguleringsprosessen er gjennomført, vil det være utelukkende positivt for prosjektet. Samtidig reduseres usikkerheten og risikoen rundt en nedside. Det vil kun være kostnadene knyttet mot reguleringsarbeidet som går ut av utbyggers lomme.

5.1.3 Avtalens verdi

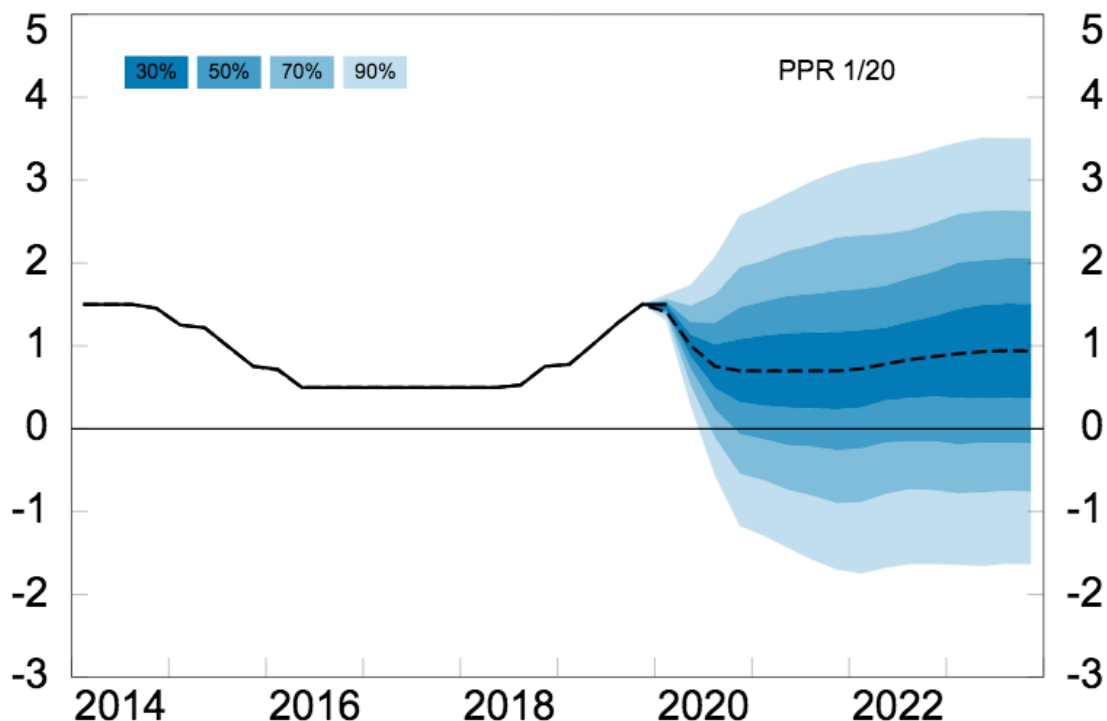
Et annet motiv for en opsjonskontrakt kan være at grunneier ikke har god nok kompetanse. Grunneier ser da muligheten for å hente inn en profesjonell aktør som kan øke avkastningen for tomten. Fra undersøkelsene ser vi flere eksempler på grunneiere som kontakter utbyggere.

Avtalen kan tilpasses etter utviklers risikopreferanser ved situasjoner der det er sannsynlig for en omregulering. Mye av det som danner grunnlaget for tomtens underliggende verdi er som nevnt tidligere reguleringsrisikoen. Dette i form av om området reguleres til ønsket mål, men også at utnyttelsen gjenspeiler deres ønske. Det finnes her flere tilnærminger som kan benyttes:

- Utvikler betaler lav opsjonspremie, men videre en høy innløsning til grunneier.
- Utvikler og grunneier kan gå sammen om å dele eventuelle oppsider og nedside. Denne tilnærmingen vil påvirke grunneier mest ved en nedside.
- Utvikler tar alt av risiko, både ved oppside og nedside. Dersom utfallet er negativt, vil det også påvirke grunneier negativt.

5.1.4 Makroøkonomiske endringer

Renteendringer kan få en påvirkning på prosjektet. I henhold til økonomisk teori skal en kunne kopiere opsjonsposisjonen ved bruk av belåning (Geltner, 2013). Med andre ord skal den som har rettigheter for en underliggende aktiva eller som utsteder en opsjon også få kompensasjon. For å utsette salget av sin tomt skal denne kompensasjonen i teorien settes lik risikofrirente. Selve premien for å ta risiko kommer av opsjonspremien. Her skal blant annet rentekostnaden være en del av premien.



Figur 4: Figuren over tar for seg styringsrenten siden 2010 og anslag fremover fra Pengepolitisk rapport. (Norges Bank, u.d.)

Vi er nå inne i perioder med mye usikkerhet både for verdensøkonomien og Norge. Tidlig i 2019 ble styringsrenten satt opp etter å ha vært inne i en lang periode med lavt rentenivå.

Styringsrenten ble på nytt satt ned. Dette kan ha påvirket fremtidige opsjonsavtaler, da lave rentenivåer også gir lave rentekostnadene. Vi så i undersøkelsene at det var noe grunneiere ikke hadde tenkt mye på. Når styringsrenten har vært så lav som den har vært, vil det måtte skje drastiske økninger for at det skal være toneangivende utslag. Renteeffekten blir sett på som en alternativkostnad i opsjonspremien. En 100 % økning fra 1 % til 2 % vil ikke gi like store utslag som en økning fra 4 % til 8 %. Fra rentekartet ovenfor ser vi flere eksempler på en styringsrente som er endret seg drastisk i løpet av en 10-års periode. Dersom renten skulle økt fra 5 % til 15 % vil grunneier ta for lite betalt for opsjonen, hvis en tar utgangspunkt i en uendret styringsrente gjennom kontraktperioden.

Et mulig verktøy fra grunneiers side er å legge ved styringsverktøy som gjør det mulig å få kompensasjon for en eventuell renteendring. Vi ser fra intervjuene at grunneiere har gjort seg opp få tanker rundt dette temaet, og er i større grad opptatt å av å få justert avtalt vederlag basert på inflasjonen. Fra teorien ser vi at det kan være fordelaktig for grunneier å ha en mening om hvordan vederlaget bør inflasjonsjusteres. Forskjellen på konsumprisindeksering og indeksjustering basert på boligprisene er stor, og faktorene som påvirker disse er forskjellige. Hva som er mest lønnsomt vil avhenge av markedet i perioden. Dette er umulig å gi et godt fasitsvar på. Grunneier bør likevel være oppmerksom på det, da det kan utgjøre et stort beløp. For å teste deres økonomiske forståelse ønsket vi å se om det var et tema å justere fremtidige betalinger etter boligprisindeksen. Kun et fåtall har vurdert ulike justeringsmetoder, men felles for alle er at de i ettertid ser at dette ville vært gunstigere å justere etter boligprisindeksen. Men som sagt er det markedet som bestemmer, og det er alltid lett å være etterpåklok.

5.1.5 Vederlag

Andre forhold som kan ha betydning for opsjonsverdien er markedsendringer og entreprisekostnader. Dette er faktorer som får utslag når regulering er godkjent og utbygging skal igangsettes. Verdien av LNF-områder i opsjonssammenheng kan i korte trekk sees på som dagens regulering pluss antatt verdi ved omregulering. Det er tomteverdien som avgjør opsjonsverdien. For denne vil utbygger ta utgangspunkt i dagens marked og entreprisekostnader. Et sentralt spørsmål innenfor verdi og vederlag er om grunneiers vederlaget bør beregnes av tomtearealet som kjøpes eller av salgbart bruksareal. Fra undersøkelsene ser vi ingen klare trekk på hva som lønner seg, og vi har forståelse for at det er noe som varierer fra situasjon til situasjon. Dette vil samtidig avhenge av hva utbygger faktisk planlegger å utvikle. Vi erfarer at de som innhenter juridisk bistand ofte har klart å få en kombinasjon av de to mulighetene. Det er typisk satt opp en modell som sikrer grunneier et vederlag ved hjemmelsoverføring og videre en utfallsmodell som avhenger av regulering og solgt BRA/BTA.

