



Norges miljø- og  
biovitenskapelige  
universitet

**Masteroppgave 2018 2x30 stp**

Fakultetet for landskap og samfunn

Lars Baklund

## **Eiendomsutviklerens bruk av opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom – En studie blant eiendomsutviklere i Oslo**

A real estate developer's use of option contracts in  
land acquisition – A study among real estate  
developers in Oslo

**Daniel Jørgensen og Davin Nguyen**

Master i eiendom

Fakultetet for landskap og samfunn

## Forord

Vi har gjennom de siste fem årene studert master i Eiendom ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU). Dette har vært en tid med godt miljø og vi har hatt mye faglig utbytte. Denne oppgaven er gjort i forbindelse med vår avsluttende mastergrad, hvor vi har brukt første halvdel av 2018 til ferdigstille hva vi synes har vært en svært interessant oppgave, som også markeres slutten på fem interessante år på NMBU. Oppgaven er av et omfang på 2x30 studiepoeng og er blitt gjennomført i tidsrommet januar til mai 2018.

Vi vil gjerne rette en stor takk til vår veileder Lars Baklund, som kom med konstruktive innspill. Videre vil vi takke alle som tok oss godt imot og lot seg bli intervjuet. Denne oppgaven skulle vanskelig latt seg gjennomføre foruten deres hjelp. Sist, men ikke minst vil vi takke hverandre for et godt samarbeid.

## Sammendrag

Temaet for oppgaven er opsjonsavtaler, med fokus på eiendomsutvikleres bruk av denne avtaleformen. Oppgaven er geografisk avgrenset til å gjelde utviklere som er etablert i Oslo.

Hovedproblemstillingen er: *Hvorfor bruker utviklere opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom?*

For å besvare hovedproblemstilling brukes svar fra hoveddelproblemstillingen og to delproblemstillinger.

Teoridelen baserer seg på fagbøker, artikler, seminarer og noe informasjon fra intervjuene. Denne delen av oppgaven vil søke å kartlegge de teoretiske og juridiske aspektene som blir relevante ved en opsjonsavtale, og legge til rette for et overordnet kunnskapsgrunnlag for vurdering og drøftelse av hovedproblemstillingen.

Da hovedfokuset i oppgaven primært omhandler hvordan utviklere ser på en opsjonsavtale, er det intervjuet en rekke aktører som bruker denne formen for avtale. Ved å benytte en intervjuguide har vi dannet oss et bilde av hvorfor utviklere tar i bruk opsjonsavtaler. Gjennom innhentet empiri ønsker vi å besvare, belyse og drøfte vår hoved og delproblemstillinger.

Studien vil i hovedsak være basert på empirien innsamlet gjennom intervjuene. De forskjellige intervjuobjektene opplysninger vil ikke være nødvendigvis gi et fasit på hvorfor eiendomsutviklere bruker opsjonsavtaler Men oppgaven vil prøve å finne den gjengse oppfatningen blant intervjuobjektene.

Studien viser at opsjonsavtaler er noe utviklere ønsker å bruke for å minimere risiko. Spesielt reguleringsrisiko blir trukket frem som et moment med mye risiko.

Intervjuobjektene har ulike tilnærminger til opsjonsavtaler som et risikoreduserende verktøy, og enhver avtale er unik med hensyn på omstendigheten rundt et gitt prosjekt.

## Abstract

The theme of this thesis is option contracts, focusing on real estate developers using this form of agreement. The thesis is geographically limited to developers established in Oslo.

The main research topic is: *Why do real estate developers use option contracts in acquisition of development property?*

In order to explain the main research topic, we will use answers from the main subtopic and two secondary subtopics.

The theory part is based on journals, articles, seminars and information from the interviews. This part of the thesis surveys theoretical and legal aspects that are relevant to an option contract and facilitates an overall knowledge base for assessing the main research topic.

Since the main focus of the thesis is primarily about how real estate developers perceive an option agreement, interviews have been conducted with a number of participants using this type of agreement. By using an interview guide, we have built an understanding of why real estate developers use option contracts. With the information we have collected we want to answer, highlight and discuss our main research topic and subtopics.

The study will mainly be based on empirical evidence collected through the interviews. The information collected from the various interviewees will not necessarily give a blueprint to why real estate developers use option contracts, however the thesis will attempt to find a common conclusion based on the information from the interviewees.

The thesis shows that option contracts are something real estate developers want to use to minimize risk. An important risk factor that is particularly emphasized is regulatory risk. The interviewees have different approaches to option contracts as a risk-reducing tool, and every agreement is unique considering the circumstances surrounding a given project.

