



Norges miljø- og  
biovitenskapelige  
universitet

**Masteroppgave 2022 30 stp**  
Fakultetet for landskap og samfunn

## **Bruk av opsjonsavtaler ved erverv av areal til senere utvikling – En studie blant eiendomsutviklere på Sørlandet og Østlandet**

Use of option agreements to acquire land for later development – a survey among real estate developers in the Southern and Eastern parts of Norway

**Sigurd Bergersen Uldal**  
Master i Eiendomsutvikling

## **Forord**

Denne avhandlingen representerer avslutning på det toårige masterstudiet i Eiendomsutvikling, ved fakultet for landskap og samfunn på Norges- miljø og biovitenskapelige universitet (NMBU) i Ås. Avhandlingen tilsvarer 30 studiepoeng og ble utarbeidet i perioden januar til mai våren 2022.

Formålet med avhandlingen var å belyse temaet private utbyggers bruk av opsjonsavtaler for å erverve areal til senere utvikling. Avhandlingen er blitt gjennomført med en kombinasjon av litteraturstudier og empiriske studier.

Bakgrunnen for valg av tema har vært en sterk fascinasjon for kommersiell eiendomsutvikling og prosessene rundt dette. Jeg ønsket å skrive en dagsaktuell oppgave som kunne appellere og forenkle arbeidet til personer med en begrenset mengde kapital, som ønsker å komme i gang med eiendomsutvikling. Opsjonsavtaler ivaretar etter mitt syn begge disse utfordringene og derfor falt valget på dette temaet. Arbeidet med avhandlingen har vært krevende, lærerikt og spennende.

Jeg ønsker å rette en spesiell takk til min veileder, Helen Elisabeth Elvestad for interessant, konstruktiv og motiverende veiledning gjennom hele prosessen. Jeg vil også rette en stor takk til alle respondentene som har medvirket i oppgaven og dannet grunnlaget for analysen. Til slutt ønsker jeg å takke familie, venner og andre medvirkende som har lest korrektur og vært viktige støttespillere gjennom hele prosessen.

Oslo, 28. april 2022

Sigurd Bergersen Uldal

## Sammendrag

I denne avhandlingen har jeg undersøkt hvorfor eiendomsutviklere benytter seg av opsjonsavtaler ved erverv av areal til senere utvikling. Dette har jeg gjort ved å analysere hvilke fordeler og ulemper bruk av avtaleformen medfører, samt hva som er den største utfordringen ved å inngå opsjonsavtaler. I tillegg har jeg undersøkt om det er forskjeller i hvordan utviklere på Sørlandet benytter seg av slike avtaler, sammenlignet med utviklere på det sentrale Østlandet.

For å belyse problemstillingene nevnt ovenfor har jeg benyttet meg av en kvalitativ forskningsmetode. Det har blitt gjennomført en intervjustudie med 6 mellomstore eiendomsutviklere, hvorav 3 representerte Sørlandet og 3 representerte Østlandet.

Svarene fra intervjuene er blitt drøftet opp mot relevant teori om eiendomsutvikling og vurdert opp mot egne erfaringer. For å få en fullstendig forståelse for oppgavens tema har jeg i kapittel 3 tatt for meg teori og litteratur om prosesser og relevante risikoer i eiendomsutvikling, plan- og reguleringspolitikk og de ulike avtaleformene ved erverv av eiendom med hovedfokus på opsjonsavtaler.

Kapittel 5 inneholder drøftelse og konklusjon. Utgangspunktet er de empiriske funnene fra intervjustudien i kapittel 4, teorien i kapittel 3 og egne erfaringer. I oppgaven har jeg identifisert at bruk av opsjonsavtaler medfører få ulemper og at den største fordelene ved å benytte seg av avtaleformen er redusert risiko. Det er grunnlag for å hevde at den største utfordringen ved å inngå opsjonsavtaler er å bli enige om avtalevilkår og utøvelsespris. Det er også identifisert noen likheter og ulikheter i hvordan utviklere på Sørlandet og Østlandet benytter seg av opsjonsavtaler. Av konklusjonen fremkommer det at eiendomsutviklere benytter seg av opsjonsavtaler fordi det reduserer reguleringsrisiko og finansiell risiko. I tillegg til at det er en fleksibel avtaleform som medfører få ulemper og utfordringer.

Som en del av studien har jeg forsøkt å omsette teoretisk kunnskap til praksis, ved at jeg har prøvd å inngå egne opsjonsavtaler for 3 konkrete utviklingstomter. Dette har vært en lærerik prosess som har tilført meg verdifull kunnskap og erfaring om et tema få personer har god kjennskap til.

## **Abstract**

In this thesis, I have investigated why real estate developers use option agreements to acquire land for later development. I have done this by analyzing what advantages and disadvantages the use of option agreement causes, as well as what is the most considerable difficulty when entering an option agreement. In addition, I have also investigated if there are any differences in how developers in the Southern part of Norway use this type of agreement compared to how developers in the Sentral Eastern part of Norway use the form of agreement.

To shed light on the issues mentioned above, I have used a qualitative research method. An interview study has been conducted with 6 medium-sized property developers, of which 3 represented the southern part of Norway and 3 represented the eastern part of Norway.

The answers from the interview period have been discussed against the relevant theory of real estate development and assessed against personal experiences. In order to gain a complete understanding of the topic, chapter 3 considers theory and literature on processes and risks in real estate development, planning and regulatory policy, and the various forms of agreement when acquiring property with the main focus on option agreements.

Chapter 5 contains a discussion and conclusion. The starting point is the empirical findings from the interview study in chapter 4, the theory in Chapter 3, and own experiences. In the thesis, I have identified that the use of option agreements entails few disadvantages and that the most important advantage of using the form of the agreement is reduced risk. There is a reason to claim that the most considerable challenge when entering into option agreements is to agree on contract terms and exercise price. Some similarities and differences were also identified in how developers in the southern part of Norway and the eastern part of Norway use option agreements. The conclusion shows that real estate developers use option agreements because it reduces regulatory risk and financial risk. In addition to the fact that it is a flexible form of agreement that entails few disadvantages and challenges.

As part of the study, I have tried to translate theoretical knowledge into practice, by trying to enter into separate option agreements for 3 specific development plots. This has been a very informative process that has provided me with valuable knowledge and experience on a topic few people have extended knowledge of.

<b>FORORD .....</b>	<b>1</b>
<b>SAMMENDRAG.....</b>	<b>2</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>3</b>
<b>KAPITTEL 1 - INNLEDNING.....</b>	<b>8</b>
1.1 TEMA OG BAKGRUNN FOR OPPGAVEN .....	8
1.2 PROBLEMSTILLING .....	8
<i>Hovedproblemstilling</i> .....	8
<i>Del-problemstillinger</i> .....	9
1.3 KORT OM OPSJONSAVTALER .....	9
1.4 TIDLIGERE FORSKNING .....	10
1.5 AVGRENSNINGER.....	10
1.6 OPPGAVENS OPPBYGGING.....	11
<b>KAPITTEL 2 - METODE.....</b>	<b>13</b>
2.1 BESKRIVELSE AV METODE .....	13
2.1.1 <i>Kvantitativ metode</i> .....	13
2.1.2 <i>Kvalitativ metode</i> .....	13
2.2 VALG AV METODE .....	14
2.2.1 <i>Strukturering av intervjuet</i> .....	14
2.2.2 <i>Fordeler og ulemper med intervju som metode</i> .....	15
2.3 INTERVJUUNDERSØKELSEN – FREMGANGSMÅTE .....	15
2.3.1 <i>Valg av problemstilling</i> .....	16
2.3.2 <i>Planlegging</i> .....	16
2.3.3 <i>Intervjuguide</i> .....	16
2.3.4 <i>Datainnsamling</i> .....	17
2.3.5 <i>Transkribering</i> .....	18
2.3.6 <i>Analyse</i> .....	18
2.4 KVALITET I KVALITATIV FORSKNING .....	18
2.4.1 <i>Reliabilitet</i> .....	19
2.4.2 <i>Validitet</i> .....	20
<b>KAPITTEL 3 - TEORI.....</b>	<b>21</b>
3.1 INNLEDNING .....	21

3.2	BEGREPSAVKLARING .....	21
3.3	EIENDOMSUTVIKLING .....	23
3.3.1	<i>Aktører og interessenter</i> .....	23
3.3.2	<i>Prosesser i eiendomsutvikling</i> .....	24
3.4	OFFENTLIGE PLANER OG REGULERING .....	25
3.4.1	<i>Planmyndighetene</i> .....	26
3.4.2	<i>Reguleringsprosessen</i> .....	27
3.5	RISIKOELEMENTER VED EIENDOMSUTVIKLING .....	30
3.5.1	<i>Reguleringsrisiko</i> .....	30
3.5.2	<i>Markedsrisiko</i> .....	31
3.5.3	<i>Finansieringsrisiko</i> .....	31
3.5.4	<i>Andre risikofaktorer</i> .....	32
3.6	AVTALEFORMER .....	33
3.6.1	<i>Kjøpsavtale</i> .....	33
3.6.2	<i>Betinget kjøpsavtale</i> .....	34
3.6.3	<i>Intensjonsavtale</i> .....	34
3.6.4	<i>Samarbeidsavtaler</i> .....	35
3.7	OPSJONSAVTALER .....	35
3.7.1	<i>Generelt</i> .....	35
3.7.2	<i>Rettsområde</i> .....	36
3.7.3	<i>Innhold i avtalen</i> .....	36
3.7.4	<i>Begrensninger og rettigheter i avtaleperioden</i> .....	37
3.7.5	<i>Tiltredelse av avtale</i> .....	38
3.7.6	<i>Foreldelse</i> .....	38
3.7.7	<i>Økonomi og skatteposisjoner</i> .....	39
3.7.8	<i>Mulig forbud mot opsjonsavtaler</i> .....	39
<b>KAPITTEL 4 - EMPIRI</b> .....	<b>41</b>	
4.1	INNLEDNING .....	41
4.2	RESPONDENTER .....	41
4.3	PRESENTASJON AV RESULTATER .....	41
DEL 1	.....	42
4.3.1	<i>Hva er din beskrivelse av en opsjonsavtale?</i> .....	42
4.3.2	<i>Hva er den største fordelen ved å bruke opsjonsavtaler?</i> .....	42

4.3.3 - Hva er den største ulempen ved å bruke opsjonsavtaler?.....	43
4.3.4 - Hva er den største utfordringen ved inngåelse av opsjonsavtaler? .....	44
4.3.5 - Hvorfor benytter dere opsjonsavtaler fremfor andre avtaleformer? .....	45
4.3.6 - Hvordan synes du opsjonsavtaler behandler risiko? .....	45
<b>DEL 2 .....</b>	<b>46</b>
4.3.7 - Hva avgjør opsjonsavtalen løpetid?.....	46
4.3.8 Hva avgjør om det blir opsjonspremie og hvordan beregnes den?.....	46
4.3.9 - Hvordan foregår inngåelse av en opsjonsavtale i praksis? .....	47
4.3.10 - Hvem er normalt grunneier for dere? .....	48
4.3.11 - Har utvikler som utgangspunkt mer kunnskap enn grunneier og hvordan påvirker det forhandlingene? .....	49
4.3.12 - Hvilke etiske perspektiver står man ovenfor ved inngåelse av en opsjonsavtale? .....	49
4.3.13 - Hvordan håndterer utvikler dokumentavgift? .....	50
4.3.14 - Hvordan sikrer utvikler egen posisjon i henhold til rettsvern og pant?.....	51
4.3.15 - Hvordan ser utviklere på fremtidig bruk av opsjonsavtaler? .....	51
<b>KAPITTEL 5 - DRØFTELSE AV RESULTATER OG KONKLUSJON .....</b>	<b>53</b>
5.1 INNLEDNING .....	53
5.2 DRØFTELSE OG KONKLUSJON - DELPROBLEMSTILLING 1 .....	53
5.2.1 Drøftelse - Delproblemstilling 1 .....	53
5.2.2 Konklusjon - delproblemstilling 1 .....	55
5.3 DRØFTELSE OG KONKLUSJON - DELPROBLEMSTILLING 2 .....	56
5.3.1 Drøftelse - delproblemstilling 2.....	56
5.3.2 Konklusjon - delproblemstilling 2 .....	58
5.4 - DRØFTELSE OG KONKLUSJON - DELPROBLEMSTILLING 3 .....	59
5.4.1 - Drøftelse delproblemstilling 3.....	59
5.4.2 - Konklusjon delproblemstilling 3 .....	62
5.5 DRØFTELSE OG KONKLUSJON - HOVEDPROBLEMSTILLING .....	63
5.4.1 Drøftelse hovedproblemstilling .....	63
5.4.2 Konklusjon Hovedproblemstilling .....	64
<b>6 AVSLUTNING.....</b>	<b>65</b>
6.1 AVSLUTTENDE REFLEKSJONER .....	65

6.2 KRITIKK TIL OPPGAVEN .....	66
6.3 VIDERE FORSKNING .....	66
KILDER.....	68
<i>Litteratur</i> .....	68
<i>Internetsider</i> .....	68
<i>Lover</i> .....	71
FIGURER.....	72
TABELLER .....	72
VEDLEGG 1 – INTERVJUGUIDE.....	73
VEDLEGG 2 - OPSJONSAVTALE .....	74



# **Kapittel 1 - Innledning**

## **1.1 Tema og bakgrunn for oppgaven**

Tema for denne oppgaven tar utgangspunkt i eiendomsutvikleres bruk av opsjonsavtaler for å erverve areal til senere utvikling. Oppgaven er skrevet fra en eiendomsutviklers perspektiv.

For å sikre seg retten til en eiendom er det mange alternative avtaleformer en utvikler kan velge mellom. Dette kan gjøres ved direkte kjøp, betingede kjøpsavtaler, samarbeidsavtaler eller opsjonsavtaler (Bjørkholt, 2017 b).

Som en nybegynner innenfor faget *eiendomsutvikling* har min største utfordring vært å skaffe nok kapital til å gjennomføre prosjekter. I den anledning har jeg ønsket å finne ut hvordan profesjonelle eiendomsutviklere “får hånd om eiendommer” og sikrer seg utbyggingsrett til sine prosjekter. I forarbeidene til denne avhandlingen har en sentral problemstilling vært hvordan utviklere har ervervet tomtene, og hvordan de ved hjelp av opsjonsavtaler har klart å sikre seg eiendommen med begrenset eller ingen kapital. Dette virker for meg som den mest kritiske delen av eiendomsutviklingsprosessen. Derfor mener jeg en masteroppgave om bruk av opsjonsavtaler vil gi relevant kunnskap for personer med begrenset tilgang på kapital som ønsker å begynne med eiendomsutvikling.

## **1.2 Problemstilling**

Jeg har valgt en hovedproblemstilling med et bredt utgangspunkt. Dette er i hovedsak fordi det finnes begrenset litteratur og forskning om opsjonsavtaler. I tillegg mener jeg at en mer generell hovedproblemstilling vil kunne fange opp andre relevante elementer i intervjustudien som kan bli utelukket ved valg av en snevrere problemstilling. For å svare ut oppgavens hovedproblemstilling har det blitt tilført tre delproblemstillinger.

### **Hovedproblemstilling**

“Hvorfor benytter eiendomsutviklere seg av opsjonsavtaler?”

## **Del-problemstillinger**

1. “Hvilke fordeler og ulemper er det ved å bruke opsjonsavtaler?”
2. “Hva er den største utfordringen ved å inngå opsjonsavtaler?”
3. “Er det forskjell i hvordan eiendomsutviklere på Sørlandet og Østlandet bruker opsjonsavtaler?”

Hovedproblemstilling med påfølgende delproblemstillinger skal forsøke å belyse aspekter en eiendomsutvikler resonnerer over ved valg av opsjonsavtaler fremfor andre avtaleformer. Det blir derfor naturlig å ha med avveininger i forhold til hvilke fordeler og ulemper bruk av avtaleformen medfører, samt hva som er den største utfordringen ved å inngå slike avtaler. I tillegg ønsker jeg å se nærmere på om det er noen forskjeller mellom hvordan utviklere på Sørlandet benytter seg av slike avtaler sammenlignet med utviklere på Østlandet.

### **1.3 Kort om opsjonsavtaler**

En opsjonsavtale kan karakteriseres som en rettighet, men ikke en forpliktelse, til å kjøpe et underliggende instrument / kontraktobjekt (Geltner, et al., 2014 s. 707). Sett fra en eiendomsutviklers perspektiv kan instrumentet være en eiendom eller aksjer i et eiendomsselskap (Advokatsmart, uå).

Vi skiller vanligvis mellom kjøpsopsjoner og salgsoptionsjoner. En kjøpsopsjon gir opsjonshaver en ensidig rett til å kjøpe et underliggende instrument til en fastsatt pris innenfor en spesifikk tidsperiode. Motsatt vil en salgsoptionsjon gi en rett til å selge et underliggende instrument, til en avtalt pris i et begrenset tidsområde. For å skaffe seg en opsjon må opsjonshaver av og til betale en opsjonspremie til utsteder av opsjonen. Betaling og oppgjør skjer etter avtale. Når opsjonshaver ønsker å tiltre avtalen inngås det normalt en kjøpekontrakt mellom partene. Dersom tiltredelse av opsjonen kan gjennomføres når som helst i avtaleperioden kalles det en “amerikansk” opsjon. Dersom opsjonen kun kan tiltres ved avtalens utløpsdato snakker vi om en “europeisk” opsjon (Geltner, et al., 2014 s. 707).

I kapittel 3.7 og 3.6 vil jeg gå nærmere inn på opsjonsavtaler og andre avtaleformer.

## **1.4 Tidligere forskning**

Det er som tidligere nevnt et begrenset utvalg av litteratur som omhandler bruk av opsjonsavtaler for å erverve fast eiendom. Det finnes noen fagbøker slik som Geltner et.al. (2014) og Leikvam & Olsson (2014) som behandler tema på et overordna nivå, men ingen av dem går i dybden på avtaleformen. Det har derfor vært noe utfordrende å finne relevant litteratur som kan knyttes mot oppgavens problemstillinger.

De seneste årene har det blitt skrevet flere oppgaver ved NMBU som omhandler opsjonsavtaler i eiendomsutvikling. Samtlige av oppgavene har forskjellige utgangspunkt som bidrar til å belyse tema fra ulike vinkler. Av relevante oppgaver som har bidratt til å belyse tema på en interessant måte ønsker jeg å trekke frem Hilledahl (2018) som skrev om eiendomsutvikleres bruk av opsjonsavtaler på det sentrale Østlandet. Nording og Koren (2019) skrev en lignende oppgave hvor tema var eiendomsutvikleres bruk av opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom i Follo og Østfold og Jørgensen & Nguyen (2019) har skrevet om det samme med utgangspunkt i Oslo. Andre relevante oppgaver som tar for seg tema er Lunde & Nordhov (2019) om opsjonsavtalers påvirkning på risiko ved eiendomsutvikling, og Dønnum (2019) som handler om risiko, planprosess og mulig forbud mot bruk av opsjonsavtaler.

Min oppfatning er at disse oppgavene i stor grad fokuserer på bruk av opsjonsavtaler ved eiendomsutvikling på Østlandet. Derfor synes jeg det i tillegg til hovedproblemstillingen, hadde vært interessant å se på om det finnes noen forskjeller mellom Østlandet og andre regioner.

## **1.5 Avgrensninger**

Eiendomsutvikling er et omfattende tema som omhandler mange prosesser, lover og aktører. I denne oppgaven fokuserer jeg på tidligfase eiendomsutvikling. Det vil derfor være nødvendig å gjøre avgrensninger for å gå i dybden på de prosessene som gjør seg gjeldende ved besvarelse av de innledende problemstillingene i oppgaven.

Oppgaven begrenser seg til å gjelde mellomstore eiendomsutviklere på Sørlandet og det sentrale Østlandet. På Sørlandet har jeg sett på byene Arendal, Grimstad, Lillesand og

Kristiansand, mens jeg på Østlandet har hovedfokus på Osloregionen. Mellomstor eiendomsutvikler vil i denne sammenheng være aktører som har kapasitet til å realisere minimum 150 boliger i året. Alternativt vil det være personer som tidligere har arbeidet i selskaper som har kapasitet til å realisere antall boliger utover minimumskravet eller har særskilte kunnskaper om tema.

Avhandlingen er en samfunnsvitenskapelig oppgave og vil ikke ha stort juridisk fokus. Av den grunn ønsker jeg heller ikke å analysere ulike opsjonsavtalers juridiske forankring og gyldighet. Det vil likevel være behov for å se nærmere på lovverk som omhandler opsjonsavtaler og hvordan utviklere sikrer seg rettsvern for sine avtaler. Det vil også være et behov for å vurdere avtalene varighet og muligheten for foreldelse.

Oppgaven vil delvis ta for seg økonomiske vurderinger og begreper for å få en helhetlig forståelse av hvordan eiendomsutviklere jobber. Jeg vil se nærmere på hvordan utviklere tar stilling til dokumentavgift og opsjonspremie, samt hvordan en eventuell opsjonspremie blir beregnet. I tillegg vil jeg se nærmere på hvordan utviklere sikrer egen posisjon med henhold til pant. Jeg vil også ta med enkelte elementer rundt finansiering av utviklingseiendom. Videre i oppgaven vil det ikke fremkomme utregninger eller andre betydelige økonomiske vurderinger, da det ikke vil være nødvendig for å besvare oppgavens problemstillinger.