5.1.6 Konklusjon

Oppsummert ser vi at det er få tegn som tyder på at grunneier lider noen direkte økonomisk ulempe. I utgangspunktet er det ikke et økonomisk tap ettersom en nedside eller negativt utfall ofte innebærer at utbygger ikke får regulert området og utviklet til ønsket formål. I de tilfellene vi har sett innebærer dette at grunneier fortsatt sitter med en signeringsutbetaling og noen ganger også årlig premier. På en annen side binder grunneier seg til en lang avtale med stykkvise utbetalinger. Flere av intervjuobjektene har vært klare på at det har vært litt gunstig å låse seg på en slik måte over lang tid. Det er i utgangspunktet ingen alternativinntekt ved inngåelse av en opsjonsavtale. Det er klart at det er gunstigere for grunneier å heller selge arealet med en gang om dette er en mulighet. Dersom det heller ble inngått en kjøpsavtale kan det være at alternativinntekten ville vært høyere ved at objektene kunne plassert pengene sine i andre prosjekter. Likevel finnes det i mange tilfeller liten eller ingen verdi ved arealet før det omreguleres, noe som gjør at utvikler ikke vil kjøpe før det er omregulert – ergo opsjon. Dersom en i teorien ikke hadde noe å selge fra begynnelsen av, så finnes det heller ingen alternativinntekt. Vi så fra undersøkelsene at det var tilfeller som i noen grad kunne betraktes som en potensiell økonomisk ulempe. På en annen side ser vi ingen ubalanse mellom risikoen grunneier tar mot vederlagene og premiene som utbetales. Det er i hovedsak utbygger som tar risikoen, og burde således også belønnes for det.

5.2 Hvordan kan grunneier sikre seg at opsjonsavtalen inntreer og et salg av tomt bli gjennomført?

Som vi så fra teorien er formålet med en opsjonsavtale at avtalen inntreer og et salg av tomt blir gjennomført. Det vanligste vilkåret for at opsjonsavtalen inntreer er at ønsket regulering blir oppnådd, noe vi også erfarte gjennom intervjuene. I praksis vil dette si at formålet med en opsjonsavtale er å arbeide for at en ønsket regulering skal oppnås. Dette er likevel en ubetinget rett og ikke et betinget vilkår. Det er med andre ord ikke noe automatikk i at ønsket

regulering utløser et salg av tomt. Gjennom studiet så vi at det kan være flere grunner til at utbygger velger å ikke inntre opsjonen. Med grunnlag i dette kan det være hensiktsmessig for grunneier å se på muligheten og å vurdere om en bør ha vilkår i avtalen som tvinger utbygger til en innløsning. Dette kan blant annet gjøres gjennom betingelser i avtalen. Med andre ord betingete vilkår om at opsjonen skal inntre ved gitte situasjoner. Fra teorien så vi at det allerede sikres til en viss grad i foreldelsesloven § 2, som sier at avtalen bortfaller tre år etter at utbygger skulle kunne kreve avtalen gjennomført.

I noen tilfeller kan risikoelementer fra utviklers side hindre og endre utviklers ønske og mulighet for å gjennomføre avtalen. Fra teorien så vi at det knyttes stor usikkerhet til hva markedet er villig til å betale for et aktuelt objekt på et fremtidig tidspunkt. I tillegg besitter utbygger en finansierings- og reguleringsrisiko som kan skape problemer. Det finnes også flere utviklingsspesifikke risikofaktorer som kan endre utviklers ønsker, muligheter og motivasjon.

5.2.1 Aktivitetsplikt

En utfordring for grunneier kan være at utbygger fokuserer feil. Grunneier risikerer at utbygger ikke er interessert, har vilje eller nok ressurser til å ønske at opsjonen tiltrer og en eiendomshandel blir gjennomført. Dette kan medføre at det ikke blir arbeidet med for eksempel plan- og reguleringsarbeid fra utbyggers side. Likevel kan grunneier være bundet til avtalen. For å sikre seg mot dette kan det være å hensiktsmessig å sette inn en aktivitetsplikt eller aktivitetsplan for å sikre fremgang. Et slikt vilkår kan også gi muligheten for grunneier å komme seg ut av avtalen. Fra intervjuene så vi at flere av objektene ikke hadde et slikt vilkår. De objektene som hadde en slik type plan og plikt så på dette som en trygghet, og noe som samtidig ga de forutsigbarhet. Det essensielle her er derfor å avtale tydelige planer for å sikre fremgang. Et eksempel på dette kan være at utbygger må fremme planforslag til kommunen innen x antall år. Andre vilkår kan være tidsfrister for innhenting av grunninformasjon.

5.2.2 Løpende utbetalinger

Et annet pressmiddel som kan være gunstig for å sikre fremgang er løpende utbetalinger av opsjonspremie. For eksempel at opsjonspremie blir utbetalt hvert år. For utbygger vil det da svi å sitte stille i båten. Dette vil også kunne bidra til å hindre at arbeidet med avtalen blir satt på vent. Gjennom studiet ser vi at dette er noe som i praksis varierer veldig fra avtale til avtale. Vi ser likevel at de grunneierne som besitter en slik type utbetaling stort sett er fornøyd.

5.2.3 Exit-muligheter

Er området attraktivt med mange interessenter kan det føles ekstra bittert å sitte på en avtale som går treigt eller ikke har noe realistisk fremtid ved inneværende utbygger. Grunneier kan i slike situasjoner ha et ønske om å heller ta saken i egne hender eller bytte utbygger. Gjennom studiet erfarte vi at noen grunneiere ønsket å komme seg ut av avtalen. Er ikke exit-muligheter avtalt fra begynnelsen kan dette være vanskelig å gjennomføre. Grunneier bør med andre ord gjennomføre en grundig risikoanalyse av utbygger før avtaleinngåelse. Eksempel på exit-mulighet som da kan avtales er utfallsbasert exit. Det vil gå ut på at grunneier har muligheten til å gå ut av avtalen ved gitte utfall eller om fremgangen uteblir. Ett av intervjuobjektene hadde en slik type mulighet og valgte å benytte seg av denne da et scenario inntraff. Grunneieren hadde videre et attraktivt areal, og fikk med dette lagt så mye press på utbygger at avtalen ble reforhandlet.

5.2.4 Oppgjørsgaranti

Gjennom studiet har vi også sett eksempler på vederlag som er forsikret, en type oppgjørsgaranti. Dette sikrer grunneier vederlag ved økonomiske utfordringer hos utbygger eller vederlag dersom utbygger går konkurs.

5.2.5 Konklusjon

Oppsummert ser vi at det finnes flere muligheter grunneiere kan benytte seg av for å sikre fremgang, og forhøye sjansen for at opsjonen inntreffer. De forskjellige vilkårene som kan stilles vil for øvrig skille seg fra situasjon til situasjon. Grunneier må se hvem de inngår avtalen med, og nøye vurdere risikoelementene som kan påvirke gjennomførbarheten. Ved å besitte aktivitetsplikter, exit-muligheter og utbetalinger av vederlag, vil det også å kunne styrke grunneiers forhandlingsposisjon ved eventuelle tvister og konflikter.

5.3 Har grunneier nok kunnskap og forståelse til å forstå hva avtalen innebærer?

Et motiv for inngåelse av en opsjonsavtale kan være at grunneier ikke har kompetansen til å utvikle tomten på egenhånd. Det kan også være en potensielt høyere avkastning dersom en profesjonell aktør står for regulering og bygging. Vi har gjennom undersøkelsene funnet flere eksempler på grunneiere som har lite kompetanse på opsjonsavtaler, men viser generelt god forståelse for planarbeid og løpetid. Vi har tidligere avklart at vi ser på grunneiere som uprofesjonelle aktører, så spørsmålet blir da hva en faktisk kan forvente. Det kan være lett å føle seg presset når en sitter i et møterom fullt med mennesker som har spisskompetanse på feltet og som forteller at det er en potensiell høyere avkastning å hente. I forskningsprosjektet definerer vi kunnskap og forståelse som at intervjuobjektene skjønner hva en planprosess og opsjon innebærer. Videre mener vi at objektene burde ha gjort seg opp en mening på om prosjektet faktisk er gjennomførbart med tanke på plansituasjonen, samt om de har en ide om hvor lang tid det skulle ta før sluttvederlag var utbetalt.