# Innholdsfortegnelse

<b>Forord</b> .....	<b>1</b>
<b>Sammendrag</b> .....	<b>2</b>
<b>Abstract</b> .....	<b>4</b>
<b>Figurliste</b> .....	<b>10</b>
<b>1. Innledning</b> .....	<b>11</b>
1.1 Tema og problemstilling .....	11
1.2 Avgrensning .....	13
1.3 Presentasjon av tidligere arbeider .....	14
1.4 Oppgavens oppbygning .....	15
<b>2. Fremgangsmåte og metode</b> .....	<b>15</b>
2.1 Fremgangsmåte .....	15
2.2 Valg av metode .....	16
2.3 Intervju .....	17
2.4 Valg av intervjuobjektene .....	18
2.5 Reliabilitet, validitet og representativitet .....	19
<b>3. Teori</b> .....	<b>20</b>
3.1 Innledning .....	20
3.2 Eiendomsutvikling i tidlig fase og risiko .....	21
3.3 Offentlige planer og regulering ved eiendomsutvikling .....	26
3.3.1 Innledning .....	26
3.3.2 Planmyndighetene .....	26
3.3.3 Kommunal planmyndighet .....	26
3.3.4 Kommuneplan .....	27
3.3.5 Reguleringsstatus .....	27
3.3.6 Privat planforslag .....	29
3.3.7 Reguleringsbestemmelser .....	29
3.3.8 Utbyggingsavtaler .....	30
3.4 Risikotyper ved akkvisisjon av potensiell utviklingseiendom .....	32
3.4.1 Reguleringsrisiko .....	32

3.4.2	Finansieringsrisiko .....	35
3.4.3	Markedsrisiko .....	36
3.4.4	Produksjonsrisiko .....	38
3.5	Andre typiske utviklingspesifikke risikofaktorer .....	39
3.5.1	Innledning.....	39
3.5.2	Servitutter/heftelser på eiendommen .....	39
3.5.3	Konsesjonskrav .....	40
3.5.4	Odelsrett.....	41
3.5.4	Kulturminner og andre arkeologiske forhold .....	42
3.5.5	Naborettslige forhold .....	43
3.5.6	Generelt om grunnforhold og forholdet til forurensning.....	44
3.6	Risikoplassering ved bruk av type avtaleform .....	45
3.6.1	Plassering av risiko .....	45
3.6.2	Litt om due diligence .....	46
3.7	Bruk av opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom .....	48
3.7.1	Innledning.....	48
3.7.2	Avtaleretten som utgangspunkt for opsjonsavtale .....	48
3.7.3	Typiske avtaleformer.....	49
3.7.3.1	Direkte kjøp .....	49
3.7.3.2	Betinget kjøpsavtale .....	50
3.7.3.3	Samarbeidsløsninger .....	50
3.7.3.4	Grensen mellom opsjonsavtale og betinget kjøpsavtale.....	51
3.7.4	Nærmere om opsjonsavtaler.....	52
3.7.4.1	Opsjonsuttrykk - Call opsjon og put opsjon .....	52
3.7.4.2	Bruk av opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom.....	53
3.7.4.3	Opsjonsavtalens varighet.....	55
3.7.4.4	Opsjonspremie.....	57
3.7.4.5	Resultatavhengig kjøpesum.....	59
3.7.4.6	Tinglysing av opsjonsavtaler .....	60
3.8	Det juridiske rammeverkets betydning for regulering av opsjonsavtaler .....	62
3.8.1	Innledning.....	62
3.8.2	Løysingsretter som betydning for regulering av opsjonsavtaler .....	62