## **1.6 Oppgavens oppbygging**

Oppgaven er delt opp i 6 ulike kapitler.

**Kapittel 1** gir en kort introduksjon av tema for oppgaven, problemstillingene, tidligere forskning og hvilke avgrensninger som er gjort.

**Kapittel 2** redegjør for valg av metode og fremgangsmåte. Det blir gitt en utvidet begrunnelse for valg av kvalitativ metode. Dette kapitlet omhandler også kvalitetssikring og gjennomføring av intervju.

**Kapittel 3** omhandler relevant teori om eiendomsutvikling og de ulike avtalene som gjør seg gjeldende for eiendomsutvikleren.

**Kapittel 4** presenterer resultatene fra intervjuene.

**Kapittel 5** gir en analyse av resultatene og drøftelse i henhold til problemstilling og konklusjon.

**Kapittel 6** tar for seg mine avsluttende refleksjoner, kritikk til oppgaven og videre forskning.

## **Kapittel 2 - Metode**

I dette kapitlet skal jeg redegjøre for valg av metode ved utarbeidelse av denne avhandlingen. Deretter vil jeg ta for meg hvordan informasjon er innhentet, bearbeidet og analysert i den videre forskningen. Det er valg av metode som utgjør selve fundamentet ved utforming av denne oppgaven.

### **2.1 Beskrivelse av metode**

Formulering av problemstillinger er avgjørende for metoden som legges til grunn for datainnsamling og analyse. Det vil også være andre betydningsfulle momenter slik som ressurser og tidsbegrensning. I samfunnsvitenskapelig forskning er det i hovedsak to typer metode som kan benyttes, kvalitativ og kvantitativ metode (Andersen, 2019 a).

#### **2.1.1 Kvantitativ metode**

Ved bruk av kvantitativ metode vil forskeren samle inn og analysere kvantitativ data. Dette er normalt data som fremkommer i tall eller andre mengdetermer (Grønmo, 2021). Kvantitative metoder velges ofte for å kunne gi generaliserte svar basert på mange respondenter. Ved bruk av denne metoden er det derfor vanlig å intervju et bredt utvalg respondenter med mange spørsmål og gitte svaralternativer.

Hensikten med denne type forskning er at utfallet skal kunne tallfestes eller på annen måte fremstille noe som kan sammenlignes med svar fra tidligere gjennomført forskning. Dette fordi det skal kunne bidra til å utgjøre et slags gjennomsnitt eller median for forskningen på det området. Eksempel på gjennomføring kan være bruk av spørreskjema med svaralternativ fra 1-10 eller med svaralternativer som “lav”, “middels” eller “høy” (Andersen, 2019 a).

#### **2.1.2 Kvalitativ metode**

Ved bruk av kvalitativ metode vil forskeren gå i dybden på et smalere tema, i motsetning til kvantitativ metode hvor man går bredt ut. Kvalitativ metode legger opp til færre respondenter og det brukes gjerne intervjuer eller egne observasjoner for å samle informasjon. Innsamling

av datamateriale kan også skje gjennom analyse av dokumenter, såkalt dokumentstudie (Andersen, 2019 a).

Felles for fremgangsmåtene er at forskeren ønsker å finne ut hvordan et representativt utvalg kandidater kan bidra til å besvare problemstillingen forskeren har definert. Kvalitativ metode egner seg godt i de tilfellene man ønsker å undersøke et tema forskeren har lite forkunnskap om. I tillegg åpner kvalitativ forskning for at man kan endre problemstilling underveis da det kan fremkomme informasjon som endrer forutsetningene (Andersen, 2020 c).

## **2.2 Valg av metode**

Problemstillingene i denne oppgaven tar utgangspunkt i private utbyggers bruk av opsjonsavtaler. For å besvare problemstillingen vil det kreve innsamling av data om et relativt smalt tema det finnes begrenset litteratur og informasjon om. Som nevnt ovenfor egner kvalitativ forskningsmetode seg godt for å gjennomføre en slik analyse. I denne oppgaven vil jeg benytte meg av kvalitativ metode og personlige intervjuer for innsamling av datamateriale. Dette fordi intervju er den metoden som passer best gitt oppgavens problemstilling. I tillegg egner intervju seg svært godt til å få dybdekunnskap og innsikt om hvilke meninger, vurderinger og argumenter respondentene har om tema (Moe, 2021).

### **2.2.1 Strukturering av intervjuet**

Gjennomføring av intervjuer kan gjøres med ulik grad av struktur. Vi skiller gjerne mellom strukturerte, semistrukturerte og åpne intervjuer. Strukturert intervju følger en intervjuguide hvor det ikke åpnes for improvisasjon. Åpent intervju vil derimot basere seg på en åpen samtale om et bestemt tema (Andersen, 2020 c).

For denne oppgaven har jeg valgt å gjennomføre semistrukturerte intervjuer. Dette er den vanligste formen for intervjuer og er en kombinasjon av strukturert og åpne intervjuformer. Målet med et semistrukturert intervju er at det skal være en relativt fri og åpen samtale som er forankret i noen spesifikke tema og spørsmål som på forhånd er bestemt i intervjuguiden. Dette kan medføre at det blir mulig å komme inn på tema jeg som intervjuer ikke hadde inkludert på forhånd, men som kan være viktig for oppgaven (Andersen, 2020 c).

### **2.2.2 Fordeler og ulemper med intervju som metode**

Ved gjennomføring av semistrukturerte intervjuer er det rom for fri konversasjon rundt hovedtema. Dette er en fordel fordi det ikke er noen formelle rammer og det vil gi fleksibilitet angående hvordan en ønsker å presentere informasjonen. En annen fordel er at det vil være mulig å endre problemstilling underveis eller utforske nye fenomener og stille oppfølgingsspørsmål dersom det dukker opp. En annen fordel vil være at det er mulig å presentere respondentenes personlige tolkning, erfaringer og meninger.

Jeg kunne benyttet meg av andre metoder ved innsamling av for data, f.eks. spørreskjema, men det ville passet dårlig i denne sammenhengen. Spørreskjema krever at det finnes mye etablert forskning for å lage gode spørsmål og svaralternativer. Det ville også vært nødvendig med et stort utvalg respondenter, noe det ikke er enkelt å oppdrive i forbindelse med denne avhandlingen.

Det finnes også ulemper ved å benytte seg av semistrukturert intervju som metode. En av de største utfordringene er at det blir vanskelig å generalisere ut ifra dataene som er innsamlet. Årsaken til dette er at jeg har et begrenset utvalg respondenter. Informasjonen de meddeler vil ofte bare være representativ for dem. Dette vil da si at innsamlet data ikke nødvendigvis kan generaliseres til å være gjeldende for aktører utenfor utvalget.

Andre relevante ulemper kan være at åpenhet i intervjuet medfører at det blir vanskeligere å analysere innsamlet data, fordi den kan bli formidlet på en ustrukturert måte. I tillegg kan det forekomme stor variasjon i detaljeringsgrad ved besvarelse av spørsmål og overlappende svar kan gi utfordringer ved transkribering av intervju i etterkant.

### **2.3 Intervjuundersøkelsen – Fremgangsmåte**

I dette kapitlet ønsker jeg å beskrive fremgangsmåten jeg har benyttet i denne avhandlingen. Jeg har tatt utgangspunkt i Kvale & Brinkmann (2015) sin modell om forskningsprosessen ved kvalitative intervjuer og har gjort noen egne tilpasninger.



### **2.3.1 Valg av problemstilling**

Arbeidet med avhandlingen startet med en gjennomgang av teori og tidligere avhandlinger om tema opsjonsavtaler. Under dette arbeidet ble det kartlagt hvilke perspektiver som allerede var belyst gjennom forskning og lærebøker. Etter å ha gjennomført denne analysen, satt jeg igjen med noen konkrete spørsmål og tanker rundt tema som burde vært jobbet videre med. Dette har dannet grunnlag for det som skulle bli oppgavens hovedproblemstilling med påfølgende delproblemstillinger.

### **2.3.2 Planlegging**

Etter at problemstillingene var definert, startet arbeidet med å utarbeide en intervjuguide. Samtidig arbeidet jeg med søknadsprosessen hos Norsk senter for forskningsdata (NSD), for behandling av personvernopplysninger. Etter mottatt tillatelse fra NSD ble aktuelle kandidater kontaktet via e-post eller telefon. Noen kandidater hadde ikke tid til delta på intervju eller av andre årsaker ikke ønsket å medvirke i oppgaven. Det var overraskende positiv tilbakemelding fra samtlige av de valgte kandidatene og det ble booket fysiske og digitale intervjuer.

### **2.3.3 Intervjuguide**

Intervjuguiden ble utarbeidet i tre ulike deler, se vedlegg 1. Den første delen omhandler generell informasjon knyttet til respondentens arbeidssted, utdanning og tidligere erfaring med opsjonsavtaler. Del to er spørsmål som knytter seg direkte til oppgavens problemstillinger om opsjonsavtaler og del tre er mer generelle spørsmål som gjør seg gjeldende ved inngåelse av opsjonsavtaler.

Alle respondentene fikk tilsendt intervjuguiden ved forespørsel om de ville delta i forskningsprosjektet. Dette gjorde jeg fordi informasjon om hvordan ulike eiendomsutviklere bruker opsjonsavtaler kan være forretningshemmeligheter og jeg fikk et inntrykk av at flere respondenter ikke ønsket å stille til intervju før de hadde mottatt spørsmålene. I tillegg ønsket jeg at respondentene skulle være så godt forberedt som mulig og trygge på hvilke tema intervjuet skulle handle om.

### 2.3.4 Datainnsamling

Samtlige av intervjuene ble gjennomført i løpet av januar måned 2022. Omtrent halvparten av intervjuene ble gjennomført fysisk og den andre halvparten ble gjennomført digitalt. Ved gjennomføring av kvalitative intervjuer benyttes det gjerne video eller båndopptaker. I denne oppgaven ble det benyttet båndopptaker og alle respondentene ble tydelig informert om dette ved forespørsel om deltakelse i studien og før gjennomføring av intervjuet.

For å oppnå en god besvarelse av oppgavens problemstillinger krever det en riktig kombinasjon av respondenter. Ved kvalitative intervjuer har ikke forskeren kapasitet til å intervjuet et større utvalg av befolkning. Det blir dermed problemstillingene som avgjør hvor mange respondenter som må intervjues for å kunne utarbeide en god besvarelse (Andersen, 2019 b).

I denne oppgaven legger delproblemstilling nr. 3 opp til at det skal være to intervjugrupper, en fra Sørlandet og en fra Østlandet. Det kan være gunstig å ha flere respondenter fra samme intervjugruppe. Det betyr derfor at utvalgsstørrelsen bør være minst 4 personer. I oppgaven er det gjennomført intervjuer med 6 ulike respondenter hvorav 3 representerer Sørlandet og 3 representerer det sentrale Østlandet.

Videre ble det satt noen kriterier for hva slags personer som kunne delta i prosjektet og hvilken kunnskap de måtte ha. Dette fordi jeg hadde en antagelse om at det ville være et betydelig skille i kompetanse og arbeidsmetodikk mellom små, mellomstore og store eiendomsutviklere. Respondentene som ble utvalgt til å delta i dette prosjektet, ble definert som mellomstore utviklere. Disse måtte arbeide eller tidligere ha arbeidet i en organisasjon med kapasitet for å realisere minimum 150 boligenheter i året. Videre måtte respondentene følgelig være kjent med opsjonsavtaler og ha brukt det i sitt arbeid. De ulike respondentene ble strategisk utvalgt gjennom å nøye vurdere de på ovennevnte kriterier.

Det norske eiendomsmarkedet er i hovedsak delt i to ulike segmenter: boligutvikling og næringsutvikling. I denne oppgaven er det ikke tatt hensyn til om respondentene arbeider spesifikt innenfor det ene eller andre segmentet da bruk av opsjonsavtaler gjelder tidligfase / akkvisisjon og ikke eiendomsutvikling som sådan. I tillegg vil utviklingsprosjekter i mange tilfeller bestå av både bolig og næring.

Samtlige respondenter er blitt anonymisert og vil derfor ikke bli presentert videre i oppgaven. Årsaken til dette er at mange respondenter ikke ønsket å stille til intervju dersom de måtte fremstå med fullt navn og hvilket selskap de representerte.

### **2.3.5 Transkribering**

I etterkant av intervjuene ble transkribering gjort fortløpende. Dette for å sikre tilgjengelighet av materialet gjennom hele forskningsprosessen. Ved transkribering skifter man fra en form til en annen (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 205). I denne oppgaven har muntlig tale blitt omgjort til skriftlig tekst. Dette har gjort det mulig å ettergå svarene i senere tid, samtidig som det er enklere å analysere og kategorisere data i tekstformat. Hvordan en oppfatter setningsoppbygging, pauser i samtalen eller dårlig kvalitet på opptakene kan påvirke påliteligheten av transkripsjonen (Kvale & Brinkmann, 2015, s. 212). Derfor har jeg lyttet igjennom alle opptakene flere ganger for å være sikker på at jeg ikke har glemt eller mistolket noe. Til tross for det, ønsker jeg å presisere at det likevel kan forekomme avvik siden det kun er en forfatter av denne oppgaven.

### **2.3.6 Analyse**

Etter at alle intervjuer var gjennomført og transkribert, ble svarene systematisk fremstilt i en matrise for enkelt å kunne sammenligne og holde oversikt. Ved å anlegge et komparativt perspektiv i analysen har det muliggjort identifisering av systematiske fellestrekk og forskjeller i materialet knyttet til bl.a. geografisk tilhørighet. En utfordring med analysen var å skille ut den informasjonen som svarte til de ulike problemstillingene. Dette fordi noen av respondentene «hoppet» litt frem og tilbake dersom de kom på tilleggsinformasjon som de ønsket å tilføye tidligere besvarte spørsmål. Denne utfordringer ble løst gjennom systematisering av det transkriberte materialet.

## **2.4 Kvalitet i kvalitativ forskning**

I hvor stor grad en undersøkelse kan generaliseres handler blant annet om hvorvidt man klarer å lage gode beskrivelser, begreper og forklaringer som vil være nyttige i andre sammenhenger. To kriterier som indikerer kvalitet innen forskning er reliabilitet og validitet.

Reliabilitet går på pålitelighet, mens validitet dreier seg om gyldighet. I det følgende vil jeg redegjøre for disse kriteriene i min forskning.

#### **2.4.1 Reliabilitet**

Reliabilitet er en angivelse av om en undersøkelse kan etterprøves og viser den riktige situasjonen, altså hvor pålitelig undersøkelsen er (Sander, 2019 a). Med dette menes eksempelvis at man hadde fått samme svar dersom man hadde intervjuet de samme respondentene på nytt ved en senere anledning.

I denne avhandlingen ble alle intervjuene gjennomført med den samme intervjuguiden. Jeg har forsøkt å ivareta reliabiliteten ved å innta en nøytral holdning og stille relevante oppfølgingsspørsmål dersom noe har vært uklart underveis i intervjuet. En utfordring med kvalitative intervjuer er at de kan være vanskelige å gjenskape, siden det er uvisst hvordan samtalen utvikler seg og hver intervjusituasjon er unik.

Det kan være en fordel med gode forkunnskaper om et tema for å kunne stille gode spørsmål, men det kan også være en ulempe ved at man tilfører studien forutinntatte holdninger som vil kunne ha en negativ innvirkning (Tjora, 2010 s. 176). På bakgrunn av dette har jeg derfor brukt mye tid på å reflektere over hvordan egen kunnskap og interesse kan påvirke studiens pålitelighet. I intervjusituasjonen var jeg derfor bevisst på å ha en objektiv tilnærming til respondentene og svarene som ble meddelt.

Jeg har som tidligere nevnt intervjuet 3 utviklere fra Sørlandet og 3 utviklere fra Østlandet, hvorav alle har god erfaring med eiendomsutvikling. Jeg mener ulike geografiske tilhørigheten er en styrke ved avhandlingen fordi det blir et større mangfold av respondenter. Dette vil tilføre oppgaven bred kompetanse og kan derfor bidra til å styrke funnernes pålitelighet og generaliserbarhet. I tillegg vil kriteriene som er satt for å kvalifisere respondenten for undersøkelsen, medføre at de er egnet til å uttale seg utover generell kunnskap om tema, noe som også styrker påliteligheten i funnene.

Videre ønsker jeg å tilføre at det kan finnes andre utviklere som ikke benytter seg av opsjonsavtaler og dermed kan ha andre tanker rundt dette. I tillegg utelukker jeg ikke at større eller mindre utbyggere med en annen geografisk tilhørighet kan ha en annen praksis rundt

bruk av opsjonsavtaler, enn hva som er blitt avdekket i denne avhandlingen. Et annet moment som potensielt kan svekke funnenes pålitelighet er at samtlige respondenter er blitt anonymisert. Dersom respondentene ikke hadde blitt anonymisert kunne det styrket oppgavens pålitelighet ved at renommerte utbyggere står frem offentlig ved sine uttalelser. Det fremstår likevel klart for meg at i denne sammenhengen har gevinsten ved anonymitet gitt et mer korrekt bilde av hvorfor utviklere benytter seg av opsjonsavtaler. Hvis det hadde vært mulig å identifisere respondentene, kunne jeg ha risikert at de ville vært mer tilbakeholdende med informasjon og i større grad svart taktisk.

Oppsummert mener jeg at reliabiliteten i denne studien er blitt ivaretatt på en god måte. Jeg tror ikke det ville blitt et annerledes utfall dersom noen andre hadde gjennomført studien med de samme respondentene. Jeg kunne stilt flere spørsmål med høyere grad av detaljering innenfor tema, eller omformulert måten spørsmålene ble presentert på, men jeg tror ikke det ville påvirket utfallet av undersøkelsen vesentlig.

#### **2.4.2 Validitet**

Validitet angir om undersøkelsen virkelig måler det den har til hensikt å måle (Sander, 2019 b). I denne sammenheng vil validiteten dreie seg om hvorvidt innsamling av data fra utvalget er relevant og svarer til problemstillingen i oppgaven. Sikring av validitet i forbindelse med denne studien er gjort ved å kontrollere at samtlige spørsmål i intervjuguiden bidrar til å besvare problemstillingen på en tilfredsstillende måte. I tillegg har jeg fokusert på at intervjuguiden skal fremstå nøytral og det har vært fokus på å la respondentene snakke fritt uten avbrytelser. Videre er validiteten i oppgaven forsøkt sikret ved å gjennomføre intervjuene på en mest mulig lik måte. Det vil gi et godt grunnlag for analyse og innsamling av relevant data. Er dette gjort riktig vil det bidra til å styrke undersøkelsens validitet.

## Kapittel 3 - Teori

### 3.1 Innledning

I dette kapitlet skal jeg gi en oversikt over relevant teori knyttet til eiendomsutvikling og hvordan dette får betydning ved bruk av opsjonsavtaler. Jeg starter med en begrepsavklaring for så å se nærmere på generell teori knyttet til de ulike prosessene i eiendomsutvikling. Deretter tar jeg for meg hvilke risikoer en eiendomsutvikler står ovenfor. I tillegg gir jeg en overordnet beskrivelse av de ulike avtaleformene ved akkvisisjon av utviklingseiendom, med hovedfokus på opsjonsavtaler. Avslutningsvis tar jeg for meg en rapport publisert av Landbruksdirektoratet i 2016 om et mulig forbud mot bruk av opsjonsavtaler.

### 3.2 Begrepsavklaring

Tabell 1 – Begrepstabell (Dette er en tabell over forskjellige begreper som benyttes i avhandlingen.)

Uttrykk	Forklaring
<b>Blancoskjøte</b>	<i>«Et blancoskjøte er et kjøte som er signert av selger, men hvor feltet for kjøper står åpent til senere utfylling» (Dalvang, 2021). Den vanligste årsaken til å utstede et blancoskjøte er når kjøper planlegger å videreselge eiendommen innen kort tid eller utvikle den. Hensikten med å bruke blancoskjøte er normalt for å spare dokumentavgift.</i>
<b>Tinglysing</b>	<i>“Tinglysing er en offentlig registrering av eiendomsoverdragelser og rettighet i fast eiendom og til en viss utstrekning også rettigheter i løsøre” (Falkanger &amp; Reusch, 2022). Bakgrunnen for å tinglyse en avtale er at man ønsker å oppnå rettsvern overfor en tredjepart. Det medfører ingen plikt til å tinglyse en overdragelse av eiendom, men det er anbefalt for å oppnå tilfredsstillende rettsvern for sin avtale (Falkanger &amp; Reusch, 2022).</i>

<p><b>Dokumentavgift</b></p>	<p>«Dokumentavgift er en avgift som betales til staten ved overføring av fast eiendom. Hovedregelen er at alle må betale dokumentavgift ved tinglysing av dokument som overfører fast eiendom» (Kartverket, 2021). Ved beregning av dokumentavgiften utgjør den 2,5% av eiendommens salgsverdi på det tidspunktet for skjøte tinglyses (Kartverket, 2021).</p>
<p><b>Sikringsobligasjon</b></p>	<p>«Sikringsobligasjon er et midlertidig pantedokument som tinglyses på en solgt eiendom. Pantedokumentet er ofte pålydende kjøpesum og inneholder ofte en urådighetserklæring» (Finansleksikon, u.å). Intensjonen med å tinglyse en sikringsobligasjon er for å hindre at selger skal kunne ta opp ytterligere lån med pant i eiendommen.</p>
<p><b>Urådighetserklæring</b></p>	<p>«En urådighetserklæring er et forbud mot at hjemmelshaver kan foreta visse rettslige disposisjoner over eiendommen, for eksempel salg, pantsettelse, fradeling etc. Ved at det er tinglyst en urådighetserklæring kan ikke hjemmelshaver fritt disponere over eiendommen uten samtykke fra den som er registrert hjemmelshaver» (Kartverket, 2022, s. 5).</p>
<p><b>Generalfullmakt</b></p>	<p>«En generalfullmakt gir de nødvendige rettigheter til å råde over eiendommen overfor alle aktuelle offentlige instanser og tredjeparter» (Dalan, 2020). Ved å gjøre en generalfullmakt tidsbegrenset og ugjenkallelig vil utvikleren kunne disponere over eiendommen på enhver måte. Primært benyttes generalfullmakter når det er avtalt bruk av blancoskjøte mellom kjøper og selger (Dalan, 2020).</p>

### 3.3 Eiendomsutvikling

Formålet med dette delkapitlet er å få en grundig forståelse av begrepet *eiendomsutvikling*. Som vi skal se senere i delkapitlet kan opsjonsavtaler være en del av eiendomsutviklingsprosessen og en god forståelse for eiendomsutvikling som sådan vil være relevant for helheten av oppgaven. I det følgende vil jeg derfor redegjøre for denne prosessen.