5.3.1 Løpetid

For å teste kunnskapen rundt løpetid ønsket vi å stille spørsmål rundt plansystemet og deres tanker på tidsperspektivet for utvikling av eiendom. Felles for alle vi har vært i kontakt med er at de hadde en formening om prosjektet var politisk gjennomførbart med tanke på hvilke partier som satt i kommunestyret. Samtidig virker det å være en generell forståelse rundt kommuneplanen og kommuneplanens arealdel som legger grunnlaget for mulighetene til utviklingen av tomten. Som nevnt i teorien trenger ikke området nødvendigvis å være regulert til ønsket formål i gjeldende plansystem. Fra undersøkelsene har flere gitt uttrykk for at arealdelen ikke var på plass, men at det var mulighet for endring ved ny rullering og nytt kommunestyre som intervjuobjektene kaller for “Ja-partier”.

Flertallet hadde forståelse for at planprosessen ville ta tid. Vi har også inntrykk av at grunneiere som har møtt profesjonelle utviklere også har blitt godt informert ved inngåelse og underveis i tidsløpet for prosjektet. Vi kan med dette konkludere med at grunneierne hadde nok kunnskap til å forstå omfanget av arbeidet og fastsettelsen av løpetiden. Likevel ser vi at flere syntes det er lite gunstig å sitte på en avtale som potensielt kan vare i 20 år.

5.3.2 Juridisk bistand

Ofte har ikke grunneier ressurser eller kunnskap til å utvikle arealet på egenhånd. Grunneier er dermed avhengig av en profesjonell utbygger for å i det hele tatt kunne tjene penger på arealet. I slike tilfeller er grunneier nødt til å forholde seg til en profesjonell part. Selv er grunneier i de fleste tilfeller en uprofesjonell part med varierende grad av kunnskap og erfaring. Velger grunneier å inngå avtalen uten hjelp av en profesjonell aktør, i form av advokat eller lignende, er grunneier avhengig et tillitsforhold til utbygger for å unngå en urimelig avtale. Gjennom studiet så vi at flere av intervjuobjektene baserte avtaleinngåelsen på tillit og stolte med det på

at utbygger ivaretok deres interesser. Erfaringsmessig ser vi at det har gitt ulike utslag. Intervjuobjektene som har hatt minst kunnskap er også partene som har støtt på problemer senere på grunn av uklare avtaler og avtaletekst som har vært fri for tolkning.

5.3.3 Justering av vederlag

Vi har også forsøkt å teste objektene for deres økonomiske forståelse. Hva deres tanker var rundt de økonomiske rammene og hvor mye de faktisk ville sitte igjen med. Opsjonsavtaler slik vi har sett de er i alle tilfeller motivert gjennom den potensielle gevinsten som grunneier har blitt skissert. Vi ser klare skiller mellom mer erfarne grunneiere og de som stoler blindt på aktøren som har kontaktet de. De mest erfarne har gjerne selv kontaktet en utbygger da de ser at en overordnet plan muliggjør en utvikling av deres tomt. Det er også gjerne spesifikke vilkår i avtalen for når og hvordan ting skal fremmes for planmyndighetene. Kanskje mest interessant er vilkårene for vederlag som sikrer de premie for tomt, men også for hvordan endelig regulering påvirker hva og hvordan ting kan bygges. Det vil typisk være at grunneier får en prosentdel av solgt eller salgbar BRA. For de mindre erfarne grunneierne nøyer de seg ofte med et signeringsvederlag og en sluttsum som verken påvirkes av tid eller aktivitet. Fra undersøkelsene mener vi det er flere punkter som er kritisk for en god avtale, men ett av de viktigste økonomiske kompetansefaktorene er justeringen av vederlaget. Eiendomsutvikling er en lang prosess og vi ser eksempler på objekter som ikke har forstått dette.

5.3.4 Konklusjon

For å oppsummere kan vi konkludere med at kunnskapsgraden er varierende. Generelt for alle er at de har satt seg inn i gjeldende planer, men kun et fåtall skjønner hvor lang tid en utviklingsprosess faktisk tar. Vi ser også klare tegn på at de som har fått juridisk bistand også får bedre vilkår og rammer for at prosessen skal gå lettere. Som nevnt tidligere er det økonomiske

perspektivet ofte insentivet til å inngå en opsjonsavtale. Undersøkelsene har vist at kunnskapen og skildringene rundt vederlagets verdi, og hvordan denne skal behandles underveis, er for dårlig. Det kan også i noen tilfeller stilles spørsmålstegn ved utbyggere som har gjort dette tidligere, og burde kanskje med det selv tatt initiativ til å legge opp de økonomiske rammene klarere. Som den profesjonelle part kan det i noen tilfeller komme klarere frem at tomt til ferdigstillelse av bygg ikke er et 3 årsprosjekt. Samtidig burde utbygger hjelpe grunneier å forstå at pengers verdi ofte endres i et 10 års perspektiv. Vi vil påpeke at det også har vært objekter som har god kompetanse og forståelse for hva en opsjonsavtale innebærer. Vi ønsker å konkludere med at det er lønnsomt for grunneier å få juridisk bistand, da innholdet i kontrakten og utfallet av vilkårene kan ha stor økonomisk påvirkning.

5.4 Hvilke utfordringer kan en grunneier møte ved opsjonsavtaler?

Vi har til nå drøftet og analysert de tre hovedutfordringene og delproblemstillingene som vi ser på som viktigst for en grunneier ved opsjonsavtaler. I hovedproblemstillingen vil vi nå samle det viktigste fra disse tre delproblemstillingene, og avslutningsvis bruke erfaringen vi har fått gjennom studiet til å belyse andre utfordringer en grunneier kan møte på.

5.4.1 Økonomiske risiko

Vi ser klare oppsider for utbygger ved at de har muligheten til å utsette tomtkjøpet og minimerer med det en vesentlig risikofaktor. For grunneier skapes det en verdi som nærmest er umulig å hente uten hjelp i form av kompetanse og kapital. Muligens kan avkastningen være høyere dersom grunneier selv innhenter konsulenter og leier inn entreprenør til å gjøre regulerings- og byggearbeid. Om grunneier gjør jobben selv vil det medføre en større risiko, og videre en annen risikoprofil sammenliknet med å inngå en opsjonsavtale med en profesjonell utbygger. Vi mener grunneier har lav til tilnærmet ingen økonomisk risiko ved å inngå en slik

avtale. Grunnlaget for det er at nedsiden ikke gir noen negativ økonomisk ulempe. En nedside eller negativt utfall vil i våre tilfeller kun være at grunneier sitter igjen med signeringsvedelag og eventuelle årlige utbetalinger. Utfordringen her vil være at de ikke har økonomisk styrke til å gjennomføre utviklingen, og er derfor i de fleste situasjoner avhengig av en profesjonell utbygger for å kunne få maksimert sin vinning.

5.4.2 Inntredelse av opsjonsavtalen og salg av tomt

Utfordringene og problemene grunneier kan møte gjennom avtaleperioden er mange og varierende. Gjennom studiet har vi sett at dette kan være en uoversiktlig prosess, og grunneier er dermed nødt til å gjøre en grundig risikoanalyse allerede før avtaleinngåelse. Denne risikoanalysen kan være avgjørende for å sikre fremgang i prosjektet, og sikre med at et salg av tomt blir gjennomført. Grunneier risikerer gjennom hele prosessen at utbygger av forskjellige grunner, som vi tidligere har vært inne på, mister interessen. Med andre ord kan det for grunneier være svært viktig å avtale ulike vilkår for å sikre fremgang, og med det unngå å bli lagt nederst i prioriteringsbunken til utbygger.