3.8.3 Konesjonsloven som betydning for regulering av opsjonsavtaler med særlig fokus på § 3.....	63
3.8.4 Foreldelsesloven som betydning for regulering av opsjonsavtaler .....	65
<b>4. Empiri.....</b>	<b>67</b>
4.1 Innledning.....	67
4.2 Resultater fra intervjuer .....	67
4.2.1 Generelt om opsjonsavtaler .....	67
4.2.1.1 Opsjonsavtaler fremfor andre avtaler .....	67
4.2.1.2 Standardisering av opsjonsavtaler.....	71
4.2.1.3 Fastsetting av opsjonspremie og kjøpesum.....	74
4.2.1.4 Tinglysing av opsjonsavtaler .....	78
4.2.1.5 Opsjonsavtalens varighet.....	81
4.2.2 Opsjonsavtaler som risikoreducerende verktøy.....	85
4.2.2.1 Reguleringsrisiko.....	85
4.2.2.2 Finansieringsrisiko .....	87
4.2.2.3 Markedsrisiko .....	89
4.2.2.4 Produksjonsrisiko.....	91
4.2.2.5 Andre typiske utviklingsspesifikke risikoelementer, og hvordan disse håndteres i opsjonstiden? .....	93
4.2.3 Forholdet til planmyndigheten.....	97
4.2.3.1 Hvordan opplever utviklere reguleringsprosessen, og er det offentlige reguleringsarbeidet forutsigbar nok under opsjonstiden? .....	98
4.2.3.2 Utbyggingsavtaler som risikofaktor (kan opsjonsavtaler redusere risikoen ved kostbare utbyggingsavtaler?) .....	102
4.2.3.3 Forholdet til konsesjonsspørsmål .....	106
4.2.4 Bruk av opsjonsavtaler i forhold til markedet og et områdets attraktivitet .....	107
4.2.4.1 Bruk av opsjonsavtaler ved svingninger i markedet .....	107
4.2.4.2 Bruk av opsjonsavtaler i forhold til eiendommens beliggenhet (kan opsjonsavtaler sikre god beliggenhet?) .....	109
4.2.5 Andre oppdagelser under intervjuene .....	111



<b>5. Drøftelse .....</b>	<b>112</b>
5.1 Innledning.....	112
5.2 Drøftelse av problemstillinger .....	112
5.2.1 Reduserer opsjonsavtaler risikoen ved en uforutsigbar offentlig planlegging? .....	112
5.2.2 Hvordan fungerer opsjonsavtaler som et risikoreducerende verktøy i sentrumsnære områder? .....	114
5.2.3 Hvordan kan opsjonsavtaler redusere forskjellige risiko- og usikkerhetselementer i utviklingsprosjekter? .....	116
5.2.3.1 Reguleringsrisiko.....	117
5.2.3.2 Finansieringsrisiko .....	118
5.2.3.3 Markedsrisiko .....	119
5.2.3.4 Produksjonsrisiko.....	121
5.2.3.5 Utviklingsspesifikke risikomomenter ved akkvisisjon av eiendom .	122
5.2.4 Hvorfor bruker utviklere opsjonsavtale ved akkvisisjon av utviklingseiendom? .....	122
<b>6.0 Oppsummering og refleksjon.....</b>	<b>124</b>
6.1 Innledning.....	124
6.2 Vurdering av metode og fremgangsmåte.....	124
6.3 Avsluttende refleksjoner .....	125
6.4 Videre forskning .....	127
<b>Kildehenvisninger.....</b>	<b>128</b>
Lover og forarbeider.....	128
Litteratur .....	129
Foredrag og Seminar .....	131
Elektroniske nettsider, artikler og tidsskrifter .....	131
Domsregister .....	136
<b>Vedlegg .....</b>	<b>137</b>
Vedlegg 1 .....	137
Vedlegg 2 .....	138
Vedlegg 3.....	142

Vedlegg 5 .....	144
Vedlegg 6 .....	145
Vedlegg 7 .....	146
Vedlegg 8 .....	148
Vedlegg 9 .....	151

## Figurliste

Figur 1: Sekvensmodellen (Røsnes & Kristoffersen, 2014, s. 13).....	23
Figur 2: Tomteverdi i forhold til reguleringsstatus. (Meel, 2014, s. 99).....	28
Figur 3: En skjematisk framstilling av forholdet mellom utgifter og inntekter etter entidsakse. (Nordahl, 2012, s. 15). .....	33.
Figur 4: Fordeling av risiko mellom grunneier og eiendomsutvikler avhengig av avtaleform ved eiendomsoverdragelsen. (Røsnes & Kristoffersen, 2014, s. 169). .....	46
Figur 5: Salg og kjøp av eiendom gjennom aksjeselskap (Statens kartverk, 2017). .....	47
Figur 6: Figuren viser hvordan en utvikler kan tiltre i et område ved bruk av opsjonsavtaler. Egen framstilling.....	53
Figur 7: Figuren viser tidsfrister for utøvelse av opsjon, og forhold som kan påvirke varigheten på opsjonstiden. Egen fremstilling.....	56