Eiendomsutvikling er et vidt begrep som omfatter tekniske, organisatoriske og økonomiske forhold. Ved foredling av eiendom og utviklingen av eksisterende områder vil det være nødvendig med et tverrfaglig perspektiv. Eiendomsutvikling involverer også flere andre fag slik som juss, planlegging, prosjektledelse, statsvitenskap og byggfag (Leikvam & Olsson, 2014, s. 15).

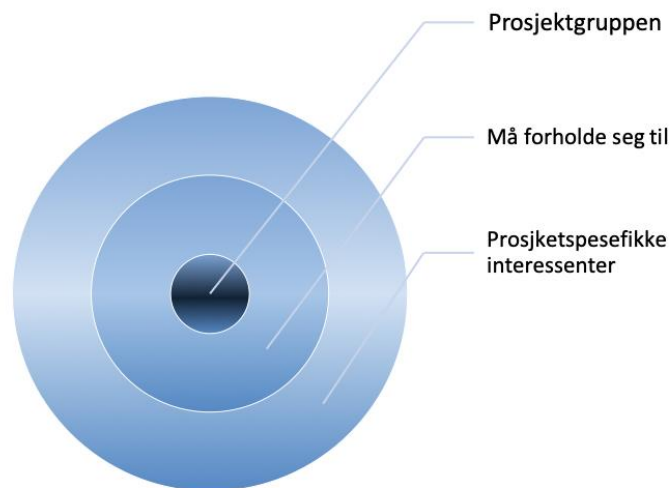
En forenklet definisjon av eiendomsutvikling er:

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

#### 3.3.1 Aktører og interessenter

I eiendomsutvikling vil aktører og interessenter variere ut fra prosjektets størrelse, omfang og karakter. Utvalget av aktører er stort og kan f.eks. være grunneiere, utviklere, politikere, og kommune. De ulike aktørene er gjerne spesialister på sitt felt og har ulike roller i prosessen. *«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»* (Leikvam & Olsson, 2014, s. 19). Vi kan dele opp interessenter i tre ulike kjerner:



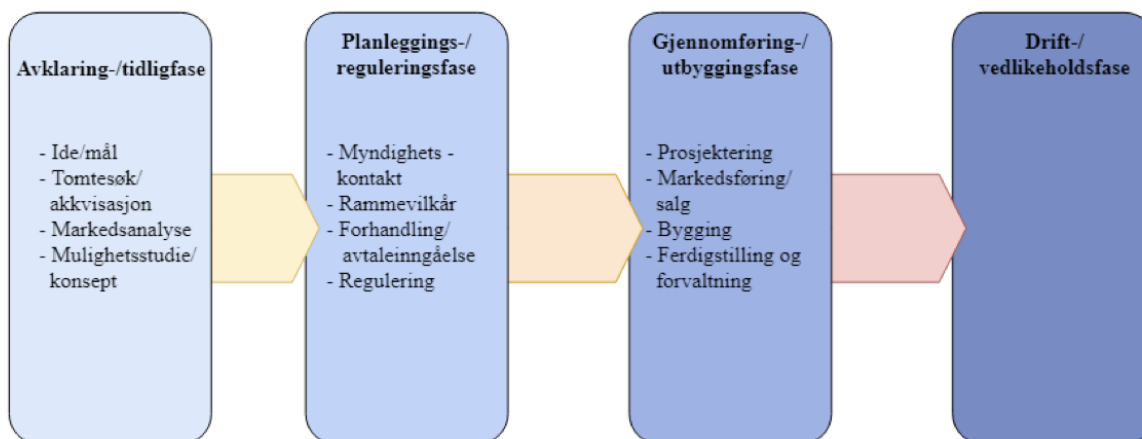


*Figur 1: Interessenter med ulik nærhet til prosjektet (Leikvam & Olsson, s. 20)*

I den innerste kjernen finner vi eiendomsutvikleren og de interessentene utvikleren ønsker å knytte til seg. Eksempel på dette kan være entreprenører, konsulenter og arkitekter. Dette er interessenter som er direkte involvert i prosjektet. I den mellomste kjernen er interessenter som prosjektet må forholde seg til. Dette kan være naboer, kunder, leietakere, kommune og andre myndigheter. I den ytterste kjernen er utvalget av interessenter mindre definert. Hvem interessentene er vil i stor grad variere mellom de ulike prosjektene. Et eksempel på interessenter i den ytterste kjerne kan være interessegrupper, foreninger og media (Leikvam & Olsson, 2014, s. 20-21).

### **3.3.2 Prosesser i eiendomsutvikling**

Eiendomsutvikling kan karakteriseres som en dynamisk prosess og det vil nesten alltid forekomme endringer i prosjektene i større eller mindre grad. Siden det ofte er stor variasjon i utviklingsprosjekter vil det være et kontinuerlig behov for å etterprøve prosessene og sjekke at de leder til ønsket mål. I enkelte situasjoner vil det være nødvendig å revidere en prosess eller et mål (Leikvam & Olsson, 2014, s. 23). I figuren under illustreres de ulike prosessene fra start til slutt. Det er enkelt å se for seg en utviklingsprosess som strukturert og med en systematisk fremgang. Dette er delvis riktig, men erfaring tilsier at det ofte er behov for fleksibilitet eller at tidligere prosesser må revideres eller gjennomføres på nytt.



Figur 2: Ulike faser i eiendomsutvikling (Dønnum, 2019)

Med utgangspunkt i figuren over ser vi at inngåelse av opsjonsavtaler typisk havner i den tidlige fasen. Videre ser vi at utøvelse og bruk av opsjonsavtale skjer etter avtaleinngåelse. Med dette som utgangspunkt er det interessant å se nærmere på tidligfase, herunder akkvisisjon og tomtesøk.

«Akkvisisjon blir i eiendomsutvikling brukt for å karakterisere oppgaver som skal lede frem til ønsket overtakelse av utviklingseiendom, dvs. fast eiendom som ønskes brukt til utvikling av anleggs- og byggeprosjekter. Oppgavene er gjerne knyttet til undersøkelser av aktuell lokalisering, av eiendommens beliggenhet i denne sammenheng, av eiendomsforholdene, s.d., og eiernes villighet til å overdra eiendommen for utvikling til ny bruk. Oppnås det enighet om overdragelse vil det som regel oppstå spørsmål om hvordan den bør foregå» (Byggeordboka, 2017).

Som vi ser av beskrivelsen har akkvisisjon mange likhetstrekk med opsjonsavtaler og vi kan si at bruk av opsjonsavtaler vil kunne være en naturlig del av akkvisisjonsprosessen der det ikke benyttes direkte kjøp eller andre avtaleformer.

### 3.4 Offentlige planer og regulering

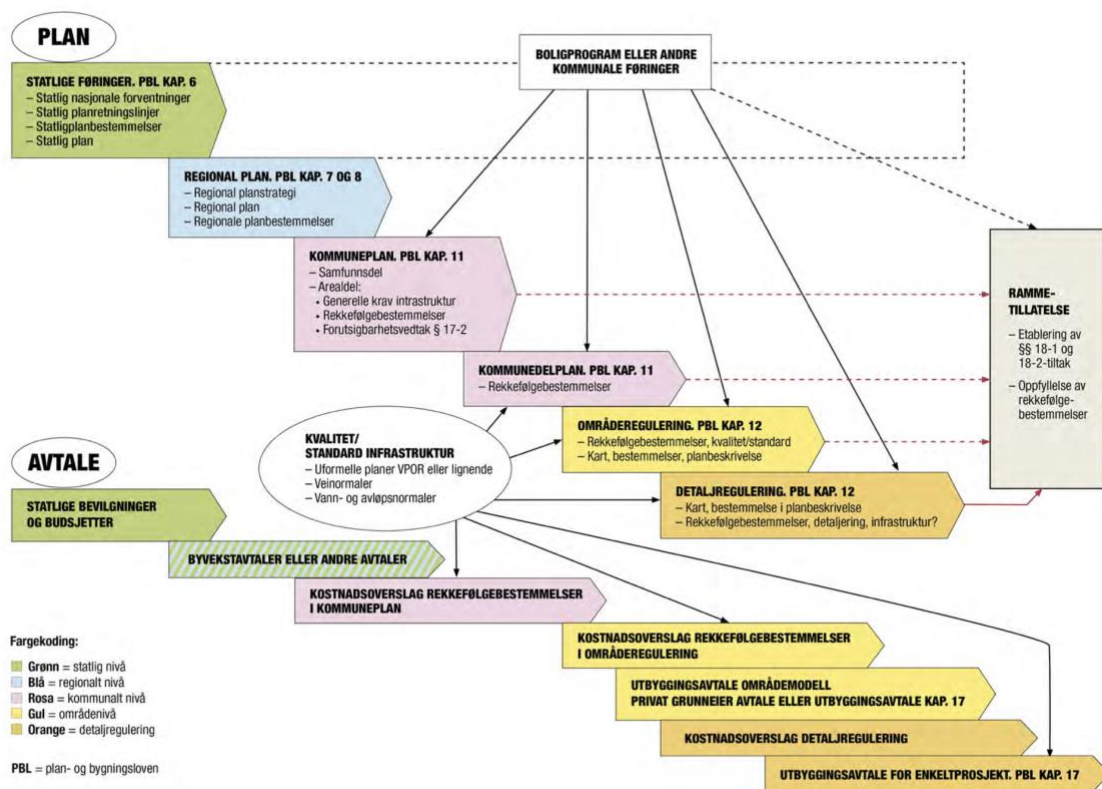
I dette delkapitlet kommer jeg i hovedsak til å fokusere på plan- og reguleringsprosessen da dette vil bidra til å gi en bedre forståelse av hva som ligger “bak” og danner grunnlag for eiendomsutvikling.

Planprosesser og plansystemer setter rammer for utnyttelse av areal og utvikling av en eiendom. En eiendomsutvikler vil derfor kunne ha stor fordel ved å kjenne til disse prosessene. I følge plan- og bygningsloven (pbl). §3-2 første ledd ligger ansvar for planlegging hos kommunestyrene, regionale planmyndigheter og staten. I praksis er det kommunen som er den avgjørende kontaktmyndighet for en eiendomsutvikler. Dette fordi det er kommunen som utarbeider kommuneplanenes arealdel og vedtar detaljreguleringsplaner. Siden kommunen avgjør om planforslag kan godkjennes har de stor myndighet til å avgjøre hvilke områder som skal bygges ut og hvilke som skal bevares.

Mange eiendomsutviklere anser reguleringsprosessen for å være den fasen som potensielt gir størst verdiøkning eller verditap, og samtidig kan bli den fasen som er mest tids- og ressurskrevende (Leikvam & Olsson, 2014, s. 52).

### 3.4.1 Planmyndighetene

Som tidligere nevnt er planmyndighetene hierarkisk delt inn i tre sektorer. Stat på øverste nivå, deretter regionale planmyndigheter og til slutt kommunestyrene. Figuren under illustrer denne inndelingen, men viser også den større sammenhengen i en utviklingsprosess.



Figur 3: Sammenheng mellom plannivåer og gjennomføringsverktøy (Borchsenius, 2019).

Pbl §1-1 annet ledd opp til samordning i planlegging mellom sektorene. Vi ser av Kommunal- og moderniseringsdepartementets lovkommentar til plandelen i pbl at *“Planlegging skal være sektorovergripende og et felles redskap for offentlige myndigheter og organ.”* (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2009). Det at loven er sektorovergripende betyr at *“den i utgangspunktet gjelder for alle type virksomheter og byggeprosjekter”* (Reusch & Falkanger, 2022), med noen praktiske unntak i pbl. §1-3.

### **3.4.2 Reguleringsprosessen**

I denne oppgaven ønsker jeg å fremheve selve reguleringsprosessen som en av de alle viktigste delene innenfor eiendomsutvikling. Dette fordi en reguleringsprosess kan være svært omfattende og kostbar. På bakgrunn av dette skal jeg videre se på hva som kjennetegner en reguleringsprosess og hvordan eiendomsutviklere kan påvirke denne prosessen.

Et viktig utgangspunkt for enhver reguleringsprosess er kunnskapsgrunnlaget. Det er informasjonen eiendomsutvikleren fremskaffer som danner grunnlag for utforming av prosjektet og forslag til reguleringsplan. Alle reguleringsprosesser er unike, men det er definert noen fellesnevner som må kartlegges i forbindelse med de fleste reguleringsprosesser (Leikvam & Olsson, 2014, s. 54).

1. Fysiske og tekniske forhold
2. Økonomiske forhold
3. Konkurransforhold
4. Formelle forhold
5. Uformelle forhold

Under fysiske og tekniske forhold er det tomtens størrelse og form som er viktig. En stor tomt vil ofte kunne ha en lavere utviklingskostnad pr. salgbare kvadratmeter / utleiebart areal enn mindre tomter. På den andre siden kan store tomter øke prosjektets kompleksitet ved at det er flere interessenter å forholde seg til. I tillegg vil eksisterende bebyggelse, forurenset grunn, naturkvaliteter, rasfare og stråling være eksempler på andre fysiske forhold en utvikler må vurdere (Leikvam & Olsson, 2014, s. 55).

Innhenting og bearbeiding av informasjon om nevnte forhold kan være ressurs- og tidkrevende. Ved bruk av opsjonsavtaler kan utviklere legge til forbehold i avtalen som eliminerer risikoen knyttet til fysiske og tekniske forhold.

Ved vurdering av forskjellige utviklingstomter er det viktig å kostnadsvurdere alle elementer, samt foreslåtte løsninger i et reguleringsplanforslag. Noen av de mest sentrale kostnadsdriverne er hva som skal betale for tomten, tidspunkt for oppgjør og valg av oppgjørsmetode (Leikvam & Olsson, 2014, s. 57).

Her finnes det ulike alternativ alt ettersom hvilken avtaleform som blir benyttet. Eksempelvis betales det ofte en opsjonspremie ved bruk av opsjonsavtaler, mens ved direkte kjøp kan det være kontantoppgjør med en gang. Erverv gjennom opsjonsavtale kan også gi mulighet for direkte overskjøting til sluttbruker og spare utvikleren for kostnader knyttet til dokumentavgift. Videre vil erverv ved overtakelse av eksisterende selskap eller direkte kjøp av eiendom også være avgjørende ved de økonomiske vurderingene.

Før en går til anskaffelse av en eiendom må kjøper vurdere konkurransesituasjonen nøye. Det er stor forskjell i hvilke kvaliteter ulike tomter har. Dette medfører at det må gjøres en vurdering av om det er mulig å kompensere for lavere kvalitet ved å iverksette spesielle tiltak for å øke kvaliteten på tomten. Eventuelt om en kan lage et konsept som appellerer til en annen del av markedet. Det bør også gjøres en vurdering i henhold til hvilken kompetanse utvikleren besitter selv, sammenlignet med hva slags kompetanse andre konkurrenter har. Oppstår det en situasjon hvor en konkurrent har en likeverdig tomt, men er overlegen på gjennomføring av konsept, bør en vurdere å utvikle en annen tomt istedenfor. (Leikvam & Olsson, 2014, s. 58).

Opsjonsavtaler kan bidra til å redusere risiko knyttet til konkurransesituasjonen. Dersom det plutselig skulle oppstå økt konkurranse i et område hvor en utvikler har opsjon på en tomt, kan utvikler velge å ikke benytte seg av opsjonen og således unngå å utvikle et prosjekt i et område hvor det er høy konkurranse.

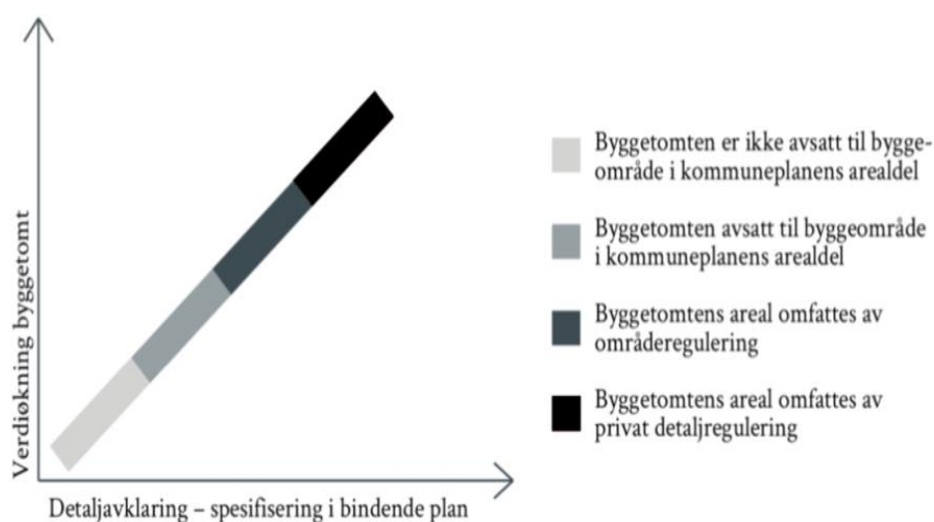
Alle som ønsker å utvikle fast eiendom må til enhver tid forholde seg til de gjeldende regler gitt av planmyndighetene. Her er det i hovedsak plan- og bygningsloven med tilhørende veiledere og forskrifter som gjør seg gjeldende. Et minimumskrav vil være å sette seg inn i kommuneplanen og eventuelt gjeldende reguleringsplan med kart og bestemmelser.

Reguleringsplaner vedtatt etter 2009 kan være påført en gyldighetsdato (Leikvam & Olsson, 2014, s. 59).

Dersom det planlegges for en stor utvikling over flere år vil det i så fall være viktig å sjekke at man får godkjent rammetillatelse og igangsettingstillatelse i byggesaken før datostempling går ut. Det kan også være egne retningslinjer og bestemmelser knyttet til arbeid med kommuneplanen. Hvordan dette praktiseres er ulikt mellom kommunene, og det vil være nødvendig å kommunisere direkte med den aktuelle kommunen for å vite hvordan en skal forholde seg til disse retningslinjene.

Andre formelle forhold som må nøye vurderes kan blant annet være rekkefølgebestemmelser i reguleringsplanen, privatrettslige heftelser og servitutter.

Uformelle forhold kan også spille en avgjørende rolle ved utvikling av fast eiendom. Politiske signaler, fortolkning av disse og utfall fra tidligere reguleringsaker kan gi nyttig informasjon. Politikere kan være mer interessert i innspill fra eksterne interessenter og kan derfor ha en annen oppfatning enn administrasjonen. Av den grunn kan det være nyttig å knytte politisk kontakt og opparbeide seg en forståelse for hvordan politikere jobber og tenker. Ved erverv av fast eiendom er det også viktig å skaffe oversikt over alle som kan ha interesse i utnytting av tomten, slik at det på forhånd kan legges en plan for hvordan disse skal håndteres (Leikvam & Olsson, 2014, s. 60-61).



Figur 4: Tomteverdi i forhold til reguleringsstatus (Meel, 2014, s.99)

### **3.5 Risikoelementer ved eiendomsutvikling**

I dette delkapitlet vil jeg ta for meg hvilke risikoelementer som gjør seg gjeldende for en eiendomsutvikler. Jeg har tidligere vært innom reguleringsprosessen og noen risikoer er allerede blitt identifisert der. I en opsjonsavtale er det ofte utviklerens risiko som danner grunnlag for vilkårene i avtalen. Det blir derfor viktig å analysere risikoen fra en utviklers ståsted for å bedre forstå hvordan og hvorfor avtalene er satt opp som de er.

#### **3.5.1 Reguleringsrisiko**

En av de mest åpenbare og kanskje største risikoene ved en omregulering, er utfallet av selve reguleringsprosessen. Ingen har krav på å få vedtatt en reguleringsplan og det er som tidligere nevnt svært mange hensyn (potensielle risikoer) som må undersøkes i en reguleringsprosess. I tillegg er det stor risiko knyttet til hvor lang tid det tar før en reguleringsplan blir godkjent. Hvor mye dokumentasjon utvikleren må fremskaffe kan ha påvirkning på tiden det tar før planen kan vedtas, i tillegg til at det bidrar til økt økonomisk risiko. Hva utbyggers økonomiske utlegg vil bli sett i forhold til vedtatt utnyttelse er svært uforutsigbart.