5.4.3 Kunnskap og forståelse

Vi har tidligere sett at kunnskapen og forståelsen varierer blant grunneiere. Med dette i bakhånd kan grunneierne risikere å inngå en dårlig avtale. Først og fremst vil opsjonsavtalens vilkår variere fra involverte parter og fra situasjon til situasjon. Det kan klart konkluderes med at juridisk bistand er nøkkelen for å oppnå en god avtale. Det å forstå avtaletekstens innhold og konsekvenser i sammenheng med eiendomsutvikling som prosess kan en ikke forvente at en privat grunneier skal forstå. Helt generelt vil vi få frem at kunnskapen rundt planprosesser og det politiske bildet er over forventning. Vi så videre at forståelsen, for tidsperspektivet og hva avtalen økonomisk innebærer for de med tanke på sluttvederlag og justering, var noe vi ønsket at intervjuobjektene skulle ha en bredere kunnskap om.

5.4.4 Andre utfordringer

For utbygger er det gunstig at grunneier skal samarbeide og utale seg positivt i henhold til blant annet planforslag til kommunen. Dette er noe også utbygger i mange tilfeller krever, og dermed tar med som et punkt i avtalen. Første tanke for mange er at dette ikke er noe negativt for grunneier, da en tenker det alltid er heldig at et planforslag kommer på plass så fort som mulig. Grunneier har dermed ingen grunn til å utale seg negativt. Likevel finnes det situasjoner der utbygger og grunneier ikke er enig om innholdet til planforslag. Et scenario er at utbygger ikke ønsker «full utnyttelse», da en lavere utnyttelse på tomten kan være mer «lettsolgt» for utbygger. Er opsjonspremien basert på for eksempel reguleringsplanens utnyttelse, vil dette være negativt for grunneier. Et slikt krav er ofte også noe som kan føles som en innskrenking av ytringsfriheten, og det kan også stilles spørsmål om dette i det hele tatt er lovlig. Vi har i avhandling valgt å ikke drøfte lovligheten da vi ikke ser på dette som avgjørende for vår problemstilling. Vi kan likevel konkludere med at dette vilkåret ikke er helt heldig for grunneier. For øvrig hadde ingen av intervjuobjektene våre sett konsekvensene ved et slikt vilkår.

Utbygger krever i de fleste tilfeller at eiendommen er fri for pengeheftelser, noe vi også har sett eksempler på gjennom våre intervjuer. Grunneier må også ofte garantere for at det ikke foreligger noen servitutter og heftelser som ikke fremkommer av grunnboken ved overtagelse av eiendommen. For å fjerne disse heftelsene og rettighetene er hovedregelen at det er rettighetshaver som må begjære sletting. Grunneier må dermed ta kontakt med for eksempel kreditorer og andre rettighetshavere for å be om sletting. I noen tilfeller kan det å finne ut hvem som er rettighetshaver være en krevende jobb (Kartverket, 2019). Om dette er en utfordring for grunneier varier. Vi har likevel gjennom studiet erfart at grunneierne har blitt overasket over hvor mye jobb dette har innebåret.

5.4.5 Konklusjon

Oppsummert har vi laget en oversikt med kjennetegn for en “dårlig” og en “god” opsjonsavtale sett fra grunneiers ståsted. Det gjøres oppmerksomt på at dette er en generell oppstilling, og kan med det variere i enkelttilfeller. Graden av hvor innvirkende momentene er på selve avtalen kan også variere ut ifra situasjon. De ulike momentene er nærmere forklart under kapittel 5 – konklusjon og drøftelse.

“Gode” momenter	“Dårlige” momenter
Exit-mulighet	Krav til å utale seg positivt til planforslag
Aktivitetsplikt	Automatisk forlengelse av løpetid
Oppgjørsgaranti	Overtagelse av eiendommen fri for innvirkende servitutter
Løpende utbetalinger	Ingen tidsfrister for utviklingsplan
Justering av vederlag	Ingen informasjonsplikt
Juridisk bistand	

Figur 5: Figuren over gir en oversikt over positive og negative kjennetegn og momenter ved en opsjonsavtale (Egenprodusert figur)

6 Refleksjon og videre arbeid

6.1 Studiets representativitet

Opsjonsavtaler er et generelt lite omtalt tema. Det finnes i dag ingen norm eller noen juridiske rammer for hvordan en opsjonsavtale skal skrives. Avtalene er i stor grad situasjonsbestemt og avhenger av flere faktorer. Som vi tidligere har lært er lokasjon en nøkkelfaktor, mens for en grunneier er en grunnleggende faktor også profesjonaliteten til utbygger. Vi så at de objektene som hadde en opsjonsavtalene som lå på attraktive områder, var bedre og hadde mindre utfordringer.

Gjennom forskningsprosjektet har vi intervjuet et bredt utvalg av grunneiere hvor det har vært stor variasjon i bakgrunn og kompetanse som har gitt god representativitet. Utvalget har blant annet bestått av grunneiere som selv kunne stått for utviklingen, til grunneiere som ved avtaleinngåelse knapt hadde en idé om hva en opsjonsavtale var. Dessverre har utbruddet av Covid-19 satt sine begrensninger for antallet intervjuobjekter. Både utbyggere og grunneiere har trukket seg eller sluttet å svare. Vi skulle optimalt sett hatt flere intervjuobjekter for å kunne trekke klarere konklusjoner for våre problemstillinger. Uavhengig av det mener vi at utvalget som har stilt til intervju er representativt og holder mål med tanke på reliabilitet og validitet.

Intervjuguiden bygger på et teoretisk rammeverk, men har blitt endret underveis. Vi startet oppgaven med et ønske om å undersøke om avtalene var i disfavør for grunneier. Det kom fort frem at det var et bredt utgangspunkt. Vi så at spørsmålene i større grad måtte rettes mot objektenes insentiver til å inngå avtalen og utfordringene rundt prosessen.

Vi ønsker å poengtere at konklusjonene og skildringene vi kommer med ikke er et fasitsvar. Formålet er at grunneiere og utbyggere skal kunne bruke oppgaven som et rammeverk for vilkår i en avtale. Dette vil forhåpentligvis gjøre fremtidige avtaler lettere og kanskje mer balanserte for alle involverte parter. Ingen er tjent med tvister og uenigheter. Vi mener analysen trekker frem kritiske punkter som grunneiere burde ha en formening om for fremtidige opsjonsavtaler. Selv om opsjonsavtaler ikke er den mest brukte avtaleformen, kan det i fremtiden komme klarere retningslinjer for hva en opsjonsavtale burde inneholde juridisk og teoretisk. Oppgaven har belyst flere punkter som kan hjelpe den uprofesjonelle part.

6.2 Avsluttende refleksjon

Arbeidet har vært utfordrende og lærerikt. Oppgaven har både gitt oss en faglig dybde, men også en personlig utvikling gjennom å samarbeide om en omfattende og viktig oppgave. Vi er

begge enige om at det har vært spennende å fordype seg i bruken av opsjonsavtaler. Gjennom arbeidet med masteroppgaven har vi også hatt kontakt med dyktige og kunnskapsrike utbyggere og grunneiere. Disse har gitt oss et innblikk i hvordan denne avtaleformen og selve utviklingsprosessen fungerer i praksis. Intervjuene har fungert godt og alle har vært åpne, samarbeidsvillige og hatt et ønske om å hjelpe oss med sine erfaringer og kunnskap.

Vi hadde i utgangspunktet begrenset med kunnskap om opsjonsavtaler på forhånd. Selv om det ikke er et veldig bredt tema, er det likevel en avtaleform som kan inneholde mange forskjellige vilkår og viktige momenter. Det var interessant å se på de ulike måtene avtalene er satt opp på. Det er også interessant å se hvor langt utbyggere er villig til å strekke seg for områder som ansees som attraktive. Grunneiere er i utgangspunktet skeptiske til utbyggere og vi har gjennom intervjuene hørt om flere forskjellige tilnærminger for å skape tillit mellom partene. Gjennomgående for intervjuene ser vi at den gjensidige tilliten er særdeles viktig for at avtalen og prosessen skal gå best mulig.