# 1. Innledning

## 1.1 Tema og problemstilling

Vi har valgt å skrive om opsjonsavtaler da vi begge synes dette temaet er interessant, spesielt når det ses i sammenheng med eiendomsutvikling. Det er tidligere skrevet lite om temaet, noe som gjør at det er spennende å undersøke dette nærmere. Opsjonsavtaler blir definert av kartverket som *“En opsjonsavtale gir vanligvis en rett, men ingen plikt, til å kjøpe eiendommen, innen en bestemt tid og på visse vilkår.”* (Statens kartverk, u.å)

Opsjonsavtaler skjer som regel tidlig i en utviklingsprosess. Vi har ikke hatt mye undervisning som går på tidligfase i eiendomsutviklingen, og vi tenkte begge det ville være interessant å lære mer om denne fasen. Vi vet det er store verdier i omløp når det kommer til eiendom, og det vil med det være mye risiko involvert. Tidligfasen blir trukket frem som en fase med mye usikkerhet, og det er også her opsjonsavtaler kommer til sin rett. Det var mye på grunnlag av risikobildet at vi ønsket å se nærmere på opsjonsavtaler, og da spesielt hvordan en slik avtale kan være med på å redusere forskjellige former for risiko for en eiendomsutvikler.

Temaet opsjonsavtaler er begrenset omtalt i ulike faglitteratur, som i August E. Røsnes & Øystein R. Kristoffersen (2014) *“Eiendomsutvikling i tidlig fase”* og Gunnar Leikvam (2014) *“Eiendomsutvikling”*. Vi har funnet artikler og enkelte bøker om eiendomsutvikling som er relevant. Her er det litteratur som angår eiendomsutviklingens tidlige fase, og risikoaspektet generelt. Teorien som legges frem i denne oppgaven bygger i hovedsak på disse utvalgte litteraturkildene.

I startfasen ønsket vi å finne ut hvorfor utviklere bruker opsjonsavtaler på et overordnet nivå. Ettersom det var lite litteratur rundt temaet, fastslo vi at vår beste mulighet var å starte tidlig med intervjuer og jobbe videre derfra. Vi fikk tidlig i prosessen gjennomført en rekke intervjuer, hvor fikk etablert utviklers syn på opsjonsavtaler. På tross av noen

variabler på enkelte spørsmål fant vi fort ut at utviklers hovedfokus lå på risiko, og da opsjonsavtaler som et risikoreducerende verktøy.

Med denne praktiske tilnærmingen fikk vi gjennomført intervjuer i januar. Intervjuene hjalp oss langt på vei til å spikre en problemstilling vi tenkte ville være relevant, da vårt hovedfokus lå på utviklernes bruk av opsjonsavtaler.

Formålet med oppgaven ble så å utforske hvorfor utviklere bruker opsjonsavtaler, med et hovedfokus på hvordan opsjonsavtaler kan redusere risiko. Vi ønsket å danne oss et bilde av de forskjellige risikoelementer en opsjonsavtale kan være med på å redusere. Dette ble gjort ved å ved å sette opp teorien mot empirien fra intervjuene.

Hovedproblemstillingen og hoveddel- og delproblemstillinger lyder følgende:

*Hvorfor bruker eiendomsutviklere opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom?*

Hoveddelproblemstilling:

- *Hvordan kan opsjonsavtaler redusere forskjellige risiko- og usikkerhetslementer i utviklingsprosjekter?*

Delproblemstilling:

- *Reduserer opsjonsavtaler risikoen ved en uforutsigbar offentlig planlegging?*
- *Hvor aktuelt er opsjonsavtaler i et konkurransepreget marked?*

Den sentrale i oppgaven vil hovedsakelig være å se hvordan opsjonsavtaler kan redusere risikomomenter som oppstår i eiendomsutviklingens tidlige fase. De øvrige delproblemstillingene vil søke å underbygge hoveddelproblemstillingen, for så å besvare hovedproblemstillingen.

## 1.2 Avgrensning

Oppgaven avgrenses til å gjelde opsjonsavtaler som et risikoreducerende virkemiddel.

Opsjonsavtaler forekommer i tidlig fase i en utviklingsprosess. Vi vil gå inn på overordnet teori om eiendomsutvikling, men faser før opsjon som tomtesøk og faser etter en eventuell tiltredelse av opsjon vil ikke bli grundig gjennomgått. Når det kommer til selve opsjonsavtalen vil ikke formell teori rundt omstendigheter ved avtaleinngåelse bli behandlet. Opsjonsavtalers oppbygning, rent avtalejuridisk, bli heller ikke diskutert, så fremt det ikke omhandler grep utvikler foretar seg for å minimere risiko.