Endelig vedtatt reguleringsplan er styringsdokumentet som gir føringer for hva som kan bygges og hvilken grad av utnyttelse som tillates. En usikkerhet vedrørende utnyttelse er om denne blir oppgitt i BYA%, BRA i antall kvm eller f.eks. antall boliger. Ofte kan en kombinasjon av de ulike begrepene forekomme. I tillegg til godkjent regulering kreves det ved større prosjekter også en godkjent rammesøknad før igangsettingstillatelse kan gis. Det kan også forekomme kompliserte utbyggingsavtaler eller rekkefølgekrav som følge av en reguleringsprosess.

Denne type risiko kan elimineres ved bruk av opsjonsavtaler hvor det er spesifisert i avtalevilkårene når opsjonen kan tiltres med utgangspunkt i endelig planavklaring og godkjent ramme- og igangsettingstillatelse (Bjørkholt, 2017 a). Reduksjon av risiko på denne måten må sies å være en av de viktigste egenskapene ved bruk av opsjonsavtaler.

### **3.5.2 Markedsrisiko**

Ved vurdering av lønnsomheten i et prosjekt er salgssinntekt den faktoren som i størst grad kan påvirke prosjektets lønnsomhet. Hva kundene er villig til å betale for en ferdig utviklet eiendom er ofte usikkert og vil variere fra prosjekt til prosjekt (Leikvam & Olsson, s. 38). Et viktig verktøy for å kartlegge risikoen i et marked vil være å gjennomføre en grundig markedsanalyse. Markedsrisiko kan deles i tilbud og etterspørsel.

Er tilbudet av boliger høyt i et område kan dette påvirke prisen negativt. Da bør utvikleren vurdere prosjekter på andre tomter istedenfor. Er tilbudet av boliger i et område lavt kan det presse prisene oppover og gi utvikleren høyere gevinst. Etterspørsel vil også kunne påvirke hvilken pris utvikleren klarer å oppnå. Lav etterspørsel etter bolig i et område kan gjøre det vanskelig å få solgt eller at prisene må settes ned. Motsatt vil høy etterspørsel i et område kunne påvirke prisene i positiv retning og gi utvikleren høyere gevinst. Utviklere som i større grad benytter seg av opsjonsavtaler vil kunne redusere markedsrisikoen ved at de kan sikre seg utbyggingsrett for et større antall eiendommer og dermed oppnå en mer diversifisert portefølje med lavere risikoprofil.

Betalingsvilligheten til en kunde vil også i stor grad bli påvirket av makroøkonomiske forhold slik som rentenivå, arbeidsledighet og flyttemønster. Eiendomsprosjekter kan ofte ha lang tidshorisont og derfor kan det være vanskelig å forutse hva som vil skje med eksterne makroøkonomiske forhold på sikt.

### **3.5.3 Finansieringsrisiko**

Finansieringsrisiko henger ofte sammen med markedsrisiko og kan påvirke både utvikler og sluttkunde. Fra et utviklerperspektiv vil finansieringsrisiko handle om hvordan utviklere finansierer bygging av sine prosjekter. Her er belåningsgrad, rentenivå og tidshorisont viktige faktorer som spiller inn på hvor gode vilkår utvikleren får. Utviklere kan enten finansiere prosjektene sine med egenkapital, lån eller en kombinasjon av begge deler. Mest vanlig er en kombinasjon siden egenkapital ofte er en knapp ressurs. I tillegg vil mange utviklere søke å få høyest mulig avkastning på investert kapital. Dette kan de oppnå ved å øke andelen gjeld sammenlignet med egenkapital. Økt belåning, gir også økt finansieringsrisiko. Hvordan



forholdet mellom gjeld og egenkapital er vil avhenge av utviklerens risikovillighet og bankens minimumskrav til sikkerhet ved utlån til utviklingsprosjekter.

For boligprosjekter krever banken normalt minimum 60% forhåndssalg og minimum 20-30% egenkapital av total byggekostnad for å få innvilget banklån. For næringsprosjekter kreves det normalt en utleiegrad på minimum 70% og 20-30% egenkapital av totalkostnaden på prosjektet (T. Vimme, personlig meddelelse). Bruk av opsjonsavtaler ved akkvisisjon av eiendommen vil kunne gi utvikleren en stor fordel i denne prosessen da opsjonsavtalen utsetter gjennomføring av tomtekjøpet. Dette vil spare utbyggeren for rentekostnader og kapitalbinding i en regulerings- eller salgsprosess, som igjen vil gi en høyere egenkapitalavkastning.

En annen måte utvikleren kan redusere finansieringsrisiko på er ved å inngå fastrenteavtaler, ofte omtalt som renteswap-avtaler. Dette innebærer å utvikleren låser byggelånsrenten for en viss periode. Inngåelse av en slik avtale vil isolere utvikleren fra eventuelle svingninger i rentenivået. For et utviklingsprosjekt som skal gå over flere år vil byggelånsrenten utgjøre en av de største finansieringsrisikoene for utvikleren.

### **3.5.4 Andre risikofaktorer**

I tillegg til allerede nevnte risikofaktorer kan det også forekomme prosjektspesifikke risikoer. Dette er ofte interne faktorer og vil variere fra de ulike prosjektene. Normalt er dette risikoer som bør kartlegges i den tidlige fasen. Nedenfor er noen eksempler på andre risikoer som det er nødvendig å ha kunnskap om ved utvikling av fast eiendom:

- Servitutter
- Heftelser
- Kulturminner
- Vern og fredning
- Adkomst
- Eiendomsgrenser
- Eierforhold
- Konesjon og odelsrett
- ROS (Risiko og sårbarhetsanalyse)

- Intern teknisk infrastruktur
- Øvrige grunnforhold.

Jeg anser dette som viktige risikoer, men kommer ikke til å gå nærmere inn på det i oppgaven da ovennevnte punkter vil være for prosjektspesifikke og ikke direkte bidrar til å besvare noen av oppgavens problemstillinger.

### **3.6 Avtaleformer**

Ved utvikling av eiendom er det ikke en selvfølge at eiendomsutvikleren står oppført som den formelle hjemmelshaveren i grunnboka. Rettighetene til en eiendom kan sikres gjennom opsjonsavtaler eller andre avtaleformer. Hvilken type avtale som inngås, og hvordan dette gjøres, er avgjørende for hvem som blir sittende på risikoen (Leikvam & Olsson, 2014, s. 49). I dette og neste delkapittel skal jeg se nærmere på de ulike avtaleformene. Det vil være viktig for å bedre kunne forstå hvilke fordeler og ulemper den enkelte avtale fører med seg og hvorfor utviklere foretrekker visse avtaleformer fremfor andre.

#### **3.6.1 Kjøpsavtale**

Direkte kjøp er den avtaleformen som benyttes ved ordinært kjøp av fast eiendom. Inngåelse av en kjøpsavtale etablerer en rett og en plikt for kjøper til å gjennomføre avtalen. En ordinær kjøpsavtale er det som i størst grad blir benyttet ved erverv av fast eiendom når hjemmelshaver ønsker å selge eiendommen “as-is” (Forbrukerrådet, u.å). Dette er et forbehold som normalt også fremkommer i avtaler om kjøp av utviklingseiendom (Bjørkholt, 2017 a).

Kjøpsavtaler blir ofte foretrukket av utviklere når det er høy grad av forutsigbarhet og lav risiko. Fra en utviklers perspektiv kan det bety at eiendommen er ferdig regulert til ønsket formål eller er ferdig utviklet og klar for salg. Avtalens oppbygning er ofte enkel og inneholder som regel informasjon om hva som kjøpes, altså selve “objektet”, prisen som skal betales og når oppgjør og overdragelse av eiendomsrett finner sted. Denne avtalen vil i hovedsak representere mer risiko for kjøper enn selger.

### 3.6.2 Betinget kjøpsavtale

En betinget kjøpsavtale er en avtale hvor det er gitte forutsetninger som må finne sted eller bli innfridd for at avtalen skal kunne gjennomføres (Bjørkholt 2017 a). Avtalen forplikter både selger og kjøper, og er ofte et foretrukket alternativ de gangene utbygger ikke vil inngå direkte kjøpsavtale eller at grunneier ikke ønsker å inngå en opsjonsavtale. Dersom betingelsene i avtalen ikke blir oppfylt er avtalen fortsatt gyldig, men plikt til å gjennomføre den faller bort. Dette vil da si at kjøpet ikke gjennomføres.

Et eksempel på en betingelse som skal oppfylles er at kjøper krever at endelig reguleringsplanforslag blir godkjent senest innen 24 måneder. Dersom dette ikke blir innfridd i perioden vil plikten til å gjennomføre kjøpet falle bort. Det at gitte betingelser må bli oppfylt før avtalen gjennomføres gir betydelig lavere risiko for kjøper kontra å benytte seg av en ordinær kjøpsavtale.

Sammenlignet med en ordinær kjøpsavtale, er betingede kjøpsavtaler mer detaljerte og komplekse. Betingede kjøpsavtaler fungerer godt for utviklere som ønsker å avklare ulike forhold før gjennomføring av kjøp. I tillegg passer det fint for grunneiere som ikke ønsker å inngå opsjonsavtaler.

### 3.6.3 Intensjonsavtale

Dette er nok den avtaleformen som skiller seg mest fra de andre avtaleformene som er omtalt i kapitlet. En intensjonsavtale kan defineres på følgende måte *“En intensjonsavtale er en avtale mellom to eller flere parter hvor de uttrykker enighet om å forhandle om en endelig avtale. Når partene inngår en intensjonsavtale ligger gjerne forholdene slik an at de ikke kan bli enige om en endelig avtale på nåværende tidspunkt. Det kan gjenstå ytterligere forhandlinger, due diligence eller det kan være utenforliggende forhold de ikke har kontroll på som må avklares før de kan inngå en endelig avtale”* (Sætermo, 2020).

Det er uklart hva en intensjonsavtale skal inneholde og trolig vil dette variere veldig, men noen forhold bør alltid være med. Eksempel er: hovedpunkter, forhandlingsplikt og

forhandlingsforbud, konfidensialitetsplikt, konkurranseforbud, kostnadsdekning, lovvalg og verneting (Sætermo, 2020).

### **3.6.4 Samarbeidsavtaler**

Et alternativ til avtaleformene nevnt i dette delkapitlet er at utvikler inngår samarbeidsløsninger, såkalte «joint ventures», med andre utviklere, entreprenører eller direkte med grunneier. På denne måten kan partene i samarbeid fordele risiko og fortjeneste ved å inngå en prosjektutviklingsavtale eller etablere et prosjektutviklingsselskap. Slike samarbeidsløsninger kjennetegnes ofte ved at den ene parten er en profesjonell utvikler og den andre parten har tilgang på et prosjekt eller kapital til å gjennomføre en utbygging (Bjørkholt, 2017 a). Jeg kommer ikke til å gå ytterligere inn på ulike samarbeidsavtaler i denne avhandlingen.

## **3.7 Opsjonsavtaler**

Innledningsvis i denne avhandlingen ga jeg en generell beskrivelse av en opsjonsavtale. Videre i dette delkapitlet skal jeg gi en utvidet forklaring av begrepet sett fra et eiendomsperpektiv. Leikvam & Olsson har definert en opsjonsavtale på følgende måte:

*“En opsjons betyr en rettighet, men ikke en forpliktelse, til å erverve en eiendom eller deler av den. Dette er en vanlig brukt fremgangsmåte for å skaffe seg en utviklingsrettighet”.*

### **3.7.1 Generelt**

Opsjonsavtaler brukes primært i de tilfeller hvor en mulig kjøper ikke ønsker å inngå en kjøpsavtale med en gang. Det kan være ulike årsaker til dette, for eksempel hvis vesentlige betingelser ikke er avklart. Vi vet fra delkapittel 3.6.1 at ordinære kjøpsavtaler er forpliktende og kan være vanskelig å komme seg ut av. Dette utgjør en potensiell ulempe for både kjøper og selger dersom det hadde er ønskelig å få avklart reguleringsformål eller lignende før kjøpet gjennomføres.

Bruk av opsjonsavtale kan være en gunstig avtaleform når formålet med et kjøp er betinget av at visse betingelser blir oppfylt og bidrar til å redusere kjøpers risiko. Inngåelse av opsjonsavtaler gir kjøper mulighet til å undersøke og avklare de nødvendige betingelsene før endelig kjøpekontrakt inngås. Dette vil i mange tilfeller være den beste løsningen selger klarer å oppnå, da alternativet er at det ikke blir noen avtale i det hele tatt.

Det er ikke noe fasit for hva en opsjonsavtale skal inneholde. Derfor vil det være nødvendig å tolke innholdet i avtalen for å forstå den fullt ut. Selv om en avtale kalles “intensjonsavtale” er det ikke sikkert at innholdet stemmer med tittelen på avtalen. I realiteten kan det være en opsjonsavtale som er inngått (Advokatsmart, u.å).

### **3.7.2 Rettsområde**

Denne oppgaven har som nevnt i delkapittel 1.5 ikke stort juridisk fokus, men jeg synes det er greit å presisere at opsjonsavtaler også er *vanlige* avtaler som reguleres av Norsk avtale- og kontraktsrett. Dette vil si at prinsippene om at avtaler skal holdes, altså *pacta sunt servanda* er gjeldende. Opsjonsavtaler må derfor forstås og tolkes med avtale- og kontraktsrettslige prinsipper.

### **3.7.3 Innhold i avtalen**

Innholdet i en opsjonsavtale kan være omfattende eller mer kortfattet. Det må som regel utarbeides en egen type avtale til hvert enkelt prosjekt da forutsetningene kan være veldig ulike. Til tross for det har mange utviklere noen standard avtaler med en viss struktur som danner utgangspunkt for en endelig avtale. Men noen elementer bør alltid være med:

- Hvilken eiendom eller “objekt” omfatter opsjonen? Her vil det være fordelaktig å presisere hvilken eiendom det gjelder ved gårds- og bruksnummer, samt vedlegge et kartutsnitt med skravering av det aktuelle arealet.
- Hvem er opsjonshaver og hvem er opsjongiver? Det er viktig å presisere at en opsjonsavtale kan ha flere parter, eksempelvis flere opsjonshavere. På den andre siden kan flere eiendommer ha ulike eiere, men være omfattet av samme avtale.

- Avtalens varighet. Dette blir en angivelse av opsjonstiden. For at det skal bli en velfungerende avtale er det viktig at opsjonstiden er lang nok så opsjonshaver får utredet nødvendige prosesser. I mange tilfeller har opsjonshaver en klausul om rett til å forlenge opsjonstiden. Varighet kan også knytte seg til konkrete hendelser.
- Opsjonspremie ved inngåelse av avtalen. Hvor stor skal denne være, hvor ofte skal det betales og skal den komme til fradrag ved tiltredelse av avtalen? Vil utvidelse av opsjonstiden medføre ekstra opsjonspremie? Det presiseres at ikke alle avtaler har opsjonspremie, men at dette blir en forhandlingssak.
- Hva slags forpliktelser har partene i opsjonstiden? Det er ikke uvanlig at opsjonsavtaler inneholder konkrete punkter som sier at grunneier i en reguleringsprosess forplikter seg til å være positiv til alle forslag opsjonshaver måtte fremme.
- Endelig kjøpesum ved tiltredelse av avtalen. I mange tilfeller kan dette være et på forhånd avtalt beløp eller basere seg på hvilken utnyttelse som blir oppnådd i en reguleringsplan. Eksempelvis kan kjøpesum være en pris pr. tomt eller pr. salgbare kvadratmeter i et prosjekt.
- Betingelse ved tiltredelse av avtalen. For at avtalen skal være mest mulig forutsigbar for begge parter bør det defineres hvilke betingelser som gjør seg gjeldende ved tiltredelse av avtalen.

#### **3.7.4 Begrensninger og rettigheter i avtaleperioden**

Hvilke rettigheter og begrensninger som blir gjeldende for partene beror på avtalens ordlyd og innhold. For opsjongiver, normalt grunneier, vil inngåelse av en opsjonsavtale i mange tilfeller bety at vedkommende må avstå fra å disponere over eiendommen på en måte som er i konflikt med opsjonshavers arbeid. Ref. ovennevnte punkt 5. I praksis kan dette bety at opsjongiver ikke kan selge eller overlate eiendommen til andre. I tillegg vil det også ofte bli gitt en begrenset adgang til å pantsette eiendommen (Advokatsmart, u.å).

Videre betyr dette at opsjonshaver har sikret seg en eksklusiv rett til å kjøp en eiendom på visse betingelser innenfor en avtalt tidsperiode. Det medfølger ikke noe plikt til å opplyse hvorfor opsjonshaver ønsker å inngå en opsjonsavtale fremfor en ordinær kjøpsavtale. Opsjonshaver bør i opsjonstiden sikre seg en fullmakt til å opptre på vegne av grunneier når det er aktuelt (Advokatsmart, u.å). Eksempel på dette er ved myndighetskontakt og omregulering av eiendommen.

Ved inngåelse av opsjonsavtaler er det ikke uvanlig at opsjonshaver tinglyser en sikringsobligasjon med en urådighetserklæring på eiendommen. I praksis gjør dette at grunneier ikke kan foreta seg noe som strider med avtalen. I avsnittet over ble det nevnt at opsjonshaver bør sikre seg en fullmakt til å opptre på vegne av grunneier. En slik fullmakt omtales som en generalfullmakt og omfatter alle nødvendige disposisjoner over eiendommen. Denne generalfullmakten utstedes ofte parallelt med tinglysing av sikringsobligasjon og urådighetserklæring. Til tross for tinglysing av sikringsobligasjon og utstedelse av generalfullmakt presiseres det at opsjonshaver ikke er beskyttet mot kreditorbeslag av eiendommen (Advokatsmart, u.å).

### **3.7.5 Tiltredelse av avtale**

For å unngå konflikt med opsjongiver bør de aller vesentligste vilkårene i en potensiell kjøpsavtale være avklart ved inngåelse av opsjonsavtalen. Blir en ikke enig på forhånd, er det lite sannsynlig at en blir enig på et senere tidspunkt. Eiendommen får som regel en positiv verdiendring etter at opsjonshaver f.eks. har omregulert den. Det kan derfor være gunstig å avtale utøvelsespris for eiendommen ved inngåelse av opsjonsavtalen. Utøvelsespris for eiendommen kan som tidligere nevnt være en avtalt fastpris eller som en funksjon av utbyggingspotensialet i endelig vedtatt reguleringsplan. Det som er viktig er at det er klart definert hvilken beregningsmekanisme som blir benyttet i avtalen.

### **3.7.6 Foreldelse**

På lik linje med andre type avtaler kan opsjonsavtaler være gjenstand for foreldelse. Foreldelsesloven §1 sier at *“fordringer på penger eller andre ytelser foreldes etter reglene i denne lov når ikke annet er lovbestemt.”* I dette tilfelle vil opsjonsavtaler tilsvare en annen ytelse og er således gjenstand for foreldelse. Videre fremkommer det av lovens §2 at

foreldelse inntreer tre år etter at avtalen kan kreves oppfylt. For at ikke rettighetene skal gå tapt må eiendomsutviklere være påpasselige med hvordan opsjonsavtalene utformes.

I de tilfeller hvor opsjonshaver har en ubetinget rett til å tiltre opsjonen gjelder foreldelse fra den datoen avtalen ble inngått. Dersom opsjonshaver ikke kan kreve tiltredelse av avtalen, vil ikke foreldelsesfristen starte og opsjonen blir heller ikke ugyldig. I de tilfeller hvor det er avtalt betingelser for når avtalen skal kunne tiltres vil disse betingelsene være avgjørende for når foreldelsesfristen starter (Langeland, 2020).

Opsjonshaver bør også være oppmerksom på at opsjonsavtaler normalt har en “utløpsdato”. Dersom det ikke er avtalt en konkret utløpsdato gjelder lov om løysingsretter. Jf. §6 fastsetter loven en lengstetid på 25 år. En måte eiendomsutvikleren kan sikre seg mot at foreldelsesfrist inntreer før man ønsker å kjøpe eiendommen er ved å ha med vilkår i avtalen som f.eks. knytter seg til fradeling av tomt eller regulering. Ved et slikt tilfelle bør også utvikleren ha med et punkt om at avtalen kan tiltres ved utløpsdato uavhengig om vilkårene er oppfylt eller ikke (Langeland, 2020).

### **3.7.7 Økonomi og skatteposisjoner**

Som nevnt innledningsvis i delkapittel 1.5 vil ikke oppgaven ha et stort økonomisk fokus. Inngåelse av opsjonsavtaler kan medføre både inntekter og utgifter for opsjongiver og opsjonshaver. For opsjongiver vil eksempelvis inntekt fra opsjonspremie medføre skatteplikt som kapitalinntekt. Skattesatsen er 22% for kapitalinntekt (Nilsen 2019).

Jeg går ikke videre inn på de regnskapstekniske-konsekvensen som følge av når opsjonspremie blir utbetalt eller i hvilken frekvens utbetalingene kommer, men bemerker at det vil kunne påvirke opsjongiver sine økonomiske vurderinger. For opsjonshaver derimot vil utbetaling av opsjonspremie kunne være en kostnad som skal aktiveres i balansen eller fradragsføres direkte i regnskapet. Jeg kommer heller ikke her til å etterprøve de regnskapsmessige konsekvensene av å gjøre den ene løsningen fremfor den andre.