Som vedlagt finnes det typer på standard opsjonsavtaler, men vi har erfart gjennom oppgaven at det er flere momenter som burde vært kritisk for en utbygger å inkludere i en avtale. Selv om vilkårene i stor grad avhenger av lokasjon og andre omstendigheter rundt eiendommen, så mener vi at det er tre punkter som burde være i enhver kontrakt; aktivitetsplikt som sikrer fremgang hos utvikler, justering av vederlag og exit-muligheter ved avtaler som har lang tidshorisont.

6.3 Videre arbeid

Det er skrevet flere oppgaver om bruken av opsjonsavtaler fra utbyggers perspektiv, men svært få, om ikke noen oppgaver fra grunneiers perspektiv. Vi håper at vårt arbeid kan motivere kommende masterstudenter til å forske videre på området. Oppgaven er i hovedsak avgrenset til områder med nærhet til Oslo. Det ville vært interessant å avdekke problemstillingen utenfor

vårt område og på en landsdekkende basis. Et bredere utvalg av intervjuobjekter vil også kunne hjelpe videre forskning.

En annen vinkling er hvordan planmyndighetene behandler store utviklere kontra små grunneiere. Vi ser fra vår undersøkelse at noen grunneiere føler en større utbygger har større sjanse for å bli hørt i planprosesser. Dette er noe vi mener kan være interessant å se nærmere på.

Vi har de siste årene sett at boligprisene i Oslo presser flere og flere ut av byene. Noe som kan medføre økt bruk av opsjonsavtaler i utkantene av Oslo. Norsk økonomi står ovenfor flere utfordringer som følge av Covid-19 og det vil være spennende å se hvordan det vil påvirke boligmarkedet. Vi håper og tror at dette kun vil gi kortvarige effekter.

Kildehenvisninger

Lover og forarbeider

Foreldelsesloven. (1979). *Lov om foreldelse av fordringer (LOV-1979-05-18-18)*. Hentet fra

<https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1979-05-18-18?q=foreldelsesloven>

Grannelova. (1961). *Lov om rettshøve mellom grannar (LOV-1961-06-16-15)*. Hentet fra

<https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1961-06-16-15>.

Konsesjonsloven. (2003). *Lov om konsesjons ved erverv av fast eiendom (LOV-2003-11-28-98)*.

Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2003-11-28-98>.

Kulturminneloven. (1978). *Lov om kulturminner (LOV-1978-06-09-50)*. Hentet fra

<https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1978-06-09-50>.

Løysingsrettar. (1994). *Lov om løysingsrettar (LOV-1994-12-09-64)*. Hentet fra

<https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1994-12-09-64>

Plan- og bygningsloven. (2008). *Lov om planlegging og byggesaksbehandling (LOV-2008-06-27-*

71). Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2008-06-27-71?q=plan%20og>.

Servituttlova. (1968). *Lov om særlege råderetter over framand eigedom (LOV-1968-11-29)*.

Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1968-11-29>.

Litteratur

- Carmona, M. T. (2012). *Public places - Urban spaces: The dimensions of urban design*. Amsterdam: Architectural Press.
- Geltner, M. C. (2013). *Commercial Real Estate Analysis and Investments*. USA: Blandet mediaprodukt.
- Jessen, S. A. (2005). *Mer effektivt prosjektarbeid*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Johannessen, A., Kristoffersen, L., & Tufte, P. (2016). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. Oslo: Abstrakt forlag As.
- Landbruksdirektoratet. (2016). *Opsjonsavtaler om utbygging av dyrka og dyrkbar jord*. Oslo: Landbruksdirektoratet.
- Leikvam, G., & Olsson, N. (2018). *Eiendomsutvikling*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Lund, T. (1996). *Metoder i kausal samfunnsforskning. En kortfattet og enkel innføring*. Oslo: Universitetsforlaget.
- PMBOK. (2004). *A Guide to the Project Management Body of Knowledge*. Newtown Square, Pennsylvania: Project Management Institute .
- Sucarrat, G. (2017). *Metode og økonometri*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Taraldrud, K. E. (2016). *Oversikt over rettigheter til fast eiendom*. Oslo: Cappelen Damm.

Elektroniske nettsider, artikler og tidsskrifter

Aurlien Vordahl & Co Advokatfirma AS. (2020). *Veiretter, bruksretter og servitutter*. Hentet Januar 2020 fra: <https://avco.no/advokattjenester/eiendomsrett/veirett-og-andre-bruksretter-servitutter/>

Aven, T. (2018). *Om risiko og usikkerhet*. Hentet Januar 2020 fra: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2018-17/id2622043/?ch=6> (1996).

Bjørkholt, A. S. (2017, September 1). *Avlasting av risiko i eiendomsutviklingsprosjekter*. Hentet Januar 2020 fra: <https://bahr.no/wp-content/uploads/2017/09/Avlasting-av-risiko-i-eiendomsutvikling-September-2017.pdf>

Bjørkholt, A. S. (2017, Mai 8.). *Estate*. Hentet Januar 2020 fra: <https://www.estatenyheter.no/2017/05/08/avtaleformer-kjop-utviklingstomt/>

Byggindustrien. (2017, November 01). *Vet du hva BYA betyr?*. Hentet Mars 2020 fra: <http://www.bygg.no/article/1299761>

Eriksen, H. (2011). *Risiko ved akkvisisjon av potensiell utviklingseiendom*. (Masteroppgave, Norges miljø- og biovitenskapelige universitet.) Hentet fra: <https://nmbu.brage.unit.no/nmbu-xmlui/handle/11250/188138>

Falkanger, T. (2019, desember 20.). *Heftelse*. Hentet februar 2020 fra: <https://snl.no/heftelse>

Frogn Kommune. (u.d.). *Reguleringsplaner*. Hentet Februar 2020 fra: <https://www.frogn.kommune.no/enheter/samfunnsutvikling/reguleringsplaner/>

Hammervoll Pind AS. (2018, april 9.). *Opsjonsavtaler - Hva, hvorfor og hvordan?*. Hentet februar 2020 fra: <https://hammervollpind.no/opsjonsavtaler-hva-hvorfor-og-hvordan/>

Husbanken. (2019, Mars 14). *Plansystemet og helhetlig boligplanlegging*. Hentet fra: <https://www.veiviseren.no/forstaa-helheten/helhetlig-boligplanlegging-hva-er-det/plansystemet-og-helhetlig-boligplanlegging>

Jørgensen, V. T., & Aarvik, G. M. (2018, Oktober 29.). Ukens tips - Foreldelse av opsjonsavtaler. Hentet februar 2020 fra: <https://www.estatenyheter.no/2018/10/29/ukens-tips-foreldelse-av-opsjonsavtaler/>

jusleksikon. (2012, Februar 06). *Grunneier*. Hentet Mars 2020 fra: <https://jusleksikon.no/wiki/Grunneier>

Karlstrøm, K. H. (2018, Jan 02). *Opsjoner i fast eiendoms- og entrepriseforhold*. Hentet Mars 2020 fra: <http://byggejuss.no/opsjoner-i-fast-eiendoms-og-entrepriseforhold/>

Kartverket. (2016, Juni 22). *Kvalitet i matrikkelen*. Hentet Februar 2020 fra: <https://www.kartverket.no/globalassets/matrikkel/faggruppe/m-2016/tiltak-for-aa-heve-kvaliteten-i-matrikkelen-ver004.pdf>

Kartverket. (2019, Desember 18.). *Fradele ny eiendom*. Hentet Januar 2020 fra: <https://www.kartverket.no/eiendom/eiendomsgrenser/fradele-ny-eiendom/>

Kartverket. (2020). *Servitutt*. Hentet Januar 2020 fra: <https://www.kartverket.no/Systemsider/Ordbok/S/Servitutt/>