I det juridiske rammeverket vil vi behandle følgende lover: konsesjonsloven, lov om løysingsrettar og foreldelsesloven. Plan- og bygningsloven blir også til dels behandlet. Annen lovgivning som avhendingsloven, delingsloven, jordloven, lov om eiendomsregistrering, panteloven, jordskifteloven eller lov om oreigning av fast eignedom, vil ikke behandles i denne oppgaven.

Behandlingen avgrenses videre til å gjelde samtidens juridiske og politiske rammeverk i Norge, og vil ikke gå inn på eventuelle sannsynlige eller usannsynlige lovendringer eller eventuelle politiske endringer som kan forekomme og endre utgangspunktet for diskusjonen.

Det vil ikke foretas noen konkrete økonomiske analyser av hvordan opsjonsavtaler reduserer den økonomiske risikoen ved utvikling, ettersom fokuset i oppgaven ikke har et økonomisk utgangspunkt. Oppgaven vil imidlertid ta for seg noen økonomiske elementer som knytter seg til opsjonsavtaler.

Et risikomoment som ikke vil bli behandlet fullt ut er produksjonsrisiko, da denne risikoen ofte oppstår etter tiltredelse av opsjonsavtalen. Det vil likevel bli gått inn på momenter ved produksjonsrisiko, som kan tenkes å kunne bli behandlet i tidligfase i eiendomsutvikling.

Et eventuelt avtalebrudd hos grunneier kan oppfattes som en risiko for en utvikler, men dette har vi valgt å ikke behandle videre i denne oppgaven.

Opsjonsgivers og utenforstående sitt syn på opsjonsavtaler vil ikke bli behandlet, da vi ønsker å avdekke utviklers syn på opsjonsavtaler. Den teoretiske innfallsvinkelen er begrenset til gjelde norske fagbøker og relevante artikler sett opp mot intervjuobjektene informasjon.

Ettersom intervjuobjektene opererer fra Oslo og hovedsakelig i Stor-Oslo, vil oppgaven ha en geografisk avgrensning. Funnene våre tar utgangspunkt i utviklere som holder til i Oslo, og kan derfor variere fra andre steder i landet, dersom funnene er geografisk betinget.

### 1. 3 Presentasjon av tidligere arbeider

Det er tidligere skrevet lite om opsjonsavtaler, og det har i seg selv vært en utfordring under arbeidet å innhente relevant litteratur, samt annen litterær inspirasjon. Av tidligere masteroppgaver ved instituttet har det kun vært Thomas Riddervold (2007) som har skrevet en oppgave om opsjonsavtaler. Riddervold skrev en masteroppgave om hva en opsjonsavtale består av, hvorfor opsjonsavtaler foretrekkes og hvordan avtaleformen brukes. Oppgaven har en annen vinkling enn vår, men tar for seg noen av de samme elementene denne oppgaven vil drøfte. Når det gjelder risiko- og usikkerhetsmomenter i eiendomsutvikling er det skrevet flere oppgaver om dette.

Wøien (2017) om *akkvisisjon av utviklingseiendom i urbane transformasjonsområder* ble brukt som inspirasjon, da enkelte temaer som ble tatt opp her var interessante for denne oppgaven. Utover disse har også Skåttun (2017) *“Risiko ved konvertering av vernede eiendom til boligformål”* og Kolstad (2013) *“Eiendomsutvikling og juss”* blitt brukt.

## 1.4 Oppgavens oppbygning

Oppgaven består av seks hovedkapitler.

- Kapittel en består av innledende del som tar for seg tema, problemstilling, avgrensning og presentasjon av tidligere arbeid.
- Kapittel to tar for seg fremgangsmåte og metodevalg.
- Kapittel tre er oppgavens teoridel hvor relevant teori blir fremlagt som grunnlag for drøftelse i kapittel 5.
- Kapittel fire er oppgavens empiridel hvor dataene fra intervjuene vil bli lagt frem.
- Kapittel fem er oppgavens drøftingsdel hvor teori og empiri blir drøftet. Her blir problemstillingene besvart og funnene i forskningen beskrevet.
- Kapittel seks er oppgavens oppsummering og refleksjon.

Hovedfokuset vil ligge i kapittel fire og fem, da innholdet fra intervjuene har vært særdeles viktig for oppgaven.

## 2. Fremgangsmåte og metode

### 2.1 Fremgangsmåte

Arbeidet med oppgaven startet med en gjennomgang av relevant teori. Etter å ha fått et overordnet kunnskapsgrunnlag, ble arbeidet med en problemstilling satt i gang. Intervjuene ble gjennomført tidlig i prosessen, og empirien ble en inspirasjon til problemstillingene. Det ble laget en hovedproblemstilling, med enkelte "foreløpige" underproblemstillinger, som vi ønsket å se nærmere på.