### **3.7.8 Mulig forbud mot opsjonsavtaler**

I 2016 kom Landbruksdirektoratet med en anbefaling om å forby bruk av opsjonsavtaler til å kjøpe dyrka og dyrkbar jord. I forslaget til det nye statsbudsjettet den gang ble anbefalingen



avvist til tross for at en samlet næringskomite ba regjeringen vurdere forbudet. Tiltakene som var foreslått av landbruksdirektoratet var i hovedsak rettslige tiltak som kunne bidratt til å øke jordvernet. Det ble blant annet foreslått at bruk av opsjonsavtaler for å erverve landbruksareal skal reguleres av jordloven. Videre foreslo direktoratet et totalforbud mot bruk av opsjonsavtaler til utbygging av dyrka og dyrkbar jord. I tillegg ønsket de å bruke konsesjonsloven for å sikre åpenhet og begrense bruken av opsjonsavtaler (Landbruksdirektoratet, 2016, s. 4-5).

Det er en interessant debatt, men knytter seg ikke direkte til noen av oppgavens problemstillinger og av den grunn kommer jeg ikke til å følge dette noe lenger.

## **Kapittel 4 - Empiri**

### **4.1 Innledning**

I dette kapitlet skal jeg gjøre rede for det empiriske materialet som er samlet inn for å besvare oppgavens hovedproblemstilling med påfølgende delproblemstillinger. På bakgrunn av at det finnes begrenset litteratur om opsjonsavtaler har jeg valgt en kvalitativ metode for å få en praktisk tilnærming til oppgaven. Videre er opsjonsavtaler et tema få personer har god kjennskap til og det vil derfor være vanskelig å se for seg at en kvantitativ undersøkelse vil være gjennomførbar. Intervjuene har vært viktige og tilført relevant informasjon til oppgaven.

### **4.2 Respondenter**

Utgangspunktet for intervjuene var at svarene skulle være anonymiserte. Det betyr at svarene blir oppgitt slik respondentene la de frem, men det vil ikke være mulig å knytte svarene til den aktuelle respondenten. For å kunne besvare delproblemstilling nr. 3 på best mulig måte har svarene fra intervjuene blitt delt inn i to svargrupper. En som representerer utviklere fra Sørlandet og en som representerer utviklere fra Østlandet.

### **4.3 Presentasjon av resultater**

Ved utarbeidelse av intervjuguiden hadde jeg inkludert 25 ulike spørsmål. Dette var en kombinasjon av innledningsspørsmål, generelt om opsjonsavtaler og noen mer tekniske spørsmål vedrørende opsjonsavtaler. I fremstillingen under har jeg valgt å fokusere på de spørsmålene jeg mener er mest relevante for å besvare problemstillingene mine.

Resultatene presenteres i to deler. Del 1 tar for seg de spesifikke spørsmålene som knytter seg direkte til hovedproblemstillingen og delproblemstilling 1 og 2. Del 2 tar for seg spørsmål av mer generell karakter for å få et helhetlig bilde av hvorfor og hvordan utviklere bruker opsjonsavtaler i sitt arbeid. Bakgrunnen for at jeg har tatt med noen generelle spørsmål er for å enklere kunne kartlegge om det er forskjeller i hvordan utviklere på Sørlandet bruker opsjonsavtaler sammenlignet med Østlandet. Disse spørsmålene bidrar således til å svare ut delproblemstilling nr. 3.

## DEL 1

### 4.3.1 – Hva er din beskrivelse av en opsjonsavtale?

Ved beskrivelse av hva en opsjonsavtale er hadde begge respondentgruppene en relativt lik oppfatning av dette. Respondentgruppen fra Sørlandet definerte en opsjonsavtale som en fremtidig rettighet til å overta eller kjøpe noe, under gitte forutsetninger. Respondentgruppen fra Østlandet definerte en opsjonsavtale som en avtale man inngår for å redusere kapitalbinding i prosjekter mellom utbygger og grunneier. I tillegg ble det meddelt at en opsjonsavtale er en rett, men ikke en plikt til å kjøpe et objekt dersom gitte vilkår er oppfylt. En respondent nevnte også at en opsjonsavtale *“reserverer en eiendom eller aksjer i en periode mot betaling.”*

Bakgrunnen for å stille dette spørsmålet er for å sjekke hvilken oppfatning de ulike respondentene har av begrepet. Det er som tidligere nevnt mangel på litteratur om opsjonsavtaler og det ville derfor ikke vært overraskende om svarene hadde større grad av variasjon. En samlet vurdering av svarene tilsier at det ikke er noe forskjell i den grunnleggende forståelsen av hva en opsjonsavtale er, men at det er ulike forklaringer rundt detaljene.

### 4.3.2 - Hva er den største fordelen ved å bruke opsjonsavtaler?

Dette spørsmålet knytter seg direkte til delproblemstilling nr. 2 og indirekte til hovedproblemstillingen. Svarene her vil derfor være en viktig del av oppgaven.

For respondentgruppen fra Sørlandet var svarene relativt like. Samtlige respondenter nevnte at den største fordelen ved å bruke opsjonsavtaler er at det begrenser usikkerheten rundt et prosjekt, samt at det gir lav kapitalbinding og reduserer reguleringsrisiko. En av respondentene nevnte også at *“det er helt risikofritt, forutsatt at avtalen er riktig formulert.”*

Respondentgruppen fra Østlandet hadde også mange relativt like svar, men større grad av variasjon ved begrunnelse av dette spørsmålet. En respondent nevnte at den største fordelen var at *“begge parter ble bundet av avtalen og at det var en økonomisk forankring via opsjonspremien.”* En annen respondent nevnte at den største fordelen var at *“Vi slipper å ligge igjen med masse i balansen,”* med dette mente respondenten at de slipper å ligge igjen

med eiendommer i balansen som de risikerer å ikke få bygd ut grunnet reguleringsformål og som binder kapital.

Videre nevnte en tredje respondent at den største fordel var at “*det virker risikodempende der det er usikkerhet rundt reguleringsformål.*” Den samme respondenten nevnte også at det ikke ville være noe fordel for dem å benytte opsjonsavtaler hvor det var gitt hvilke utbyggingsformål- og volum som var tillatt.

Felles for omtrent alle respondentene var at en av de viktigste fordelene ved bruk av opsjonsavtaler er redusert risiko knyttet til en reguleringsprosess og redusert finansiell risiko. Som tidligere nevnt i delkapittel 3.4 vet vi at reguleringsrisiko er en av de største risikofaktorene for eiendomsutvikleren. I tillegg er reguleringsprosessen den prosessen som potensielt kan gi størst verdiøkning og være mest tidkrevende.

#### **4.3.3 - Hva er den største ulempen ved å bruke opsjonsavtaler?**

Dette spørsmålet ble stilt som en naturlig oppfølger til det foregående spørsmålet. Bakgrunnen for å stille spørsmålet var for å kartlegge hvorvidt respondentene er bevisste på hvilke ulemper bruk av opsjonsavtaler kan medføre.

En av respondentene fra Sørlandet uttalte at det var en klar ulempe dersom selskapet er “*tung-casha.*” Videre uttalte respondenten at bruk av opsjonsavtale ville være mulighetsreduserende om man har mye kapital og god nok “*teft.*” I et slikt tilfelle ville det være mer gunstig å kjøpe eiendommen direkte siden dette ofte resulterte i en lavere pris. Det respondenten mente med god nok “*teft,*” var at utvikler har god nok kunnskap om eiendommen og utviklingsprosessen til å kunne forutsi utfallet av en reguleringsprosess.

En annen respondent fokuserte på at det kan være utfordrende å inngå opsjonsavtaler i utgangspunktet. Dette var hovedsakelig fordi mange grunneierne ikke er profesjonelle og heller ikke skjønner hvor mye arbeid som må legges ned før eiendommen kan utvikles. I tillegg er det utfordrende fordi grunneiere ofte ønsker betaling med en gang. Respondenten uttalte også at en annen ulempe kan være at det oppstår diskusjoner rundt verdsettelse ved tiltredelse av opsjonen, til tross for at jussen i avtalen er klar.

Respondentgruppen fra Østlandet hadde også en ulik tilnærming til hvilke ulemper bruk av opsjonsavtaler medførte. Noen av respondentene hadde svært utdypende svar og refleksjoner rundt tema, mens andre hadde en enklere tilnærming. En respondent var tydelig på at det ikke var noen særlige ulemper for utvikler, men kun for grunneier. Dette var et gjentakende svar blant alle respondentene fra Østlandet. Det ble også meddelt at *“det eneste negative ved bruk av opsjonsavtaler er dersom du har gitt fra deg en opsjon og markedet går veldig godt.”*

En tredje respondent presiserte at en ulempe var at det kunne bli kostbart til slutt fordi avtalene måtte inngås på markedsmessige vilkår. I likhet med respondentene fra Sørlandet ble det også trukket frem at grunneiere med lite kompetanse og erfaring fra eiendomsutvikling, ofte har urealistiske forventninger til tidsbruk ved regulering av eiendommen og resultat etter utviklingsprosess. Dette er en ulempe som kan skape tvister mellom partene til slutt.

#### **4.3.4 - Hva er den største utfordringen ved inngåelse av opsjonsavtaler?**

Dette spørsmålet knytter seg direkte til delproblemstilling nr. 2.

På dette spørsmålet var det litt ulike svar. En respondent nevnte at det ikke var noen utfordringer i det hele tatt ved inngåelse av opsjonsavtaler. To andre respondenter svarte at en av de største utfordringene er at grunneier blir grådig når de ser hva utvikleren kan få til på eiendommen. Dette medfører igjen at det kan være utfordrende å bli enig om pris og eventuelt opsjonspremie. *“Det er en pedagogisk øvelse å komme til enighet med grunneier.”* En annen respondent fra Sørlandet uttalte at noe av det mest utfordrende er å bli enige om vilkårene rundt tiltredelse av avtalen. Samme respondent nevnte at *“De beste avtalene kan tiltres ved godkjent reguleringsplan, rammetillatelse og igangsettingstillatelse (IG).”*

Blant respondentgruppen fra Østlandet var det flere liknende svar. En fellesnevner blant respondentene var at en av hovedutfordringene var å bli enige om utøvelsespris og vilkårene i avtalen. Videre ble det nevnt at det kan være særlig utfordrende når det er privatpersoner som er grunneier, fordi de ofte ikke forstår innholdet i avtalen. I tillegg vil privatpersoner gjerne ha betaling med en gang. En respondent uttalte *“Man vet som regel med høy sannsynlighet at man får omregulering, men utnyttelsen på tomten knytter det seg stor usikkert rundt.”* Den samme respondenten nevnte også forhandling om løpetid på opsjonen var utfordrende. Dette fordi deres erfaring var at behandlingstid for en reguleringsplan kan variere og dette medfører at realisering og tiltredelse av avtalen kan bli betydelig forsinket

#### **4.3.5 - Hvorfor benytter dere opsjonsavtaler fremfor andre avtaleformer?**

Dette spørsmålet svarer til hovedproblemstillingen og delproblemstilling nr. 1. Bakgrunnen for å stille spørsmålet er at respondentene med egne ord skal resonnerer over valg av avtaleform. Samtlige kandidater i begge respondentgruppene tolket spørsmålet ganske ulikt. Noen svarte omtrent ikke på det, mens andre hadde svært utfyllende begrunnelser.

Respondentgruppen fra Sørlandet hadde vage eller ingen svar til dette spørsmålet. En mulig forklaring kan være at det virket repetitivt eller at de ikke hadde noen klare formeninger om hvorfor. En respondent nevnte følgende:

*“Litt tilfeldig. Tror ikke f.eks. betinget kjøp er så kjent. Har nesten aldri vært borti at det har vært et spørsmål. Sjargongen i bransjen er opsjonsavtaler, men tror ikke folk helt vet hva som er forskjellen. Kan også være regnskapsmessige årsaker. Inngår man en kjøpsavtale må den inn i balansen som en eiendel.”*

Respondentgruppen fra Østlandet hadde noe mer utfyllende svar, men også her var det vagt fra enkelte respondenter. To av respondentene nevnte at de brukte opsjonsavtaler fordi det ga de en mulighet til å gå fra avtalen dersom utfallet av en reguleringsprosess ikke ble tilfredsstillende nok. Videre ble det nevnt at *“betingede kjøpsavtaler er mer fast i form ved at de betinger kjøp dersom X eller Y inntreffer.”* En respondent nevnte at de bruker opsjonsavtaler lite, og stort sett kun gjør direkte kjøp. En annen respondent nevnte at de brukte opsjonsavtaler i 80% av transaksjonen de gjennomførte.

#### **4.3.6 - Hvordan synes du opsjonsavtaler behandler risiko?**

På dette spørsmålet svarte respondentgruppen fra Sørlandet at opsjonsavtaler ivaretar utviklers risiko på en god måte ved at de *“eliminere reguleringsrisiko.”* Videre ble det nevnt at avtalens risikoprofil i stor grad avgjøres av hvilke forbehold og vilkår som blir endelige. Eksempler på viktige vilkår som ble trukket frem er tidspunkt for tiltredelse av avtale, rett til forlengelse og fordeling av uforutsette kostnader. En av respondentene meddelte at gode opsjonsavtaler med redusert risiko, har forhåndsdefinert hvilken tredjepart som blir trukket inn dersom det skulle oppstå uenighet mellom partene. Samme respondent nevnte også at det kunne være gunstig å fastsette milepæler underveis for å konstatere fremdriften i arbeidet.

Respondentgruppen fra Østlandet synes i likhet med respondentene fra Sørlandet at opsjonshandler behandler risiko på en god måte siden det begrenser reguleringsrisiko.

Det ble videre presisert at det er kjøpers risiko som blir betydelig redusert og at *“grunneier dels kan få økt risiko dersom markedet skulle stige veldig.”* En annen respondent uttalte følgende *“Opsjonsavtaler reduserer risiko for kjøper, og øker potensielt pris for selger. Kjøper unngår å kjøpe «katta i sekken», selger på sin side kan også unngå å måtte selge med rabatt pga. reguleringsrisiko (volum).”*

## **DEL 2**

### **4.3.7 - Hva avgjør opsjonsavtalen løpetid?**

Samtlige av respondentene fra Sørlandet nevnte at løpetiden på opsjonen avhenger av hvor lang tid man tror det tar å få regulert et område, pluss en vurdering av hvor modent markedet er. En av respondentene nevnte også at løpetid avhenger av planstatus og rullering av kommuneplanen. En annen respondent nevnte at de alltid hadde en klausul om forlengelse av avtalen med 1 + 1 år.

Blant respondentene fra Østlandet var svarene korte og ganske like. Felles for alle var at arealstatus i kommuneplanen var svært avgjørende. *“Dersom området er avsatt til LNF-formål regner vi alltid 10 år avhengig av rullering av kommuneplanen.”* Videre ble det nevnt at beregning av løpetid alltid ender i en kommersiell forhandling uansett og at utvikleren som regel ønsker så lang løpetid som mulig.

### **4.3.8 Hva avgjør om det blir opsjonspremie og hvordan beregnes den?**

Til dette spørsmålet hadde jeg store forventninger til hvilke *“tommelfingerregler”* respondentene benyttet seg av, da tidligere forskning i liten grad har noe fasit på dette. Jeg har heller ikke klart å spore opp noe litteratur som i detalj omhandler opsjonspremier innenfor eiendomsutvikling. Under intervjuene fikk jeg tidlig bekreftet at det ikke var noe fasit på hvordan dette beregnes, men felles for alle svarene var at *“det er en forhandlingssak og kommer an på hvor attraktiv eiendommen er.”*

En av respondentene fra Sørlandet påpekte at beregning av størrelse på opsjonspremie blir gjort som en alternativ årlig rentebetaling. Respondenten nevnte videre at de brukte en rente på 3-5 prosent av terminalverdien på eiendommen. Det var litt uklart hva respondenten mente med terminalverdi, men ved oppfølgingsspørsmål ble det meddelt at terminalverdi tilsvarte den forventede utøvelsesprisen ved tiltredelse av avtalen. Det ble også nevnt fra en respondent at deres "opsjonspremie" var at grunneier kunne få alt av arbeidsmateriell gratis, dersom de ikke ønsket å tiltre avtalen. Videre informerte en tredje respondent om følgende:

*"Vi gjør avtaler hvor det er opsjonspremie og hvor det ikke er opsjonspremie, men dette er aldri noe vi som utvikler tar opp og som regel unngår vi det. Det kan hende grunneier har hørt at det er lurt med opsjonspremie eller ønsker å ha en forretning på eiendommen i mellomtiden dersom den er belånt. Av og til har vi satt en opsjonspremie for å slippe KPI regulering av endelig kjøpesum i avtalen. Hadde jeg vært grunneier, ville jeg hatt det, fordi det binder utvikleren. Angående opsjonspremie har vi tidligere beregnet denne til 0,5 prosent av det man verdsatte eiendommen til"*

Felles for respondentene på Sørlandet var at de svært sjeldent betalte opsjonspremie eller ønsket å gjøre det. Dersom det var opsjonspremie ble den som regel gjort til fradrag på endelig kjøpesum ved tiltredelse av avtalen.

Svarene fra respondentene på Østlandet var litt ulike fra Sørlandet. En respondent nevnte at *"Den som avgir en rettighet skal kompenseres for det."* Respondenten var tydelig på at det skulle være en opsjonspremie når de inngikk avtalen. Videre ble det presisert at dette ville bidra til å styrke forholdet mellom grunneier og utvikler i avtaleperioden. To andre respondenter fattet seg i korthet og informerte kun om at det kom an på hvor attraktiv eiendommen var og hvem som dekket utviklingskostnadene under reguleringsprosessen. Felles for respondentene fra Østlandet var at det stort sett alltid ble inkludert en opsjonspremie i avtalen.

#### **4.3.9 - Hvordan foregår inngåelse av en opsjonsavtale i praksis?**

Bakgrunnen for å stille dette spørsmålet var for å finne ut hvordan utviklerne kom i kontakt med grunneiere og hvordan de deretter gikk frem for å få i stand en avtale.



Alle respondentene fra Sørlandet var relativt samstemte ved besvarelse av dette spørsmålet. En respondent informerte at *“det hender vi banker dører eller kontakter grunneier via de kanaler som finnes. Det hender også at folk ringer oss.”* Denne fremgangsmåten var felles for alle respondentene fra Sørlandet. Samtlige påpekte at det var som et nyetablert selskap de måtte ut å “banke dører” selv, men etter hvert som selskapet vokste og ble en mer seriøs og kjent aktør i bransjen, har grunneiere begynt å ta kontakt direkte med dem.

Videre ble det trukket frem at det kunne være utfordrende med grunneiere som tok kontakt kun for å *“shoppe tilbud”*. Denne type grunneiere kontaktet gjerne mange andre utviklere, noe som igjen førte til at eiendommen ofte ble overvurdert og overpriset av en useriøs eller mindre profesjonell utvikler. *“De beste avtalene vi får til er når vi tar kontakt med en grunneier som har tillit til at vi er en seriøs og proff avtalepart og derfor ikke reiser rundt for å få tilbud av andre aktører”*

Til forskjell fra respondentgruppen på Sørlandet informerte samtlige respondenter fra Østlandet at de ofte kom i dialog med grunneiere via meglere. Det ble også nevnt at enkelte grunneiere også tok direkte kontakt, men at den vanligste dialogen oppstod gjennom megler. *“Meglere tar kontakt med oss og vi forteller hva vi tror vi kan få til med eiendommen. Liker de det og kjemien er god, blir det som regel avtale.”*

En respondent fra Østlandet kunne informere om at rent praktisk foregår inngåelse av avtale ved at de inviterer til møte med grunneier og setter opp et regneark som illustrerer økonomien i prosjektet. Deretter informerer de om hvor stor andel av overskuddet som tilfaller utvikler og hvor stor andel som tilfaller grunneier.

#### **4.3.10 - Hvem er normalt grunneier for dere?**

Ved besvarelse av dette spørsmålet var svarene så like at jeg ikke kommer til å gjøre et skille mellom respondentgruppen fra Sørlandet og Østlandet. Felles for alle svarene var at grunneier kan være både privatperson og foretak. Det ble også presisert at grunneier kan være en person uten noen som helst erfaring fra eiendomsutvikling og det kan være profesjonelle aktører med lang fartstid i bransjen. En respondent uttalte at *“Som regel er det aksjeselskap da det er eiendommer det har vært drevet virksomhet på, men det er jo alltid mennesker som står bak.”*

#### **4.3.11 - Har utvikler som utgangspunkt mer kunnskap enn grunneier og hvordan påvirker det forhandlingene?**

I likhet til det foregående spørsmålet var det også her delvis like svar. Respondentgruppen fra Sørlandet informerte om at de som regel hadde mer kunnskap enn motparten når grunneier var en privatperson. De tilfellene hvor grunneier var representert via et foretak var det stort sett likestilt kompetansenivå. En respondent uttalte at *“I de forhandlingene det er et stort gap i kompetansenivå kan det bli vanskelig å samarbeide da grunneier ofte ikke skjønner hele prosessen rundt utvikling av eiendommen. En utfordring kan for eksempel være dersom vi skal skyte inn mer kapital i et prosjekt. Dette vil endre på eierandelen om ikke begge parter går inn med kapital tilsvarende sin eksisterende eierandel”*. Videre ble det uttalt at *“vi som profesjonell part må være veldig tydelig på forutsetningene for å unngå konflikt.”*

Felles for svarene blant respondentgruppen fra Østlandet var at alle konstaterte at de hadde mer kompetanse enn grunneier. En respondent uttalte at *“Det at vi har mer kompetanse spiller ikke noen rolle, det går alltid greit for oss.”* En annen respondent uttalte at *“Er det stor forskjell i kompetanse er vi veldig varsomme og setter opp regnestykkene på en pedagogisk måte.”* Videre meddelte samtlige av respondentene at dersom grunneier er privatperson oppfordrer de grunneier til å søke juridisk bistand via advokat eller andre rådgivere.