- Landbruks- og matdepartementet. (2018, Desember 10.). *Odel*. Hentet Januar 2020 fra:
<https://www.regjeringen.no/no/tema/mat-fiske-og-landbruk/landbrukseiendommer/innsikt/odel/id2482549/>
- Lindvoll, E. (2019, Mars 31). *Hva skjer med boligprisene?* Hentet Janaur 28, 2020 fra:
<https://www.dinside.no/okonomi/hva-skjer-med-boligprisene/70889262>
- Miljødirektoratet. (2019). *Konsekvensutredninger*. Hentet 2020 fra:
<https://www.miljodirektoratet.no/verktoy/sporsmal-og-svar/konsekvensutredninger/>
- NMBU. (u.d.). *Eiendomsutvikling*. Hentet Mars 2020 fra:
<https://www.nmbu.no/studier/studietilbud/master-to-arige/eiendomsutvikling>
- Nordahl, R. B. (2011, Januar 1). *Boligbyggingens prisrespons. For mange hensyn eller for lite tilrettelegging?* Hentet Januar 27, 2020 fra:
https://evalueringsportalen.no/evaluering/boligbyggingens-prisrespons.-for-mange-hensyn-eller-for-lite-tilrettelegging/boligbyggingens_prisrespons.pdf/@@inline
- Nordahl, B. (2012, Desember 31). *Boligbyggingens to jokere: byggegrunn og regulering*. Hentet Februar 14, 2020 fra:
<https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/krd/vedlegg/boby/boligmelding2013/nordahl.pdf>
- Nordin, C. B., & Koren, J. T. (2019). *Eiendomsutvikleres bruk av opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom i Follo og Østfold*. (Masteroppgave, Norges miljø- og biovitenskapelige universitet. Hentet fra: <https://nmbu.brage.unit.no/nmbu-xmlui/handle/11250/2607968>

Norges Bank. (u.d.). *Om styringsrenten*. Hentet Mars 2020 fra: <https://www.norges-bank.no/tema/pengepolitikk/Styringsrenten/>

Norsk senter for prosjektledelse. (2008). *Usikkerhet, risiko og muligheter*. Hentet Mars 2020 fra: <http://v1.prosjektnorge.no/index.php?subsite=pus&pageId=430>

Norsk Standard. (2008). *NS5184*. Hentet fra: <https://www.standard.no/nettbutikk/sokeresultater/?search=ns5184>

Oslo Kommune. (u.d.). *Hva er en reguleringsplan*. Hentet Mars 2020 fra: <https://www.oslo.kommune.no/plan-bygg-og-eiendom/planforslag-og-planendring/hva-er-en-reguleringsplan/#gref>

Parr, O. S. (2014, Mars 4.). *Fredning kan ødelegge eiendomsinvesteringen*. Hentet Januar 2020 fra: <https://finansavisen.no/nyheter/politikk/2014/03/fredning-kan-oedelegge-eiendomsinvesteringen>

Senter for eiendomsfag. (2018, Mars 6.). *Ord og uttrykk i bygg og eiendom - Kjøpsavtaler*. Hentet Januar 2020 fra: <https://www.byggordboka.no/artikkel/les/kjopsavtaler>

Sætermo, H. (2015, Desember 9.). *Forretningsjuridisk Tidsskrift*. Hentet Januar 2020 fra: <https://www.forretningsjuridisk.no/2015/12/09/intensjonsavtale-bindende/>

Statistisk sentralbryå. (2020, Januar 16). *Prisindeks for brukte boliger*. Hentet Mars 2020 fra: <https://www.ssb.no/bpi>

Statistisk sentralbyrå. (2004, april 06). *Konsumprisindeksen og boligpriser*. Hentet Mars 2020 fra: <https://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/artikler-og-publikasjoner/konsumprisindeksen-og-boligpriser>

Statistisk sentralbyrå. (2020, mars 13). *Prisindeks for nye boliger*. Hentet Mars 2020 fra:
<https://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/statistikker/nybolig>

Store Norske Leksikon. (2018, Mai 09). *Informant*. Hentet Mars 2020 fra:
<https://snl.no/informant>

Vale, H. (2000, mars 01.). *Naboloventen - en del hovedpunkter*. Hentet Januar 2020 fra:
<https://www.jusstorget.no/naboloventen-en-del-hovedpunkter/>

Waller, C. (2017, mars 6.). *Når eiendommen er bevaringsverdig*. Hentet Januar 2020 fra:
<https://www.nef.no/fagstoff/nar-eiendommen-bevaringsverdig/>

Weng, J. (2012). *Risikohåndtering i eiendomsutviklingsprosjekter tidlig fase*. (Masteroppgave, Norges miljø- og biovitenskapelige universitet) Hentet fra:
<https://nmbu.brage.unit.no/nmbu-xmlui/handle/11250/188281>

Vil du delta i forskningsprosjektet **«Masteroppgave i opsjonsavtaler»**

Dette er et spørsmål til deg om å delta i et forskningsprosjekt hvor formålet er å undersøke private grunneiers bruk av opsjonsavtaler. I dette skrivet gir vi deg informasjon om målene for prosjektet og hva deltakelse vil innebære for deg.

Formål

Tema for oppgaven er private grunneiers bruk av opsjonsavtaler. Gjennom en kvalitativ metode ønsker vi å undersøke og redegjøre for hovedelementene i slike avtaler. Studien vil fokusere på prosessen rundt avtalen og opprinnelsen av avtalen.

Hvem er ansvarlig for forskningsprosjektet

NMBU er ansvarlig for prosjektet.

Hvorfor får du spørsmål om å delta?

For å finne ut av grunneiers bruks av opsjonsavtaler ønsker vi å intervjuer private grunneiere og utbyggere som har erfaring rundt bruken av opsjonsavtalen for å sikre areal for senere utbygging.

Hva innebærer det for deg å delta?

Intervjuet vil gjennomføres våren 2020 og vil ta omtrent en times tid. Vi kan sammen avtale hvor og når intervjuet skal finne sted. Det er ønskelig at intervjuet blir tatt opp med en båndopptaker eller lignende og vi vil ta notater når vi snakker. Spørsmålene vi ønsker å stille

dreier seg om hvilke erfaringer du som privat grunneier opplevde prosessen rundt opsjonsavtalen, fra start til slutt.

Det er frivillig å delta

Det er frivillig å delta i prosjektet. Hvis du velger å delta, kan du når som helst trekke samtykke tilbake uten å oppgi noen grunn. Alle opplysninger om deg vil da bli anonymisert. Det vil ikke ha noen negative konsekvenser for deg hvis du ikke vil delta eller senere velger å trekke deg.

Ditt personvern – hvordan vi oppbevarer og bruker dine opplysninger

Vi vil bare bruke opplysningene om deg til formålene vi har fortalt om i dette skrivet. Vi behandler opplysningene konfidensielt og i samsvar med personvernregelverket.

- Det er kun veileder Lars Baklund og oss selv som vil ha tilgang til opplysningene som blir innhentet under intervju.
- Alt av informasjon vil bli lagres internt på egen privat pc, og slettes ved avslutning av prosjektet juni 2020.

Enkelt personer vil ikke kunne gjenkjennes av publikum. Dersom vi intervjuer selskaper vil disse bli navngitt etter avtale.

Hva skjer med opplysningene dine når vi avslutter forskningsprosjektet?

Prosjektet skal etter planen avsluttes 25.06.20. Da vil alt av informasjon og data bli slettet.

Dine rettigheter

Så lenge du kan identifiseres i datamaterialet, har du rett til:

- innsyn i hvilke personopplysninger som er registrert om deg,
- å få rettet personopplysninger om deg,
- få slettet personopplysninger om deg,
- få utlevert en kopi av dine personopplysninger (dataportabilitet), og

- å sende klage til personvernombudet eller Datatilsynet om behandlingen av dine personopplysninger.

Hva gir oss rett til å behandle personopplysninger om deg?

Vi behandler opplysninger om deg basert på ditt samtykke.

På oppdrag fra Norges miljø- og biovitenskapeligeuniversitet har NSD – Norsk senter for forskningsdata AS vurdert at behandlingen av personopplysninger i dette prosjektet er i samsvar med personvernregelverket.

Hvor kan jeg finne ut mer?

Hvis du har spørsmål til studien, eller ønsker å benytte deg av dine rettigheter, ta kontakt med:

- NMBU ved prosjektansvarlig Jan Olav Aarflot.
- Vårt personvernombud: Hanne Pernille Gulbrandsen.
- NSD – Norsk senter for forskningsdata AS, på epost (personverntjenester@nsd.no) eller telefon: 55 58 21 17.