Det ble bestemt at hovedfokuset skulle bli satt på eiendomsutviklere, og deres syn og tilnærming til opsjonsavtaler. Ettersom det var viktig å komme i kontakt med intervjuobjekter som hadde erfaring og kunnskap rundt opsjonsavtaler, ble det brukt en del tid på finne de riktige aktørene for oss. Derfor ble det tidlig tatt kontakt med aktører vi antok hadde informasjon som kunne brukes. Det ble utsendt et informasjonsbrev (vedlegg 1) påkrevd av NSD (Norsk senter for forskningsdata) som inneholdt et kort sammendrag av



hva oppgaven skulle omhandle, samtidig som det ble lagt inn en forespørsel om et intervju. Da oppgaven gjennomføres anonymt ble intervjuobjektene informert om dette i informasjonsbrevet og ved starten av intervjuet. De ble da informert om at verken person- eller bedriftsopplysninger skulle bli lagt frem på slik måte at det ble gjenkjennbart i oppgaven. Navn på bedrifter og intervjuobjekter blir derfor ikke gjengitt i oppgaven. Ved prosjektslutt vil all innhentet datamateriale slettes. Da intervjuobjektene hadde mottatt informasjonsbrevet, ble det via mail avtalt tid og sted for gjennomføring av intervjuet. Etter å ha avtalt møte med en rekke intervjuobjekter, startet prosessen med å få etablert en intervjuguide. Det teoretiske arbeidet og innhentet empiri, danner grunnlag for drøftelsen i oppgaven.

## 2.2 Valg av metode

I samfunnsvitenskapelig forskning skiller man i all hovedsak mellom to tilnærminger av forskningsmetode, kvantitativ og kvalitativ. Kvantitativ forskning er godt egnet for undersøkelser der man gjerne ønsker å teste en hypotese mot et stort antall informanter uten å gå i dybden (Store norske leksikon, 2017). Som oftest brukes det en eller annen form for spørreskjema i slike undersøkelser. Kvalitativ forskning er derimot tilpasset undersøkelser der man ønsker spesifikk informasjon om et spesifikt tema. Da det har vært et relativt stort antall intervjuobjekter i oppgaven, kunne den hatt en kvantitativ tilnærming. Ettersom problemstillingen søker å belyse eiendomsutvikleres syn på opsjonsavtaler, blir en kvalitativ tilnærming mest gunstig. Spørsmålene vi ønsker besvart krever en dyp forståelse og en innsikt i intervjuobjektens tanker rundt et spesifikt tema. På grunnlag av dette endte vi opp med det en vil kalle et semistrukturert dybdeintervju (Johannessen, Tufte & Christoffersen, 2016 s. 148). Dette hjalp oss å belyse hovedproblemstillingen vår på best mulig måte.

Semistrukturerte dybdeintervjuer i kvalitativ forskning gjør at vi får møte intervjuobjektene i person, og eventuelle misforståelser vil kunne bli avklart. Det vil også være anledning til å spørre oppfølgingsspørsmål eller klarere spørsmål eller svar som gir rom for usikkerhet. Intervju som forskningsmetode gir muligheten til å finne individers holdninger og verdier, noe som er vanskelig å få etablert gjennom et spørreskjema (Silverman, 2011). Kvalitative

intervjuer passer derfor godt for denne oppgaven da vi ønsker å finne et tverrsnitt av utviklers syn på opsjonsavtaler.

Under kvalitative intervju benyttes det ofte båndopptak, og informasjonen som samles inn transkriberes ofte i etterkant. Bruken av båndopptaker forutsetter at dette godkjennes av intervjuobjektene. Vi valgte å bruke båndopptaker i forbindelse med intervjuene.

### 2.3 Intervju

Empirien innhentet gjennom intervjuene vil være i hovedfokus når problemstillingen skal besvares. Det at intervjuene er gjort etter en intervjuguide med en semistrukturert tilnærming gjør at intervjuobjektene kan svare friere. Intervjuene vil flyte bedre og intervjuobjektet vil ikke føle seg bundet til korte og konkrete svar. En annen fordel med denne formen for intervjuoppsett er at alle intervjuobjektene svarer på de samme spørsmålene, og det vil bli et grunnlag for å sammenligne svar. Dette er en viktig egenskap for vår problemstilling.