En respondent uttalte følgende om samarbeid med grunneiere: *“Grunneier kjenner som regel eiendommene sine godt, men mangler kompetanse, midler eller organisasjon til å gjøre en optimal utvikling av eiendommen. Å alliere seg med en utvikler kan derfor være en god strategi for å realisere eiendommens potensiale uten å påta seg stor risiko.”*

#### **4.3.12 - Hvilke etiske perspektiver står man ovenfor ved inngåelse av en opsjonsavtale?**

På dette spørsmålet var det relativt entydige svar. Respondentgruppen fra Sørlandet meddelte at det er svært viktig å være ærlig og redelig. *“Dersom du har anledning til å tjene 100.000, - mer på å lure noen gjør du selvfølgelig ikke det.”* En annen respondent uttalte følgende: *“Ubalanse i profesjonalitet må ikke utnyttes. Hvor åpen og ærlig man skal være med hverandre kan være utfordrende. Man skal ikke nødvendigvis alltid fortelle alt til hverandre,*

*men folk bryr seg overraskende mye om hva andre tenker å gjøre med eiendommen. Det er viktig å huske at man er mer enn en engangs-byggherre.*” Det ble også meddelt at eiendomsutviklere ikke nødvendigvis har det beste rykte fra før av. Skal man “overleve” i bransjen på sikt er det viktig å opprettholde et godt rykte, noe det siste sitatet bekrefter ved at man ikke skal være en “engangs-byggherre.”

Respondentgruppen fra Østlandet hadde tilsvarende tilbakemeldinger på dette spørsmålet. Alle respondentene presiserte at en ikke måtte lure noen. En respondent uttalte at “*Vi skal ikke utnytte en svak part, men det er ikke ulovlig å gjøre dårlige avtaler heller.*” En annen respondent meddelte at “*Skal man drive forretninger over et lengre perspektiv gjelder det å alltid opptre ærlig og redelig. Begge parter må gå inn i avtalen med korrekte forventninger, det gir en best mulig prosess.*”

#### **4.3.13 - Hvordan håndterer utvikler dokumentavgift?**

Bakgrunnen for å stille dette spørsmålet var for å sjekke om utviklerne hadde en “snarvei” for å omgå denne avgiften.

Blant respondentgruppen fra Sørlandet meddelte to av respondentene at de ikke overskjøter eiendommen til seg selv da dette kun blir en ekstra kostnad med dokumentavgift. For å unngå dokumentavgift løser de den utfordring med et såkalt “blancoskjøte” og gjør en direkte hjemmelsoverføring til sluttbruker. (F.eks. kjøper av en leilighet i et boligprosjekt.) Jeg har tidligere definert hva “blancoskjøte” er i tabell for begrepsavklaring i delkapittel 3.1.

En annen respondent meddelte at “*Vi overskjøter alltid eiendommen til oss selv først, det er en billig forsikring. Dersom det skulle oppstå konkurs er ikke sikringsobligasjon godt nok.*” Hva respondenten mener med at sikringsobligasjon ikke er “godt nok” blir et tolkningsspørsmål av hvor godt rettsvern en sikringsobligasjon gir for utvikler. Denne oppgaven har som nevnt innledningsvis ikke et stort juridisk fokus. Av den grunn kommer jeg derfor ikke til å gå nærmere inn på den juridiske vurdering av den uttalelsen.

Respondentene fra Østlandet hadde i likhet med respondentene fra Sørlandet litt ulike svar. Det kom frem av svarene at det ikke var unormalt å gjennomføre en transaksjon ved bruk av

blancoskjøte, men heller ikke uvanlig at en eiendom ble overført på ordinært vis og dokumentavgiften ble betalt. Det var tydelig at utviklerne hadde et ønske om å redusere kostnader ved å unngå dokumentavgift, men at dette ikke var avgjørende for gjennomføring av prosjektet. En respondent meddelte at *“Dersom det er en veldig profesjonell motpart ønsker vi ofte at overføring av eiendom skjer via blancoskjøte, men dersom det er en mindre profesjonell motpart eller en grunneier med svak privatøkonomi overskjøter vi eiendommen direkte til oss først.”*

#### **4.3.14 - Hvordan sikrer utvikler egen posisjon i henhold til rettsvern og pant?**

*“Ofte har vi en gjensidig tillit til grunneier, men dersom vi må foreta større investeringer tinglyser vi en urådighetserklæring og sikringsobligasjon.”* Ved besvarelse av spørsmålet hadde begge respondentgruppene omtrent helt identiske svar. Rettsvern og pant blir sikret ved å tinglyse en sikringsobligasjon og urådighetserklæring til å disponere over eiendommen. Utfyllende informasjon om hva en sikringsobligasjon og urådighetserklæring er finner vi i tabell for begrepsavklaring.

En respondent meddelte at *“Vi ønsker ofte så høy beløpsgrense som mulig når vi tinglyser sikringsobligasjonen, men hva vi får til avgjøres ofte av hvor stor pant banken har i eiendommen. Jo høyere beløpsgrense vi får til jo bedre sikkerhet har vi.”*

#### **4.3.15 - Hvordan ser utviklere på fremtidig bruk av opsjonsavtaler?**

Blant respondentene fra Sørlandet svarte samtlige at opsjonsavtaler er kommet for å bli siden det er en fin mekanisme for selskaper som er i vekst eller har begrenset tilgang på kapital. I tillegg ble det igjen trukket frem at opsjonsavtaler reduserer risiko. En respondent meddelte at betingede kjøpsavtaler også ville være et foretrukket alternativ i fremtiden, men var usikker på om det kunne være noen regnskapsmessige forskjeller mellom de to avtaleformene. En annen respondent meddelte at en mulig utfordring i fremtiden er at det blir vanskeligere å inngå opsjonsavtaler siden samfunnet blir mer transparent.

Respondentgruppen fra Østlandet var også samstemte om at opsjonsavtaler var kommet for å bli. *“For komplekse utviklingsprosjekter med høy reguleringsrisiko kan det være en gunstig*

*avtaleform for både kjøper og selger.*” En annen respondent meddelte at det trolig kom til å bli mere bruk av opsjonsavtaler i fremtiden som følge av strengere utlånskrav fra bankene og kontinuerlig økning i tomteprisene.

## **Kapittel 5 - Drøftelse av resultater og konklusjon**

### **5.1 Innledning**

Bakgrunnen for å gjennomføre denne avhandlingen var for å kartlegge eiendomsutvikleres bruk av opsjonsavtaler for å erverve areal til senere utvikling. I dette kapitlet skal jeg drøfte de empiriske undersøkelsene og det teoretiske grunnlaget for å besvare de innledende problemstillingene, samt supplere drøftelsen med egne refleksjoner og erfaringer.

Strukturen i dette kapitlet er inndelt etter de ulike problemstillingene og hvilke spørsmål som svarer til dem. Jeg vil starte med å drøfte del-problemstillingene først og hovedproblemstilling til slutt. Dette fordi hovedproblemstillingen har et såpass bredt utgangspunkt og svarene fra delproblemstillingene bidrar til å besvare hovedproblemstillingen.

Videre kommer jeg til å trekke inn egne refleksjoner og erfaringer jeg har fått ved å selv prøve å inngå en opsjonsavtale med flere grunneiere i perioden hvor jeg har arbeidet med avhandlingen. Denne prosessen har vært meget lærerik og gitt meg en bedre forståelse for tema og svarene jeg mottok under intervjuene. Avslutningsvis vil jeg oppsummere drøftelsene og konkludere problemstillingene

### **5.2 Drøftelse og konklusjon - delproblemstilling 1**

#### **5.2.1 Drøftelse - Delproblemstilling 1**

*“Hvilke fordeler og ulemper er det ved å bruke opsjonsavtaler?”*

Ved vurdering av hvorfor utviklere benytter seg av opsjonsavtaler vil det være naturlig å se nærmere på hvilke fordeler og ulemper bruk av denne avtaleformen medfører. Dette ble hovedsakelig gjennomgått i delkapittel 4.3.2 og 4.3.3. Svarene her vil danne grunnlag for konklusjon av delproblemstilling nr. 1 og samtidig bringe frem perspektiver som vil kunne brukes ved konklusjon av hovedproblemstillingen.

Ved besvarelse av hvilke fordeler det er ved å bruke opsjonsavtaler trekker samtlige respondenter frem at redusering av risiko er den største fordel. Videre ble reguleringsrisiko og finansiell risiko nevnt som de to mest sentrale risikoene. Reguleringsrisiko, fordi utvikleren ikke trenger å ta noe risiko før endelig arealformål blir vedtatt i reguleringsplan. Og finansiell risiko, fordi utvikleren ikke trenger å binde kapital til tomtekjøp i opsjonsperioden. Den eneste finansielle risikoen som ble identifisert utover kapitalbinding var kapital som eventuelt må benyttes til å betale opsjonspremie og verdsettelse av egen arbeidsinnsats. Respondentene som meddelte dette presiserte også at opsjonspremie i mange tilfeller blir gjort fradrag for ved tiltredelse av opsjonsavtalen, og representerer derfor en begrenset finansiell risiko.

Vi vet fra delkapittel 3.5 at reguleringsrisiko og finansieringsrisiko utgjør to av de potensielt største risikoene for en utvikler. Meddelelsen fra respondentene over bekrefter dette og viktigheten av å redusere risikoen. Med utgangspunkt i egne erfaringer mener jeg at den finansielle giring-effekten av å kunne benytte seg av opsjonsavtaler virker undervurdert. Som en mindre utbygger med begrenset tilgang på kapital er min umiddelbare refleksjon at en opsjonsavtale blir et økonomisk verktøy for å sikre seg eiendom man egentlig ikke har råd til. Eventuelt kan man sikre seg flere eiendommer. Dette fremstår for meg som en unik mulighet til å skalere utbyggingsvolumet med en begrenset mengde kapital.

Hvorfor ikke respondentene har trukket frem dette perspektivet som en klar fordel, kan ha med utvalgsriteriene jeg satte innledningsvis ved valg av respondenter jeg ønsket å intervju. Siden alle respondentene skulle være innenfor kategorien "*mellomstor utvikler med kapasitet til å realisere minimum 150 boliger*" kan det tyde på at selskapene allerede er godt kapitalisert og derfor ikke har like stort fokus på å ha sysselsatt mest mulig kapital. En annen forklaring kan være hvilke retningslinjer som er satt av aksjonærene eller den etablerte strategien i selskapet. Under intervjuene fikk jeg inntrykk av at mange av respondentene ikke hadde som mål om å vokse mest mulig, men var fornøyd med å ligge på et visst nivå som passet deres organisasjon.

Ved vurdering av ulemper hadde respondentene relativt like svar med ulike nyanser og vinklinger. Primært kan vi si at det var en felles enighet om at det var begrensede ulemper for utvikler ved å bruke opsjonsavtaler og at ulempen i så fall måtte være på grunneiers side. Til tross for at det ble det trukket frem noen generelle ulemper, var min oppfatning under

intervjuene at disse ulempene i liten grad påvirker utvikleren eller fremsto som direkte ulemper.

En ulempe som ble nevnt var forskjellen i kunnskap mellom grunneier og utvikler. Nærmere bestemt hvilke kunnskaper grunneier hadde om utviklingsprosessen, tidsaspekt og verdsettelse av eiendommen. Dette virker forståelig da grunneier ofte er en privatperson som ikke har kunnskap om prosessene rundt utvikling av eiendom. På en annen side fremstår dette som en ulempe av bagatellmessig karakter, da det virker selvsagt at enhver person som skal gjøre en avtale om å selge noe, ønsker best mulig betaling og raskest mulig oppgjør. Det fremstår for meg som vanlige prinsipper om kjøp og salg.

Videre ble det også nevnt at opsjonsavtaler var en ulempe for godt kapitaliserte selskaper eller dersom man har gitt fra seg en opsjon og markedet skulle gå godt. Meddelelsen om at opsjonsavtaler er en ulempe for godt kapitalisert selskap fremstår som et luksusproblem i en ellers kapitalintensiv bransje. Jeg mener at dette ikke er å anse som en reell ulempe, da overskuddskapital kunne blitt re-allokert til andre prosjekter eller alternative investeringer. Den andre påstanden om opsjonsavtaler i et stigende marked fremstår heller ikke som særlig reell, da alle avtaler trolig inngås på fri vilje til det som måtte være markedsmessige vilkår. Jeg vil også anta at det eventuelt ville være mulig å legge til en justeringsmekanisme som enkelt tilpasser vilkårene i avtalen etter utviklingen i markedet og som således imøtekommer eventuelle ulemper.

### **5.2.2 Konklusjon - delproblemstilling 1**

I kapitlet ovenfor har jeg drøftet hvilke fordeler og ulemper bruk av opsjonsavtaler medfører fra et utviklerperspektiv. Basert på drøftelsen har jeg kommet frem til at det er mange fordeler ved å benytte seg av opsjonsavtaler. De mest betydningsfulle fordelene en utvikler oppnår er redusert risiko, herunder reguleringsrisiko og finansiell risiko. Videre i konklusjonen har jeg kommet frem til at det er få ulemper for utvikler ved å benytte seg av opsjonsavtaler. Noen ulemper er blitt identifisert, men disse er etter min mening av ubetydelig karakter.



## 5.3 Drøftelse og konklusjon - delproblemstilling 2

### 5.3.1 Drøftelse - delproblemstilling 2

*“Hva er den største utfordringen ved å ved å inngå opsjonsavtaler?”*

Ved drøftelse av delproblemstilling nr. 2 kommer jeg til å ta for meg svarene fra empirien, hvorav svarene fra delkapittel 4.3.4 gjør seg særlig gjeldende ved at de knytter seg direkte til delproblemstillingen. Jeg mener det vil være viktig å belyse hvilke potensielle utfordringer en utvikler opplever ved å bruke opsjonsavtaler for å bedre forstå hvorfor utviklere benytter seg av denne avtaleformen.

Det var relativt bred enighet mellom respondentene angående hva som utgjorde de største utfordringene ved å bruke opsjonsavtaler. Uavhengig av geografisk tilhørighet meddelte samtlige respondenter at den største utfordringen ved inngåelse av opsjonsavtaler var å bli enige om vilkårene i avtalen og utøvelsespris. Videre ble det presisert at disse utfordringene ble mer betydelig når grunneier var en privatperson. Det er et interessant fenomen at omtrent alle respondentene meddelte de samme utfordringene til tross for ulik geografisk tilhørighet, noe som igjen bidrar til å underbygge studiens validitet og reliabilitet.

Årsaken til at respondentene opplever dette som en utfordring kan være en konsekvens av at det finnes begrenset litteratur og empiri på området. På den ene siden kunne forhandlinger rundt avtalevilkår og beregning av utøvelsespris trolig vært en mindre utfordring dersom det hadde eksistert mer litteratur om avtaleformen, eller om det hadde eksisterte et standardisert rammeverk for bruk av opsjonsavtaler. På den andre siden vil en standardisering av rammeverket være vanskelig å få til da prosjektenes omfang, kompleksitet og varighet stort sett endrer seg fra avtale til avtale.

En annen forklaring kan knytte seg mot det vi vet fra delkapittel 3.5 om risiko i utviklingsprosessen. I kapitlet beskrives det mange ulike risikoelementer en utvikler må vurdere før en eiendom kan erverves eller utvikles. Siden mange av disse usikkerhetene ofte er prosjektspesifikke og vil variere fra prosjekt til prosjekt, kan det være krevende å lage en avtale som er dekkende nok eller omfatter alle potensielle utfordringer som kan oppstå.

I tillegg vet vi fra delkapittel 3.3.1 og 3.4.2 at det er en rekke aktører og interessenter som skal ivaretas f.eks. i reguleringsplanprosess. Hvordan deres reaksjon vil være på et slikt forslag representerer en stor potensiell risiko og utfordring. Det samme gjør utfallet av en reguleringsprosess som blir forankret via et politisk vedtak. Vi vet også fra delkapittel 3.4.2 at politikere i stor grad blir påvirket av eksterne interessenter, og for mange kan utvikling av større områder dreie over i politisk prestisje og personlige agendaer utover hva som er kommunisert fra planmyndighetene. Slike utfordringer som er nevnt i dette avsnittet kan være vanskelige å regulere i opsjonsavtaler og underbygger meddelelsen om at en av de største utfordringene ved inngåelse av opsjonsavtaler er å bli enige om avtalevilkår og utøvelsespris.

Til tross for mange potensielle utfordringer fremstår ikke noen av disse utfordringene spesifikt knyttet mot opsjonsavtaler. Mange av de ovennevnte utfordringene er av generell karakter og gjør seg gjeldende også for andre avtaleformer. Min vurdering er at det trolig ville vært vanskeligere å bli enig med grunneier om pris dersom en ordinær kjøpsavtale skulle blitt inngått. Etter mitt syn ivaretar opsjonsavtaler grunneier og utviklers risiko på en fornuftig måte, i tillegg til at den økonomiske oppsiden kan bli jevnt fordelt mellom partene.

Som tidligere nevnt i delkapittel 4.3.4 meddelte en respondent at *“Det er en pedagogisk øvelse å bli enige med grunneier.”* Da jeg først ble meddelt dette, var min umiddelbare tanke at det hørtes litt spesielt ut, og at grunneier ble fremstilt som en krevende og utfordrende avtalemotpart. Jeg tenkte den gang at det bør være relativt enkelt å bli enig med grunneier, siden man som utvikler potensielt skaper betydelig merverdi for dem. Men etter selv å ha prøvd å inngå opsjonsavtale med ulike grunneiere har jeg fått stor forståelse for utsagnet.

Min erfaring som en ung nybegynner i denne bransjen er at det kan være svært utfordrende å oppnå dialog med grunneier. De grunneierne jeg klarte å komme i kontakt med hadde etter min oppfatning en reservert holdning og ønsket ikke å ytre noen tanker om pris eller hvilke betingelser de ville vært fornøyde med. Det var også svært utfordrende å få avtalt et fysisk møte for å diskutere mulighetene. Mange ønsket kun å motta et forslag på e-post eller ville kun ha en tilbakemelding over telefon. Dette opplevde jeg som svært frustrerende da jeg hadde en forhåpning om at dersom vi fikk satt oss ned sammen, kunne vi forhandle til begge parter var fornøyde med avtalen.

De grunneierne jeg faktisk klarte å vekke interesse hos var også tydelige på at de ville forhøre seg med en ekstern rådgiver først, dersom det var noe de ønsket å gå videre med. Dette bekrefter også delvis meddelelse fra delkapittel 4.3.11 om at grunneier tar kontakt med, eller blir oppfordret til å ta kontakt med rådgiver eller søker juridisk bistand. Timing og familiens synspunkter ble nevnt som en viktige faktorer som måtte avklares før en mulig forhandling kunne fortsette.

I mitt personlige arbeid har jeg fått bekreftet at det er svært mange utfordringer som kan gjøre seg gjeldende i en forhandling om opsjonsavtaler. Det kan være ulike forklaringer på hvorfor jeg opplevde det som utfordrende å inngå en opsjonsavtale. Kanskje var det mangel på åpenbar kunnskap eller forhandlingsferdigheter. Jeg fikk også et inntrykk at mange grunneiere følte en viss usikkerhet siden jeg ikke representerte en større utbygger eller et renommert firma, noe som er forståelig.

Det interessante ved å ha gjennomført en slik øvelse er det faktum at også de større utbyggerne finner denne prosessen utfordrende. En forklaring kan være at dialog og forhandling ikke nødvendigvis handler om hvem man er eller hvilket selskap man representerer. Derimot kan det handle om følelser, formidlingsferdigheter og relasjoner. Dette er personlige egenskaper som ikke nødvendigvis kan læres via teori, men må erfares eller utvikles over tid.

### **5.3.2 Konklusjon - delproblemstilling 2**

Her inngår det stor enighet mellom utviklere på Østlandet og Sørlandet om at den største utfordringen ved inngåelse av en opsjonsavtale er å bli enige om avtalevilkår og utøvelsespris. Utover dette var det ikke forbundet spesielt store utfordringer knyttet til bruk av opsjonsavtaler.

## 5.4 - Drøftelse og konklusjon - delproblemstilling 3

### 5.4.1 - Drøftelse delproblemstilling 3

*“Er det forskjell i hvordan eiendomsutviklere på Sørlandet og Østlandet bruker opsjonsavtaler?”*

Delproblemstilling nr. 3 bidrar ikke direkte til å besvare oppgavens hovedproblemstilling. Men spørsmålene som svarer til delproblemstillingen vil kunne gi en generelt sett bedre forståelse av hvilke mekanismer en opsjonsavtale inneholder og hvordan utviklere strukturerer sine avtaler. På den måten vil svarene her indirekte bidra til å gi en bedre forståelse for hvorfor utviklere benytter seg av opsjonsavtaler. Videre vil jeg drøfte problemstillingen ved å sammenligne svarene jeg mottok fra respondentgruppen på Sørlandet og respondentgruppen på Østlandet. Utgangspunktet for drøftelsen er de generelle spørsmålene fra del 2, delkapittel 4.3.7 - 4.3.15.