Har du spørsmål om prosjektet kan du ta kontakt med oss på telefonnummer 948 99 387 eller sende e-post til Simen.Lunde@nmbu.no. Du kan også kontakte vår veileder Lars Baklund på lars.baklund@nmbu.no.

Med vennlig hilsen

Per Gunnar Hval og Simen Lunde

Samtykkeerklæring

Jeg har mottatt og forstått informasjon om prosjektet *masteroppgave i opsjonsavtale*, og har fått anledning til å stille spørsmål. Jeg samtykker til:

- å delta i intervju

Jeg samtykker til at mine opplysninger behandles frem til prosjektet er avsluttet, ca. *Juni 2020*

(Signert av prosjektdeltaker, dato)

Intervjuguide

Bakgrunn:

- Hva er din utdanning/erfaring fra arbeidslivet?
- Inngikk du avtalen som privatperson eller tilknyttet et selskap?
 - o Hvordan ble du kontaktet?
 - o Hva gjorde du når du ble kontaktet, gikk du da videre med andre eller ble det en 1v1?
- Hvordan type areal er det opsjonsavtale på?
- Ble opsjonsavtalen realisert?
- Hvor er dere i opsjonsavtalen?
- Hvor lenge har du eid arealet som har/hadde opsjonsavtale?
- Hva var formålet til utbygger med opsjonsavtalen?

Utfordringer ved inngåelse av opsjonsavtalen:

- Kan du beskrive hvordan forhandlingene foregikk?
 - o Rådførte du deg med advokat?
- Hva var det viktigste for deg ved forhandling av opsjonsavtalen?
- Var det noen utfordringer ved inngåelse eller forhandlingene, eventuelt hva var de største utfordringene du møtte?
- Var det noen punkter i avtalen du ikke fikk igjennom?
- Sett i etterkant. Er det noen punkter du skulle ønske var med/ikke var med?

Kunnskap og forståelse for avtalen:

Avtaleform:

- Hva var din oppfatning av en opsjonsavtale er?
- Hva så du på som de største fordelene ved bruk av opsjonsavtale?

- Hva så du på som de største ulempene ved bruk av opsjonsavtale?
- Hvorfor benyttet dere opsjonsavtale istedenfor andre avtaleformer?

Løpetid:

- Hadde du noen tanker rundt hvor lenge opsjonen skulle løpe?
- Hvordan ble løpetiden satt?
- Var det noen vilkår om forlengelse?

Vederlag:

- Kan du kort forklare de økonomiske rammene rundt avtalen?
- Måtte du ut med noen kostnader i forbindelse med opsjonsavtalen?
- Hvordan ble vederlaget fastsatt?
- Ble vederlaget justert på noen måte under tiden?
- Hadde du gjort deg opp tanker om hva vederlaget burde være før utbygger la tallene på bordet?
- Hvordan ble oppgjøret gjort?

Råderett:

- Kunne tomten benyttes som vanlig under opsjonstiden?

Regulering

- Satte du deg inn i kommuneplanen før avtaleinngåelse?
- Kjente du til arealdelen ved avtaleinngåelse?
- Hadde du noen tanker om ønsket regulering var mulig?

Heftelser og servitutter

- Hvilke plikter hadde du som følge av avtalen?
- Pliktet du å uttale deg positivt til planprosess?
- Var avtalen tinglyst?

- Hva var konsekvensene ved manglende overtakelse av eiendommen?
- Kunne avtalen selges eller overføres?

Overholdelse av avtalen

- Sikret du deg på noen måte at utbygger skulle arbeide aktivt med at opsjonen skulle inntre?
- Har vært noe delaktig i prosjektet?
- Føler du at aktivitetsnivået i avtalen er ivaretatt?

Risiko og fortjeneste

- Er du fornøyd med hvordan avtalen ble gjennomført generelt?
- Er du fornøyd med vederlaget som ble avtalt?
- Hadde du gjort deg noen tanker om hva som ville skje hvis utbygger gikk konkurs?
- Hadde du gjort deg opp noen tanker hva hvilke konsekvenser det ville ha hvis utbygger gikk konkurs?

VEDLEGG 3

AVTALE

mellom

.....
.....
.....

(organisasjonsnummer))

(Heretter Utbygger)

og

.....
.....

(fødselsdato.....))

(Heretter Grunneier)

1. Bakgrunn

1.1 Eiendommen

Grunneier er hjemmelshaver til Eiendommen, Gnr Bnr i kommune.

Eiendommen er i kommuneplanen for kommune avsatt til LNF område

Denne avtalen omfatter det arealet som er avmerket med stiplet strek på vedlagte kart (**Bilag 1**) og er i det følgende benevnt Eiendommen.

Eiendommen har et areal på cada dekar.

Endelig oppmåling av eiendommen foretas avkommune etter at reguleringsplan for Eiendommen er godkjent.

1.2 Formålet - målsetting

Formålet med denne avtalen er å etablere en **opsjon (enerett)** for Utbygger frem til dato til å erverve Eiendommen.

Frem til utløpet av nevnte dato skal Utbygger først søke kommunen om omregulering av eiendommen fra LNF til boligformål, og etter at Eiendommen er godkjent til boligformål av kommunen, foreta nødvendig utarbeidelse av reguleringsplan og eventuell bebyggelsesplan og dersom Utbygger ønsker det, gjennomføre markedsføring og salg av boliger på Eiendommen, basert på de målsettinger som kommer til uttrykk i denne avtalen.

2. Opsjon

Utbygger skal frem til datoha enerett (opsjon) på å kjøpe Eiendommen.

Evt. endring av denne dato skal være skriftlig mellom partene.
Opsjonen utøves ved at Utbygger gir Grunneier skriftlig melding om at opsjonen utøves.
Slik melding må være poststempelt senest den siste dagen i opsjonsperioden.
Opsjonen utøves etter at planarbeidet er godkjent av kommunen og endelig stadfestet.

3. Utbygger sine rettigheter og plikter

3.1 Planlegging og reguleringsarbeid

Utbygger har så lenge avtalen består, rett og plikt til å arbeide med å planlegge et boligprosjekt på eiendommen.

Utbygger har som målsetting å utarbeide et forslag til regulerings / bebyggelsesplan for Eiendommen som er klar for innlevering til første gangs behandling i Gjerdrum kommune snarest mulig etter at denne avtalen er undertegnet.

3.2 Ansvar for kostnader

Utbygger skal være ansvarlig for alle kostnader som pådras i forbindelse med arbeidet som nevnt i pkt. 3.1, samt alle kostnader til eventuell oppmåling, tinglysning m.m.

3.3 Gjennomføringen av plan- og reguleringsarbeidet

Utbygger plikter å utføre sitt arbeid på en måte som ikke vil være til skade for Grunneier for det tilfellet at opsjonen ikke utøves.

3.4 Grunneiers rett til informasjon

Utbygger skal, på forespørsel fra Grunneier, holde sistnevnte orientert om sitt arbeid. Grunneier skal skriftlig varsles og har rett til å være tilstede i alle møter med offentlige myndigheter. Grunneier skal også på forespørsel få kopi av all korrespondanse fra offentlige myndigheter i anledning utbyggingen. Grunneier kan om ønskelig stille en representant til prosjektgruppe som Utbygger etablerer i forbindelse med planarbeidet.

4. Grunneiers rettigheter og plikter

4.1 Plikt til å medvirke

Grunneier plikter under opsjonsperioden, i egenskap av formell grunneier, positivt å medvirke til at Utbygger kan få gjennomført en utbygging på Eiendommen.

Grunneier plikter i forhold til offentlige myndigheter, dersom det blir nødvendig, å undertegne alle relevante dokumenter som måtte være nødvendig for å kunne gjennomføre en planlegging og senere utbygging dersom opsjonen utøves.