Intervjuguiden er delt inn i 4 kategorier;

- Generelt om opsjonsavtaler
- Forholdet mellom opsjonsavtaler og risiko
- Forholdet til planmyndigheten
- Bruk av opsjonsavtale i forhold til markedet og et områdets attraktivitet

Intervjuobjektene blir i så måte avgrenset til å svare på spørsmål innenfor disse kategoriene, men det åpnes for et dypdykk i hver enkel kategori. Intervjuguiden bidrar til et strukturert intervju og sikrer at relevante temaer blir gjennomgått. Informasjonen ervervet ved gjennomgått intervjuguide vil favne over store deler av opsjonstankegangen hos utbygger. Hver kategori har fokusspørsmål som underbygger retningen vi ønsker å belyse. Spørsmålene varierer fra å gjelde generelle betraktninger, til konkret bruk av opsjoner. Den første kategorien som omhandler opsjonsavtaler generelt, vil ikke nødvendigvis svare på

problemstillingene vi har satt oss, men vil hjelpe oss med å forstå utviklers utgangspunkt. Med dette ønskes det å danne et helhetlig bilde av respondentens tanker. Det vil da bli interessant å sammenligne intervjuobjektene svar for å se om det finnes likheter eller forskjeller i utviklers tilnærminger.

I forkant av intervjuene ble det utarbeidet en intervjuguide (vedlegg 2). Intervjuguiden inneholdt spørsmål som ga informasjon til hovedproblemstillingen, hoveddel- og delproblemstillingene vi hadde satt for oss. Alle aktørene gikk gjennom den samme intervjuguiden, men med visse modifikasjoner da enkelte spørsmål ble omformulert eller fjernet. Dette ble gjort da vi så at enkelte spørsmål ikke fungerte godt i praksis. Nye spørsmål ble også lagt til etterhvert, da vi så at enkelte viktige temaer ikke ble behandlet tilstrekkelig. De nye spørsmålene ble tilsendt intervjuobjektene som ikke hadde besvart dem tidligere, og ble besvart via mail.

Varigheten på intervjuene var alt fra en halvtime til opp imot én og en halv, og alle ble utført, etter ønske fra intervjuobjektene, på deres respektive kontorer.

## 2.4 Valg av intervjuobjektene

I alt ble det intervjuet 27 aktører. Utvalget av intervjuobjekter er gjort ved å saumfare internett etter eiendomsutviklere som var etablert i Osloområdet, og ved å gjennomgå artikler og tidsskrifter. Etter det ble etablert en oversikt over aktuelle aktører, ble det satt som mål å komme i kontakt med samtlige. Da det var usikkerhet om i hvilken grad aktørene ville la seg intervju, ble det sendt ut mail til alle av interesse. Det var flere som svarte at opsjonsavtaler ikke var noe de og deres bedrift hadde tilstrekkelig kunnskap om, men på den annen side var det 27 selskaper med erfaring og kunnskap, som ønsket å stille til intervju. Intervjuobjektene og deres respektive selskaper representerte forskjellige aspekter av utviklerbransjen. Det var tre variabler;

- Variasjon i hvilket markedssegment de operert i.
  - Enkelte drev kun med bolig
  - Andre kun med næring

- Flere opererte med begge
- Variasjon i selskapenes størrelse, da både med tanke på finansiell styrke og antall ansatte.
- Det varierte også på hvor langt i en utviklingsprosess de forskjellige selskapene var aktivt involvert.
  - Enkelte var med på hele prosessen, fra planlegging til salg, mens
  - Andre anså ofte sin jobb som gjort, da tomten var omregulert og klar for utbyggelse.

Da intervjuobjektene er mange og av forskjellig karakter, og alle med erfaringen og kunnskap om opsjonsavtaler, håper vi at svarene vil representere et tverrsnitt av den gjengse utvikler i Oslo sine tanker rundt tema.

## 2.5 Reliabilitet, validitet og representativitet

Reliabilitet, validitet og representativitet handler om kvaliteten på innhentet data. For at oppgaven skal ha noen form for relevans må problemstillingene bli besvart basert på relevante data som har reliabilitet, validitet og representativitet.

Reliabilitet i en datainnsamling beskriver i hvilken grad dataene er innhentet på en pålitelig måte. Reliabiliteten i denne oppgaven vil bero på utførelsen av intervjuene. Er intervjuene utført på en slik måte at et nytt intervju ville gitt samme svar, er reliabiliteten god.