Bakgrunnen for at jeg ønsket å ha med denne problemstillingen var at det meste av tidligere forskning og litteratur er skrevet med utgangspunkt i eiendomsutvikling på det sentrale Østlandet. Jeg mener det vil være fornuftig å gjøre en sammenligning mot andre regioner i landet for å få finne ut om bruk av opsjonsavtaler praktiseres på samme måte der, som blant utviklerne på Østlandet. Sørlandet utgjør en betydelig andel av det Norske boligmarkedet og det er denne regionen jeg har best kjennskap til.

Med utgangspunkt i det empiriske grunnlaget ser vi at det er blitt identifisert en rekke likheter og noen ulikheter mellom respondentgruppen fra Sørlandet og Østlandet. Fremgangsmåten for å beregne løpetid på opsjonen var en likhet mellom respondentgruppene. Hvilken arealstatus eiendommen hadde, og rullering av kommuneplanen var de to viktigste faktorene for å avgjøre løpetiden. Dette fremstår som en naturlig forklaring med utgangspunkt i hva vi vet om reguleringsprosesser og tidsbruk fra delkapittel 3.4.2.

Ingen av respondentene gikk detaljert inn på hvordan de rent teknisk beregnet løpetiden, men en ulikhet som ble identifisert mellom gruppene var at respondentene på Østlandet utelukkende regnet med minst 10 års løpetid til omregulering. Respondentene fra Sørlandet regnet 3-5 års løpetid til omregulering. Hvorfor det er så stor forskjell mellom regionene er et

interessant spørsmål. En mulig forklaring kan være at pågangen for reguleringsaker på Østlandet er så stor, at de ikke har kapasitet til å behandle alle sakene like fort som på Sørlandet. Dette mener jeg i utgangspunktet er et problem som enkelt kunne blitt løst ved å ansette flere saksbehandlere. Tatt i betraktning at gebyrene for behandling av slike saker er ganske høye, vil jeg tro det er god forretning for kommunene og dermed økonomisk forsvarlig å øke bemanningen.

En annen forklaring kan være at det er større politisk villighet til å få gjennomført reguleringsaker på Sørlandet. Årsaken til dette kan være at det er mer tilgjengelig areal å utvikle rundt byene sammenlignet med sentrale deler av Østlandet, som i større grad er avhengig av fortetting rundt eksisterende boligområder. Det kan også tenkes at utviklere på Østlandet har for vane å jobbe med større prosjekter som krever lenger reguleringstid grunnet kompleksiteten det medfører.

På spørsmål om opsjonspremie og beregning av den, var en felles likhet at utviklerne ideelt sett ikke ville betale opsjonspremie dersom de kunne velge. Derimot ble det identifisert en ulikhet rundt praksisen for å inkludere opsjonspremie som en del av avtalene. Gruppen fra Sørlandet var tydelig på at det var svært sjeldent de inngikk avtaler med opsjonspremie, mens gruppen fra Østlandet var tydelig på at de som regel hadde med opsjonspremier i alle sine avtaler. En mulig forklaring på hvorfor gruppen fra Sørlandet i liten grad inkluderer opsjonspremie kan være at tilgangen på gode tomtearealer er bedre der enn på Østlandet. En annen forklaring kan være at det er større konkurranse blant utbyggere på Østlandet som medfører at opsjonspremie blir et konkurranseelement i kampen om å få tak i de beste tomtene.

Basert på mine egne vurderinger tenker jeg at det kan være både fordeler og ulemper ved å ha en opsjonspremie i avtalen. For gruppen på Sørlandet er den åpenbare fordelene ved å ikke ha opsjonspremie at de slipper den kostnaden. For utviklerne på Østlandet er det ikke nødvendigvis en ulempe å ha en opsjonspremie dersom det blir gjort fradrag for den i endelig kjøpesum ved tiltredelse av avtalen. Ved et slikt tilfelle vil det kun være en ulempe ved at det blir en ekstra likviditetsbelastning i en tidlig fase. Slik jeg ser det vil opsjonspremien kun utgjøre en ulempe for gruppen på Østlandet dersom de velger å ikke tiltre avtalen og således ikke får tilbakebetalt penger de har brukt til opsjonspremie.

Spørsmål 4.3.8 handlet om inngåelse av opsjonsavtaler i praksis. En ulikhet mellom respondentgruppen fra Sørlandet og Østlandet var at respondentene fra Sørlandet meddelte at de kom i kontakt med grunneier ved å “banke på dører” eller at grunneiere tok direkte kontakt med dem. Respondentene fra Østlandet derimot kom som oftest i kontakt med grunneier gjennom megler. En forklaring på hvorfor det er en slik ulikhet kan ha med at det er et større og mer etablert marked på Østlandet enn Sørlandet. Dette virker som et logisk resonnement siden Østlandet er en betydelig større region enn Sørlandet.

En annen årsak kan være at det er færre mellomstore aktører på Sørlandet som medfører at grunneiere har et begrenset utvalg utbyggere å kontakte. I tillegg kan teorien min om at det er bedre tilgang på tomter på Sørlandet være en forklaring. Den gode tilgangen på tomter gjør at grunneier er mer på «offensiven» for å få komme i kontakt med utvikler, derav oppsøker de utviklerne direkte selv. Den siste uttalelsen er ikke forenlig med mine egne erfaringer, men jeg utelukker ikke at det kan være tilfeldigheter eller andre årsaker som medførte at jeg har en annet inntrykk som en mindre og uerfaren utbygger.

På spørsmål om hvem grunneier normalt er, var det fullstendig likhet mellom Sørlandet og Østlandet. Grunneier kan være både privatperson og foretak. Det var også en klar likhet mellom Østlandet og Sørlandet ved spørsmål om utvikler har mer kompetanse enn grunneier og hvordan det påvirker forhandlingene. Et felles likhetstrekk var at begge gruppene meddelte at de som oftest hadde mer kompetanse enn grunneier og i de tilfellene det var stor gap i kompetanse mellom partene anbefalte de grunneier å søke rådgivning eller juridisk bistand.

Ved spørsmål om etiske perspektiver var uttalelsene relativt like. Begge gruppene var opptatt av at det skulle være ryddige forhold og ingen part skulle bli utnyttet. Jeg hadde blitt overrasket dersom det hadde vært større avvik på dette spørsmålet. Skal jeg trekke frem en ulikhet her, var det i så fall at gruppen fra Sørlandet virket noe mer opptatt av å fremstå som ryddige og profesjonelle. De brukte lenger tid og begrunnet svarene sine godt. En forklaring på hvorfor det kan være ekstra viktig for utviklere på Sørlandet og fremstå som ryddige og profesjonelle, er at det i et mindre samfunn vil være større sannsynlighet for at grunneier kjenner utvikler eller andre bekjente i samme krets. Dette gjør at det skapes et tettere bånd og utvikler blir mer opptatt av å gjøre ting på en riktig måte.

Derimot er det ikke nødvendigvis like viktig på Østlandet da det er et mye større og fremmed marked, hvor denne problemstillingen i mindre grad gjør seg gjeldende. En annen indikasjon på at dette stemmer, fremkommer av meddelelsen fra en respondent på Østlandet om at “*det ikke er ulovlig å gjøre gode handler heller*”. Dette kan gi et inntrykk av at noen utviklere på Østlandet tidvis har et mer avslappet forhold til de etiske vurderingene enn på Sørlandet.

Spørsmål 4.3.13 omhandler dokumentavgift. Begge respondentgruppene benyttet av og til blancoskjøte ved overføring av eiendom. For respondentene fra Østlandet var dette var i så fall betinget av at motparten var profesjonell eller hadde god nok forståelse for utviklingsprosessen. Min oppfatning under intervjuene var at respondentene fra Sørlandet var mer opptatt av å bruke blancoskjøte for å slippe kostnaden ved dokumentavgift.

Respondentene fra Østlandet derimot virket ikke like opptatt av å spare denne kostnaden. En respondent meddelte ved et oppfølgingsspørsmål under intervjuet at dette var fordi “*dokumentavgiften utgjør en ubetydelig kostnad i deres prosjektrenskaper*”. En forklaring på hvorfor gruppen fra Sørlandet er mer opptatt av å bruke blancoskjøte kan være at prosjektene isolert sett er mindre og at dokumentavgiften derfor utgjør en relativt sett større kostnad sammenlignet med andre poster i regnskapet. En annen forklaring kan være at tillitsforholdet mellom utvikler og utbygger er sterkere på Sørlandet enn Østlandet, som tidligere nevnt i delkapittel 4.3.12.

Et naturlig oppfølgingsspørsmål omhandlet rettsvern og pant. Begge gruppene benyttet sikringsobligasjon og urådighetserklæring for å oppnå rettsvern og pant, samt disponere over eiendommen. Det ble ikke identifisert noen betydelige ulikheter mellom Østlandet og Sørlandet her. Dette kan ha med at spørsmål rundt rettsvern og pant blir løst via juridisk bistand innenfor lovens rammer. Det vil da si at det er begrensede muligheter for utviklerne til å finne på “egne løsninger” her.

### **5.4.2 - Konklusjon delproblemstilling 3**

Drøftelsen fra delkapittel 5.4.1 viser at det er noen forskjeller i hvordan utviklere på Sørlandet og Østlandet benytter seg av opsjonsavtaler.

Av likheter ser vi at beregning av løpetid skjer på samme måte, ingen vil helst betale opsjonspremie, grunneier er privatperson eller foretak, utvikler har mer kompetanse enn grunneier, begge bruker blancoskjøte, rettsvern og pant behandles på samme måte.

Av ulikheter ser vi at forventet regulerings tid på Sørlandet er 3-5 år og 10 år på Østlandet. Sørlandet betaler nesten aldri opsjonspremie, Østlandet betaler nesten alltid. Sørlandet banker dører eller bli oppsøkt direkte av grunneier, Østlandet blir kontaktet via meglere. Sørlandet er mer opptatt av å spare dokumentavgift samt fremstå som ryddig og profesjonell sammenlignet med Østlandet.

## **5.5 Drøftelse og konklusjon - hovedproblemstilling**

### **5.4.1 Drøftelse hovedproblemstilling**

#### **Hvorfor benytter eiendomsutviklere seg av opsjonsavtaler?**

Med utgangspunkt i teorien, de empiriske undersøkelsene og hva jeg har kommet frem til i de foregående delproblemstillingene, skal jeg nå redegjøre for hvorfor eiendomsutviklere benytter seg av opsjonsavtaler. Til å begynne med ønsker jeg å komme med noen forutsetninger for drøftelsen og konklusjonen.

Det er viktig å understreke at funnene i denne avhandlingen ikke representerer noen faste retningslinjer for hvorfor eiendomsutviklere benytter seg av opsjonsavtaler. Ingen avtaler er helt like, og forholdene rundt hvert prosjekt vil alltid variere. Eksempel på forhold som vil kunne påvirke er tomtens beliggenhet, størrelse, reguleringsformål, tidsperspektiv, prismekanismer, utviklers risikovilje og øvrige avtalevilkår. Alle disse forholdene bidrar til å gjøre hvert enkelt prosjekt unikt, og det finnes ingen "fasit" vedrørende hvilke forhold som er avgjørende for hvorfor utviklere benytter seg av opsjonsavtaler.

Jeg har inkludert spørsmålet i delkapittel 4.3.5 i drøftelsen fordi spørsmålet knytter seg spesifikt til hvorfor utviklere velger opsjonsavtaler fremfor andre avtaleformer. Inntrykket mitt under intervjuene var at noen respondenter ikke var helt klar over forskjellene mellom de ulike avtaleformene. Dette inntrykket ble bekreftet etter meddelelse fra en respondent som også hadde en oppfatning av at folk i bransjen ikke var helt sikre på hva som er forskjellen



mellom en opsjonsavtale og betinget kjøpsavtale. Jeg har i delkapittel 3.6 og 3.7 redegjort for både betingede kjøpsavtaler og opsjonsavtaler. Ved første øyekast kan begge avtaleformene virke ganske like, men vi vet fra teorien at den store forskjellen ligger i at betingede kjøpsavtaler, i motsetning til opsjonsavtaler, betinger et kjøp dersom hendelse X eller Y inntreffer.

Andre respondenter var derimot helt tydelige på at de benyttet seg av opsjonsavtaler fordi det ga dem en mulighet til å gå fra avtalen dersom utfallet av en reguleringsprosess ikke var i samsvar med de opprinnelige forventningene. Spørsmålet om valg av avtaleform ble stilt som nr. 8 i intervjuguiden etter at spørsmål om beskrivelse, fordeler, ulemper og utfordringer hadde blitt besvart. En forklaring på hvorfor det ikke ble gitt utdypende svar her, kan være at det virket repetitivt for respondentene å skulle komme med en ytterligere begrunnelse for valg av avtale, da dette implisitt ble besvart i de foregående spørsmålene.

Ut ifra egne vurderinger ønsker jeg å benytte meg av opsjonsavtaler fordi det er svært lav risiko og det sikrer meg en rett til å kjøpe eiendommen, samtidig som jeg ikke er forpliktet til å gjennomføre kjøpet. I tillegg gir bruk av opsjonsavtaler redusert kapitalbinding og finansiell fleksibilitet sammenlignet med andre avtaleformer. Disse egenskapene gjør også at avtalen fremstår som et nyttig verktøy når jeg som en uerfaren utvikler ønsker å etablere meg i et nytt område uten lokalkunnskap.

#### **5.4.2 Konklusjon Hovedproblemstilling**

Av svarene som har blitt meddelt fra respondentene ved drøftelse av de øvrige delproblemstillingene, fremkommer det mange plausible forklaringer på hvorfor utviklere benytter seg av opsjonsavtaler. Disse svarene er allerede blitt drøftet og jeg mener derfor at det ikke er behov for ytterligere redegjørelse for å konkludere hovedproblemstillingen.

Eiendomsutviklere benytter seg av opsjonsavtaler fordi det gir dem en mulighet for å redusere risiko. Nærmere bestemt reguleringsrisiko og finansiell risiko. Bruk av opsjonsavtaler medfører også svært få ulemper og utfordringer for utvikler grunnet avtalens fleksibilitet, sammenlignet med andre alternativer.

## 6 Avslutning

### 6.1 Avsluttende refleksjoner

I denne avhandlingen har jeg gjort en analyse av hvorfor eiendomsutviklere benytter seg av opsjonsavtaler. Formålet med oppgaven var ikke å avdekke alle relevante forhold ved bruk av opsjonsavtaler, men å få frem hvilke forhold som bidrar til å forklare hvorfor eiendomsutviklere benytter seg av slike avtaler. Det kan derfor tenkes at det finnes andre relevante forhold om opsjonsavtaler som ikke fremkommer i oppgaven. Dette fordi opsjonsavtaler er et bredt fagfelt som spenner over flere områder.

Innledningsvis definerte jeg noen avgrensninger for oppgaven. Jeg definerte hvilke aktører som skulle delta i prosjektet og gjorde avgrensninger mot det økonomiske og juridiske perspektivet. En konsekvens av dette vil være at oppgaven ikke får fullt innsyn i alle momenter som ville vært relevant for problemstillingene. I avhandlingen har jeg vært innom tema som omhandler pant, sikringsobligasjoner, skatt og finansiering. Det ville vært interessant å gjøre en grundigere analyse av en eller flere av disse temaene, men det ville krevd at oppgaven hadde et større økonomisk eller juridisk fokus.

Avhandlingen er skrevet fra et utviklerperspektiv. Dette perspektivet ble valgt ut fra egeninteresse. For å inngå en opsjonsavtale må det være minimum to parter. Det vil da si at det er et grunneierperspektiv som ikke er blitt belyst. En konsekvens av dette er blant annet at fordeler og ulemper som er identifisert i denne avhandlingen ikke nødvendigvis vil gjelde for grunneier. Det kan hende en grunneier ville trukket frem helt andre momenter og gitt oppgaven en annen vinkling. Dette gjør at de generelle slutningene som trekkes her, derfor må sees i lys av et utbyggerperspektiv.

Det er også mulig å analysere opsjonsavtaler fra et makroøkonomisk perspektiv. I en slik sammenheng vil opsjonsavtaler kunne være et nyttig verktøy for å få fortgang på større utbygginger på samfunnsnivå. Jeg har ikke tatt for meg dette perspektivet, men det kunne blitt en interessant analyse om et tema det i dag finnes begrenset litteratur og empiri om.

I etterkant av intervjuene har jeg opprettholdt dialog med noen av respondentene. De har bidratt med ytterligere informasjon om opsjonsavtaler, samt egne erfaringer og tips for å komme i gang med opsjonsavtaler for en nybegynner. Denne kunnskapen og erfaringen har jeg etter beste evne prøvd å omsette i praksis ved å forsøke å inngå egne opsjonsavtaler. Foreløpig har jeg ikke klart å lande en endelig avtale, men resultatet så langt er at to grunneiere er i “tenkeboksen”. Ved å utøve teori i praksis har det gitt meg en dypere forståelse for tema og vekket interesse for videre arbeid med opsjonsavtaler også etter at avhandlingen er levert.

## **6.2 Kritikk til oppgaven**

En utfordring ved utarbeidelse av denne avhandlingen har vært å rekruttere riktige respondenter. Intervjustudien består av svarene jeg har mottatt fra 6 ulike eiendomsutviklere lokalisert på Sørlandet og Østlandet. Drøftelse og konklusjon bygger derfor i stor grad på deres erfaringer og meninger. Det kan tenkes at andre utviklere ville hatt et annet syn på opsjonsavtaler eller tilført oppgaven nye momenter.

Ved ferdigstilles av avhandlingen ser jeg at det kunne blitt tilført ytterligere spørsmål til intervjuguiden som ville bidratt til å gi oppgaven bedre dybde. Med det kunnskapsnivået jeg har i dag ville jeg trolig stilt flere oppfølgingsspørsmål og etterspurt flere detaljer. Oppgaven kunne også blitt tilført nye dimensjoner ved å intervjuere andre større eller mindre utviklere med en annerledes geografisk tilhørighet. I tillegg kunne perspektiver fra den offentlige forvaltning, grunneiere og andre relevante interessenter bidratt til å belyse tema.

## **6.3 Videre forskning**

Opsjonsavtaler er et omfattende tema og det finnes fortsatt ikke mye forskning om avtaleformen knyttet til utvikling av fast eiendom. Til tross for det, kan det virke som opsjonsavtaler er blitt et mer populært emne blant studenter og det er skrevet flere masteroppgaver som tar for seg tema.

Gjennom denne forskningsprosessen har det blitt identifisert flere ulike områder innenfor opsjonsavtaler som kunne blitt belyst, hvorav noen allerede er nevnt i de avsluttende refleksjonen. Det ville vært spennende å gjennomføre en studie rettet mot grunneiere og deres perspektiver. En drøftelse av dette perspektivet ville bidratt til å gi en mer helhetlig forståelse av tema. Videre ville det også vært interessant å gjennomføre en studie med et større økonomisk fokus, da kommersiell eiendomsutvikling i stor grad handler om å tjene mest mulig penger med lavest mulig risiko.

Særlig interessant hadde det vært å gjøre en dypere analyse av de økonomiske konsekvensene og hvordan utviklerne bygger opp balanse og tomtebank ved å ta i bruk opsjonsavtaler. I tillegg ville det vært spennende å sett nærmere på hvordan avtalene ble verdsatt i balansen, men også hvordan verdien av avtalene utvikler seg utover i reguleringsprosessen. Bankens perspektiv på finansiering av eiendomsprosjekter gjennom opsjonsavtaler ville også vært en interessant undersøkelse. Det juridiske perspektivet ville også vært en spennende analyse ved at man kunne undersøkt de rettslige prinsippene opp mot selve avtalen og de ulike avtalevilkårene.

Et nærmere studie av mulige konsekvenser av et eventuelt lovforbud mot bruk av opsjonsavtaler hadde også vært interessant. Det kunne synliggjort utfordringer med dagens regelverk ytterligere. I delkapittel 3.7.8 var jeg så vidt innom forslaget fra Landbruksdirektoratet i 2016 hvor hensikten var å forby bruk av opsjonsavtaler på matjord og annen dyrkbar jord. Det er vanskelig å se for seg hvordan et slikt forbud skulle utspilt seg i praksis og hvordan dette ville påvirket eiendomsutvikleres bruk av opsjonsavtaler. Derfor mener jeg det kunne blitt en interessant problemstilling om et dagsaktuelt tema i en verden hvor urbanisering og fortetting av eksisterende boligområder er i fokus.

## Kilder

## Litteratur

Dønnum, S. K. (2019). *Opsjonsavtaler – risiko, planprosess og mulig forbud*. Ås: Norges miljø- og biovitenskaplige universitet.

Geltner, D. M., Miller, N. G., Clayton, J. & Eichholtz, P. (2014). *Commercial Real Estate, Analysis and Investments*. 3. utgave red. Ohio, Usa: OnCourse Learning.

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

Jørgensen, D. & Nguyen, D. (2018). *Eiendomsutvikleres bruk av opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom – En studie blant eiendomsutviklere i Oslo*. Ås: Norges miljø- og biovitenskaplige universitet.

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

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

Meel, B. (2014). *Verdi- og risikovurdering av utviklingseiendom*. I Røsnes og Kristoffersen *Eiendomsutvikling i tidlig fase*, 2. utgave 1. opplag 2014, s. 96-121, Oslo: Senter for eiendomsfag.

Nordin, B. C. & Koren, T. J. (2019). *Eiendomsutvikleres bruk av opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom i Follo og Østfold*. Ås: Norges miljø- og biovitenskaplige universitet.

Nordhov, R. A. N. & Lunde, M. E. (2019). *Opsjonsavtalers påvirkning på risiko ved eiendomsutvikling*. Ås: Norges miljø- og biovitenskaplige universitet.