Etter at opsjonen eventuelt er tiltrådt, plikter Grunneier, under forutsetning av at Utbygger betaler vederlaget som er nevnt i pkt. 6.1 og stiller sikkerhet for restkjøpesummen, å undertegne generalfullmakt og panterettsdokument slik at nevnte dokumenter kan tinglyses på første prioritet på Eiendommen.

Grunneier plikter også å undertegne som hjemmelshaver på lånedokumenter til Utbygger's byggelåns bank, da Grunneier blir sittende med hjemmelen til Eiendommen til ferdig utbygde boliger overskjøtes til sluttkjøper.

4.2 Heftelser

Utbygger skal overta Eiendommen fri for pengeheftelser. Grunneier garanterer at det ikke eksisterer heftelser, herunder utpantning og/eller utleggsforretninger, som ikke fremgår av grunnboken.

4.3 Servitutter

Grunneier garanterer at det ikke eksisterer servitutter som ikke fremgår av grunnboken.

4.4 Begrenset disposisjonsrett over Eiendommen

Grunneier plikter så lenge denne avtale gjelder, å avstå fra enhver disposisjon (avhende, pantsette, stifte rettigheter eller på annen måte forføye over Eiendommen), eller avtale endringer i etablerte heftelses- og /eller rettighetsforhold som kan komme i strid med Utbygger sine rettigheter etter denne avtale, uten at Utbygger på forhånd har gitt skriftlig samtykke til dette. Samtykke kan ikke nektes uten saklig grunn.

Grunneier beholder alle inntekter og utreder alle utgifter så som forsikringer og kommunale eiendomsavgifter på eiendommen frem til opsjonen eventuelt utøves. Etter nevnte tidspunkt overtar Utbygger alle rettigheter og plikter til eiendommen.

5. Eiendommens beskaffenhet

For det tilfellet kjøpsopsjonen utøves, gjelder følgende:

5.1 Eiendommen

Utbygger overtar Eiendommen i samme stand og stilling som den er på kontraktstidspunktet.

5.2 Grunneiers opplysningsplikt

Grunneier har gitt alle relevante opplysninger om eiendommen som Grunneier forstår kan ha betydning for muligheten for å få gjennomført formålet med denne avtalen.

6. Vederlag – forfall - oppgjør

Dersom Utbygger utøver opsjonen, skal kjøpesummen for Eiendommen være kr pr. kvm.på den delen av eiendommen som iht topografi kan brukes til boligbygging.

Arealer som i henhold til vedtatt reguleringsplan må avsettes til spesialområde, bevaring (i henhold til Plan og bygningslovens §25) eller verneområde i henhold til andre vernebestemmelser, begrunnet i arkeologiske funn i området, samt overordnede grønt areal (dyretråkk og lignende), skal godtgjøres med 25 % av den ovenfor nevnte kjøpesum pr. kvm og den totale kjøpesum for berørt eiendom reduseres tilsvarende.

Kjøpesummen skal justeres i samsvar med konsumprisindeksen, regnet fra kontraktsdato til tiltredelse.

Dersom det er vesentlig forskjell mellom oppgitt m2 pris, korrigert for konsumprisindeks på tiltredelsestidspunktet, skal prisen vurderes ut fra gjennomsnitts markedspris for råtomt i området. Dersom det ikke oppnås enighet om hva som er markedspris, innhenter partene hver sin takst / verdivurdering. Dersom heller ikke taksmennene kan enes om markedsprisen, oppnevnes taksmennene i fellesskap en tredje takstmann som fastsetter verdien innenfor intervallene av de foreliggende takster.,

Partene dekker hver sine kostnader til takstene de da innhenter, mens de deler kostnadene til den evt tredje takstmann.

Kjøpesummen forfaller til betaling slik:

Første avdrag skal være på 50 % av den totale kjøpesum og forfaller til betaling 60 dager fra tiltredelse av opsjon.

Andre avdrag skal være på 50 % av den totale kjøpesum og forfaller til betaling 12 måneder etter første avdrag.

Utbetaling av kjøpesummen til Grunneier er betinget av at overskjøtingsfullmakten og pantobligasjon som nevnt i pkt. 4.1, er eller samtidig blir tinglyst på Eiendommen, samt at de øvrige bestemmelsene i denne avtale er oppfylt.

Forannevnte dokumenter kan ikke tinglyses på Eiendommen med mindre advokat / megler har avgitt en inneståelseserklæring om at kjøpesummen vil bli utbetalt i samsvar med bestemmelsene i denne avtalen, forutsatt at nevnte dokumenter blir tinglyst.

Oppgjøret mellom partene skal forstås av advokat eller statsautorisert eiendomsmegler. Utbygger overfører kjøpesummen til meglers klientkonto som deretter foretar oppgjøret mellom partene.

7. Sikkerhet for restkjøpesum

Senest samtidig med betaling av første avdrag av kjøpesummen, plikter utbygger å stille bankgaranti som sikkerhet for betaling av restkjøpesummen.

8. Grunneirotomter

Grunneier har rett til å kreve 10 stk antall grunneirotomter med teknisk opparbeidelse, andel av fellesanlegg og fellesarealer, med god beliggenhet primært på eget grunnareal. Grunneier er inneforstått med at planbehandlingen vil være avgjørende for tomtenes endelige størrelse og beliggenhet. Tomtene bør ha en størrelse på minimum 500 kvm. Brutto ca 400 kvm netto

Salgssummen for hver av Grunneiers tomter blir Utbyggers dokumenterte og revisorbekreftet nettokost for grunnverv, teknisk opparbeidelse, planlegging lik tomter i området for øvrig. Det er ingen bygge / leveranseklauseul på grunneirotomter.

9. Manglende overtakelse av eiendommen

Utbygger har rett, men ingen plikt, til å utøve opsjonen til å kjøpe Eiendommen. Utbygger kan derfor på ethvert tidspunkt i opsjonsperioden, uten nærmere begrunnelse, unnlate å utøve kjøpsopsjonen, selv om Utbyggers planer med Eiendommen blir godkjent. Dersom kjøp ikke blir gjennomført, har Grunneier rett til vederlagsfritt å få overført alt plan - og prosjektmateriell som Utbygger har utarbeidet i anledning arbeidet med å foreta en utbygging på Eiendommen, samt rett til å få overført til seg de kjøpekontrakter som måtte være inngått med boligkjøpere.

10. Transport av avtalen – tinglysning av avtalen

Utbygger kan transportere denne avtalen til et utbyggingsselskap som etableres til å forestå utbyggingen.

Denne avtalen kan tinglyses på Gnr x, Bnr x.

11. Tvister

Enhver tvist om forståelsen av denne avtale eller forholdet for øvrig mellom partene, skal søkes løst i minnelighet. Dersom minnelig avtale ikke oppnås, skal tvisten løses ved de alminnelige domstoler ved Eiendommens verneeting.

Denne avtale er opprettet i 2 eksemplarer – ett til hver av partene.

Sandnes dato : 2008

For Utbygger

.....

Grunneier

.....

Vedlegg til avtalen: Bilag 1. Urådighetserklæring
Bilag 2. Kart hvor "opsjonsarealet" er markert

Bilag 1: Urådighetserklæring

Innsendt av :

.....

URÅDIGHETSERKLÆRING

Undertegnede, f.nr som 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

....., den 20

.....

.....

Vitne

Vitne

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,

1. 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.

2. 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.

3. Pkt. 3 Omkostninger

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

4. Pkt. 4 Heftelser

Eiendommen skal overtas fri for heftelser av enhver art.

5. 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.

6. Pkt. 6 Tinglysing/urådighet

Denne avtale skal kunne tinglyses på eiendommen.

7. 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 oppebærer eventuelle inntekter.

8. Pkt. 8 Spesielle vilkår/forbehold

Denne avtale i tre likelydende eksemplarer hvor hver av partene beholder ett hver, og ett beholdes av XXXXXXXXXXXXXXXX.

Det presiseres at XXXXXXXXXXXXX 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 XXXXXXXXXXXXX ikke ansvarlig for oppgjøret mv.

XXXX

XXX

Som utbygger:

Som grunneier:

XXXX

XXXX



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

Postboks 5003
NO-1432 Ås
Norway