Tjora, A. (2010). *Kvalitative forskningsmetoder i praksis*. Oslo: Gyldendal Akademisk.

## Internettsider

Advokatsmart. (u.å). *Opsjonsavtale. En komplett guide*. Hentet fra:  
<https://www.advokatsmart.no/guide/opsjonsavtale> (Lest 20.03.2022)

Andersen, G. (2019 a). *Valg av forskningsmetode*. NDLA. Hentet fra: <https://ndla.no/subject:1:54b1727c-2d91-4512-901c-8434e13339b4/topic:2:432baee9-5671-47ce-870e-48b8fc3b7a42/topic:2:7d43618f-5198-4b32-9e3f-74c7d73ffb27/resource:1:56937> (Lest 11.04.2022)

Andersen, G. (2019 b). *Valg av informanter*. NDLA. Hentet fra: <https://ndla.no/nb/subject:1:54b1727c-2d91-4512-901c-8434e13339b4/topic:2:432baee9-5671-47ce-870e-48b8fc3b7a42/topic:2:1db7bf3c-3a7b-44af-b632-e3c5ff2a999e/resource:1:56943> (Lest 11.04.2022)

Andersen, G. (2020 c). *Kvalitative intervjuundersøkelser*. NDLA. Hentet fra: <https://ndla.no/nb/subject:1:54b1727c-2d91-4512-901c-8434e13339b4/topic:2:432baee9-5671-47ce-870e-48b8fc3b7a42/topic:2:1db7bf3c-3a7b-44af-b632-e3c5ff2a999e/resource:201ce19e-7011-49a6-b415-91fd42d5dfe9> (Lest 11.04.2022)

Bjørkholt, A. S. (2017 a). *Avlasting av risiko i eiendomsutviklingsprosjekter*. Advokatfirmaet BA-HR. Hentet fra: <https://bahr.no/wp-content/uploads/2017/09/Avlasting-av-risiko-i-eiendomsutvikling-September-2017.pdf> (Lest 01.03.2022)

Bjørkholt, A. S. (2017 b). *Avtaleformer ved kjøp av utviklingstomt*. Estate Nyheter. Hentet fra: <https://www.estatenyheter.no/aktuelt/avtaleformer-ved-kjop-av-utviklingstomt/222528> (Lest 19.03.2022)

Borchsenius, C. H. m.fl. (2019) *Håndbok utbyggingsavtaler – fra plan til gjennomføring*. Hentet fra: [https://www.vtfk.no/globalassets/vtfk/dokumenter/samfunnsutvikling-internasjonalisering-og-klima/samfunn-og-plan/nettverk-og-seminarer/handbok-utbyggingsavtaler\\_oppslag\\_29okt2019.pdf](https://www.vtfk.no/globalassets/vtfk/dokumenter/samfunnsutvikling-internasjonalisering-og-klima/samfunn-og-plan/nettverk-og-seminarer/handbok-utbyggingsavtaler_oppslag_29okt2019.pdf) (Lest 10.05.2022)

Byggeordboka. (2017). *Akkvisisjon*. Hentet fra: <https://www.byggordboka.no/artikkel/les/akkvisisjon> (Lest 13.04.2022)

Dalvang, K. (2021). *Bruk av blancoskjøte ved eiendomstransaksjoner*. Advokatfirmaet Ræder. Hentet fra: <https://www.raeder.no/aktuelt/bruk-av-blancoskjote-ved-eiendomstransaksjoner/> (Lest 03.05.2022)

Dalan. (2020). *Sikring av tomt i et eiendomsprosjekt*. Dalan Advokatfirma. Hentet fra: <https://www.dalan.no/sikring-av-tomt-i-et-eiendomsprosjekt/> (Lest 03.05.2022)

Falkanger, T. & Reusch, M. (2022). *Tinglysing*. SNL. Hentet fra: <https://snl.no/tinglysing> (Lest 02.05.2022)

Finansleksikon. (u.å). *Sikringsobligasjon*. Hentet fra: <https://finansleksikon.no/finansleksikon/s/sikringsobligasjon> (Lest 03.05.2022)

Forbrukerrådet. (u.å). *Kontrakt for kjøp av fast eiendom*. Hentet fra: <https://www.forbrukerradet.no/kontrakter/eiendom/kjop-av-fast-eiendom/> (Lest 19.03.2022)

Grønmo, S. (2021). *Kvantitativ metode*. SNL. Hentet fra: [https://snl.no/kvantitativ\\_metode](https://snl.no/kvantitativ_metode) (Lest 11.04.2022)

Kartverket. (2022). *Veileder for melding til Tinglysning*. Hentet fra: <https://www.kartverket.no/globalassets/eiendom/matrikkel/veileder-for-melding-til-tinglysing.pdf> (Lest 03.05.2022)

Kartverket. (2021). *Dokumentavgift ved overføring av fast eiendom*. Hentet fra: <https://www.kartverket.no/eiendom/dokumentavgift-og-gebyr/dokumentavgift-ved-overforing-av-fast-eigedom> (Lest 07.04.2022)

Klima- og miljødepartementet (2001). *NOU 2001:7*. Hentet fra: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2001-7/id143492/sec3> (Lest 13.04.2022)

Kommunal- og moderniseringsdepartementet. (2009) *Lovkommentar til plandelen av plan- og bygningsloven (2009)*. Hentet fra: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/lovkommentar-til-plandelen-i-/id554282/> (Lest 13.04)

Langeland, E. (2020). *Foreldelse av opsjonsavtaler*. Advokatfirmaet Økland & Co. Hentet fra: <https://oklandco.no/foreldelse-av-opsjonsavtaler/> (Lest 13.04.2022)

Landbruksdirektoratet. (2016). *Opsjonsavtaler om utbygging av dyrka og dyrkbar jord*. (20/2016). Rapport nr. 20. Hentet fra: <https://www.landbruksdirektoratet.no/nb/filarkiv/rapporter/jordvern/Opsjonsavtaler%20om%20utbygging%20av%20dyrka%20og%20dyrkbar%20jord.pdf/> /attachment/inline/26099d77-9fbf-4787-b2e4-

[bbd2c7c32395:9dd20d165d5c98ca4f7212291f08c7d399eaa3f6/Opsjonsavtaler%20om%20utbygging%20av%20dyrka%20og%20dyrkbare%20jord.pdf](https://www.dintranskribent.no/intervjusommetode) (Lest 13.03.2022)

Moe, M. (2021). *Intervju som metode*. Dintranskribent. Hentet fra: <https://www.dintranskribent.no/intervjusommetode/> (Lest 03.05.2022)

Nilsen, L. (2019). *Tomteutvikling - skattefeller ved bruk av opsjonsavtaler*. NEF. Hentet fra: <https://nef.no/fagstoff/tomteutvikling-skattefeller-ved-bruk-av-opsjonsavtaler/> (Lest 13.04.2022)

Reusch, M., Solvik, F. & Falkanger, T. (2022). *Plan og bygningsloven*. SNL. Hentet fra: <https://snl.no/plan-og-bygningsloven> (Lest 13.04.2022)

Sander, K. (2019 a). *Reliabilitet*. Estudie. Hentet fra: <https://estudie.no/reliabilitet/> (Lest 12.04.2022)

Sander, K. (2019 b). *Validitet*. Estudie. Hentet fra: <https://estudie.no/validitet/> (Lest 12.04.2022)

Sætermo, H. (2020). *Hva er en intensjonsavtale*. Forretningsjuridisk tidsskrift. Hentet fra: <https://forretningsjuridisk.no/artikler/hva-er-en-intensjonsavtale/> (Lest 19.03.2022)

## **Lover**

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

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

Foreldelsesloven. *Lov om foreldelse av fordringer av 18. mai 1979 nr. 18*. Hentet fra: <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1979-05-18-18?q=foreldelsesloven>

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



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

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

## **Figurer**

- Figur 1: Interessenter med ulik nærhet til prosjekt s. 22
- Figur 2: Ulike faser i eiendomsutvikling s. 23
- Figur 3: Sammenheng mellom plannivåer og gjennomføringsverktøy s. 24
- Figur 4: Tomteverdi i forhold til reguleringsstatus s. 27

## **Tabeller**

- Tabell 1: Begrepstabell s. 22

## **Vedlegg 1 – Intervjuguide**

### **Innledende spørsmål:**

Hva er navnet på selskapet du arbeider i?

Hva slags type selskap er det?

Hva slags utdanning og arbeidserfaring har du?

Har du kjennskap til opsjonsavtaler og i hvilken sammenheng?

### **Opsjonsavtaler:**

Hva er din beskrivelse av en opsjonsavtale?

Hva er den største fordelen ved å benytte seg av opsjonsavtaler?

Hva er den største ulempen ved å benytte seg av opsjonsavtaler?

Hva er den største utfordringen ved inngåelse av opsjonsavtaler?

Hvorfor benytter dere opsjonsavtaler fremfor andre avtaleformer?

Hvordan behandler opsjonsavtaler risiko?

Hva avgjør avtalens varighet? (løpetid på opsjonen)

Hva avgjør om det blir en opsjonspremie?

Hvordan beregner dere størrelsen på opsjonspremien?

Hvordan beregnes utøvelsesprisen i opsjonsavtalen?

Hvordan er prosessen rundt inngåelse av opsjonsavtaler i praksis?

Hvem er normalt grunneier for dere? (aksjeselskap, privatperson)

Har dere normalt bedre kunnskap og kompetanse enn grunneier? Dersom det er tilfelle, hvordan påvirker dette forhandlingene?

Hvilke etiske perspektiver står man ovenfor ved inngåelse av en opsjonsavtale?

### **Annet om opsjonsavtaler:**

Blir opsjonsavtalene tinglyst? (hvorfor / hvorfor ikke?)

Hvordan løser dere utfordringer med dokumentavgift?

Hvordan sikrer dere deres egen posisjon i henhold til rettsvern og pant?

Hvordan er praksisen ved eierskifte av grunnen i opsjonstiden? (Grunneier dør eller vil selge)

Har dere behov for juridisk bistand ved inngåelse av opsjonsavtaler?

Har dere et standard malverk som benyttes ved inngåelse av opsjonsavtaler?

Hva tenker du om den fremtidige utviklingen i forhold til bruk av opsjonsavtaler?

## Vedlegg 2 - Opsjonsavtale

# AVTALE

mellom

Foretaksnummer:

(Heretter kalt XX)

og

.....

.....

(Heretter kalt GRUNNEIER)

Mellom \_\_\_ og GRUNNEIER er det dags dato inngått følgende avtale:

### **1. Bakgrunn**

GRUNNEIER har hjemmelen til Gnr..... bnr..... med adresse .....på ..... i \_\_\_\_\_ kommune. Denne avtalen omfatter deler av forannevnte areal totalt anslått til ca. ....dekar. Den nærmere avgrensningen av arealet, heretter EIENDOMMEN fremgår av vedlagte kart (Bilag 1).

EIENDOMMEN er i kommuneplanen for \_\_\_\_\_ for perioden \_\_\_\_\_ avsatt til LNF-ormål. I forbindelse med rullering av kommuneplanen kan det åpnes opp for en omdisponering av EIENDOMMEN til boligformål

\_\_\_: har til hensikt å søke EIENDOMMEN omregulert til boligformål, og deretter å utvikle, markedsføre, selge og bygge boliger i egenenergi på EIENDOMMEN.

### **2. Kjøpsopsjon – opsjonsperiode**

\_\_\_ skal i perioden frem til \_\_\_\_\_ (opsjonsperioden) ha eksklusiv rett (opsjon) til å kjøpe EIENDOMMEN.

Dersom endelig godkjent reguleringsplan til boligformål ikke foreligger ved opsjonsavtalens utløp, har \_\_\_ fortrinnsrett til, på de vilkår som fremgår av nærværende avtale, å forlenge opsjonsperioden. Dette gjelder ikke dersom det er åpenbart at utbygging i samsvar med nærværende avtale ikke lar seg gjennomføre.

I alle tilfeller plikter \_\_\_ å ta stilling til om opsjonen skal utøves senest 6 måned etter endelig godkjent reguleringsplan.

Kjøpsopsjonen utøves ved at \_\_\_ gir GRUNNEIER skriftlig melding om at opsjonen utøves, som må være avsendt senest den siste dagen i opsjonsperioden.

### **3. 's rettigheter og plikter**

\_\_\_ har i opsjonsperioden rett og plikt til å arbeide med å regulere/omregulere, utvikle og markedsføre et boligprosjekt på EIENDOMMEN.

Alle kostnader i forbindelse med \_\_\_'s arbeid med å regulere/omregulere, utvikle og markedsføre et boligprosjekt på EIENDOMMEN, dekkes av \_\_\_ .

\_\_\_ plikter utføre sitt arbeid med å få omregulert EIENDOMMEN til boligformål på en måte som ikke vil være GRUNNEIER til skade for det tilfellet at opsjonen ikke utøves.

### **4. Grunneiers rettigheter og plikter**

GRUNNEIER plikter under opsjonsperioden, i egenskap av formell grunneier, positivt medvirke til at \_\_\_ kan utvikle og markedsføre et boligprosjekt på EIENDOMMEN.

GRUNNEIER plikter således i forhold til offentlige myndigheter å undertegne alle relevante dokumenter og lignende som måtte være nødvendig for å kunne gjennomføre en hensiktsmessig planprosess frem til endelig godkjent regulering og/eller bebyggelsesplan.

GRUNNEIER plikter å undertegne vedlagte ugjenkallelige overskjøtingsfullmakt (Bilag 2) og skadesløsbrev (Bilag 3), slik at nevnte dokumenter kan tinglyses på første prioritet på EIENDOMMEN.

GRUNNEIER plikter også å yte nødvendig bistand slik at det kan utferdiges skjøter, frie for pengeheftelser og andre heftelser enn det som følger av avtale mellom \_\_\_ og den kjøper \_\_\_ utpeker.

\_\_\_ er forelagt en utskrift fra grunnboken per.....(Bilag 4). I henhold til denne avtale skal \_\_\_ overta EIENDOMMEN fri for heftelser. GRUNNEIER garanterer at det ikke eksisterer heftelser, herunder utpanting og/eller utleggsforretninger som ikke fremgår av grunnboken.

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 \_\_\_'s rettigheter etter denne avtale, uten \_\_\_'s forutgående skriftlige samtykke. Samtykke kan ikke nektes uten saklig grunn.

GRUNNEIER skal heller ikke i opsjonsperioden gi andre rett til, eller selv forestå utvikling/omregulering av EIENDOMMEN.

\_\_\_ kan for egen regning tinglyse vedlagte urådighetserklæring (Bilag 5), som GRUNNEIER plikter å undertegne.

## **5. Eiendommens beskaffenhet**

For det tilfellet at kjøpsopsjonen tiltres, gjelder følgende:

GRUNNEIER har gitt alle relevante opplysninger om eiendommen som GRUNNEIER forstår kan ha betydning for muligheten for å få gjennomført formålet med nærværende avtale.

GRUNNEIER er ikke kjent med at det er forurensning i grunnen, vanskelige grunnforhold, eller at det må iverksettes av spesielle tiltak i forbindelse med eksisterende anlegg på EIENDOMMEN

\_\_ har rett til å foreta de grunnundersøkelser er måtte ønske på eiendommen. GRUNNEIER er heller ikke kjent med at det foreligger forminner av noen art på eiendommen som vil kunne føre til kostnader i forbindelse med gjennomføring av utbyggingen.

Dersom ovennevnte forutsetningen som er nevnt i forutgående avsnitt ikke slår til, plikter partene i fellesskap å søke løsninger som i størst mulig grad reduserer uforutsette kostnadene.

Dersom partene ikke kommer til enighet om vilkårene og nivået for kostnadsfordeling, skal omkostningsspørsmålet avgjøres ved voldgift etter reglene i tvistemålslovens kap. 32. Omkostningene til voldgiftsretten skal deles med en halvpart på hver av partene uansett utfall av voldgiftsrettens avgjørelse.

For øvrig overtar \_\_ EIENDOMMEN i samme stand og stilling som den er på overtakelsestidspunktet.

## **6. Vederlag**

Dersom \_\_ utøver kjøpsopsjonen, skal det endelige vederlaget som tilkommer GRUNNEIER være basert på et beløp stort kr ....., -per boenhet som lar seg realisere i forbindelse med utbyggingen.

Enhver utbetaling er betinget av at overskjøtingsfullmakten og skadesløsbrevet som er nevnt i pkt 4.2, er eller samtidig blir tinglyst på EIENDOMMEN.

Dersom opsjonen tiltres, har \_\_ rett til å behefte eiendommen ytterligere, jfr. overskjøtingsfullmakten, herunder å tinglyse pantobligasjoner til sikkerhet for eventuell byggelånsfinansiering.

## **7. Manglende opsjonsutøvelse**

\_\_\_ har rett, men ikke plikt til å utøve kjøpsopsjonen. \_\_\_ kan således på ethvert tidspunkt i opsjonsperioden, på ethvert grunnlag (for eksempel som følge av fall i eiendomsmarkedet), unnlate å utøve kjøpsopsjonen, selv om offentlige myndigheter aksepterer omregulering til boligformål.

Ingen av partene kan rette økonomiske krav mot hverandre på grunn av at kjøpsopsjonen ikke utøves

Dersom kjøpsopsjonen ikke utøves, skal GRUNNEIER vederlagsfritt få overført alt prosjektmateriell som \_\_\_ har utarbeidet i anledning arbeidet med å foreta omregulering av EIENDOMMEN til boligformål.

Dersom kjøpsopsjonen ikke utøves, plikter \_\_\_ straks å slette alle dokumenter som måtte være tinglyst på EIENDOMMEN i løpet av opsjonsperioden.

## **8. Forutsetninger**

Dersom kjøpsopsjonen utøves, er størrelsen på vederlaget som GRUNNEIER mottar, fastsatt under den forutsetning at EIENDOMMEN lar seg regulere med en TU på minst .....% beregnet av et tomteareal på -----kvm.

Dersom det foreligger et avvik på + -10 %, plikter partene å søke å reforhandle nærværende avtale med sikte på å komme frem til et nytt omforenet vederlag.

Dersom det i medhold av bestemmelser gitt i tilknytning til regulerings- eller bebyggelsesplan, eller utbyggingsavtale som er forutsatt inngått med \_\_\_\_\_ kommune i forbindelse med realiseringen av boligprosjektet på EIENDOMMEN, gis pålegg eller stilles vilkår som medfører vesentlige økte omkostninger for \_\_\_, kan \_\_\_ kreve at det innledes forhandlinger med sikte på å justere vederlaget som er nevnt i pkt. 6.

Dersom konsesjonsreglene er til hinder for gjennomføring av nærværende avtale, skal hver av partene restituere de ytelser en har mottatt fra den annen part.

## **9. Diverse bestemmelser**

GRUNNEIER plikter å holde eiendommen forsikret i opsjonsperioden.

\_\_\_ har rett til å tinglyse nærværende avtale på EIENDOMMEN.

## **10. Tvister**

Enhver tvist om forståelsen av denne avtale eller forholdet mellom partene, skal søkes løst i minnelighet. Dersom minnelig avtale ikke oppnås, skal tvisten – med unntak av pkt. 5.2 – løses av de alminnelige domstoler ved EIENDOMMEN's verneeting.

Nærværende avtale er utferdiget i 2 – to – eksemplarer, hvorav partene beholder hvert sitt eksemplar.

\_\_\_\_\_, \_\_\_\_/\_\_\_\_

.....  
For

.....  
Grunneier

Vedlegg:

Bilag : Kart datert ....

Bilag : Overskjøtingsfullmakt \_\_\_\_\_

Bilag : Utskrift fra grunnboken datert

Bilag : Urådighetserklæring

## Overskjøtingsfullmakt

Undertegnede, ..... f. .... som er hjemmelshaver til Gnr..... Bnr..... med adresse ..... i \_\_\_\_\_ kommune, gir med dette \_\_\_\_\_ , foretaksnummer ..... , en ugjenkallelig fullmakt til -uten ansvar for meg – å disponere over eiendommen, eventuelt arealer som senere vil bli skilt ut fra eiendommen.

Disposisjonsretten omfatter enhver beføyelse over eiendommen, så som for eksempel overskjøting og pantsettelse, til å forestå inngivelse av forslag til reguleringsplan, bebyggelsesplan og lignende til offentlige myndigheter, samt kreve eventuell ytterligere oppdeling/fradeling av eiendommen m.m.

Denne erklæringen kan tinglyses på Gnr.... Bnr..... i \_\_\_\_\_ kommune.

\_\_\_\_\_ : \_\_\_/\_\_\_ 20..

Grunneier

.....

Signatur

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

\_\_\_\_\_ , \_\_\_/\_\_\_ 20..

.....

.....



## Urådighetserklæring

Undertegnede ....., fnr. .... som er hjemmelshaver til  
Gnr. ....Bnr..... med adresse ..... i \_\_\_\_\_ kommune, avgir med dette en  
ugjenkallelig erklæring om at forannevnte eiendom ikke skal kunne pantsettes, selges eller på annen  
måte forføyas over uten etter forutgående skriftlig samtykke fra \_\_\_\_\_, foretaksnummer  
\_\_\_\_\_.

Denne erklæringen kan tinglyses på Gnr. .... Bnr. .... i \_\_\_\_\_ kommune

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_ 20.....

.....

Grunneier

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

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_ 20.....

.....





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

Postboks 5003  
NO-1432 Ås  
Norway