Sikring av reliabiliteten i oppgaven er gjort gjennom grundig utarbeidelse av intervjuguide. Ved forsiktig veiledning, eller en dytt i ønsket retning under intervjuet om intervjuobjektet har misforstått spørsmålet, har forhåpentligvis spørsmålene blitt besvart på en måte som øker reliabiliteten. Det er også gjort grundig undersøkelse av hvilke aktører som har relevant informasjon på forhånd av et eventuelt intervju. Det er også blitt utelukket deler av enkelte intervjuer hvor det er åpenbart at intervjuobjektet har misforstått store deler av spørsmålene. Dette vil skape god reliabilitet da det sikrer at sammenligning av svarene blir gjort på riktig grunnlag.

Validiteten går på gyldigheten av studien. I en studie med høy validitet kan en trekke riktige slutninger om det man ønsker å undersøke, basert på datainnsamlingen. Det vil være viktig å ha riktig tilnærming til datainnsamlingen, og å gjøre intervjuene på en måte som legger grunnlag for å en god analyse og tolkning av empirien. Innsamling og tolkning av relevant data vil gi oppgaven god validitet om det er gjort riktig. Ved å beskrive fremgangsmåte og metode, samt begrunne valg av forskningsspørsmål i oppgaven, vil validiteten kunne sikres.

For å sikre validiteten i oppgaven, har en objektiv tilnærming under intervjuene vært viktig. Egne meninger og forutinntatte antagelser blir lagt til side. Intervjuguiden skulle fremstå som nøytral, og det ble tatt sikte på å la intervjuobjektet svare fritt, uten avbrytelser.

Representativitet går på om studien er representativ for den gruppen man undersøker. Om gruppen, studien er basert på ikke er representativ, vil ikke undersøkelsen tåle et tilskudd av nye intervjuobjekter eller en geografisk forskyvning. Denne oppgaven har mange respondenter og har en geografisk avgrensning som gjelder Osloområdet. Med såpass mange respondenter innenfor et geografisk område, vil vi sikre god representativitet. Men ved å avgrense oss til Oslo, vil ikke funnene nødvendigvis kunne fungere som en generalisering for utviklere på landsbasis. Valg av lokal representativitet er bevisst fra vår side, da Osloområdet var det vi fant mest interessant. Det ville blitt vanskelig å søke en bredere representativitet enn hva vi har gjort, grunnet kommunale forskjeller som er utslagsgivende for funnene i oppgaven. Empirien vil kunne underbygge dette.

## 3. Teori

### 3.1 Innledning

I dette kapitlet fremlegges det teoretiske grunnlaget for oppgaven. Her vil leseren få en innføring i eiendomsutvikling, med vekt på tidligfasen og risikobildet rundt denne fasen. Da er det naturlig å se på hvordan eiendomsutvikling defineres i teorien og hvilke faser eiendomsutvikling består av. Videre i kapitlet vil den relevante delen av offentlige planprosess bli presentert. Hovedfokuset vil videre være risikoelementer, og bruk av

opsjonsavtale for minimering av risiko. Kapittelet vil også ta for seg andre avtaleformer, før det går nærmere inn på konkret teori rundt opsjonsavtaler. Til slutt gis det en oversikt over det juridiske rammeverket ved bruk av opsjonsavtaler.

### 3.2 Eiendomsutvikling i tidlig fase og risiko

Eiendomsutvikling er en dynamisk prosess som er knyttet til verdiskaping. Hensikten er å skape verdier gjennom bearbeidelse av et areal eller en eiendom. Eksempelvis kan dette være oppføring av ny bebyggelse eller ombygging av eksisterende byggverk. Det er flere ulike definisjoner av eiendomsutvikling. Advokatfirmaet BA-HR definerer eiendomsutvikling som noe som tilføres verdi eller ønsket avkastning gjennom reguleringsmessige, tomte- eller bygningsmessige endringer (Advokatfirmaet BA-HR, 2014 s. 165). Mens Leikvam i sin bok definerer eiendomsutvikling slik;

*«Å transformere et areal 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)

For at en prosess skal kunne klassifiseres som eiendomsutvikling må det transformeres et areal, utvendig eller innvendig (Leikvam & Olsson, 2014). Ut i fra begge definisjonene over handler eiendomsutvikling om å skape noe nytt. Imidlertid er det ikke alltid at verdiskapingen gjennom eiendomsutvikling er betinget av oppføring av et fysisk byggverk. Verdiøkningen kan også skje gjennom konseptutvikling eller planutvikling for et bestemt areal eller bygg. Utskifting av leietakere, til noen med høyere betalingsvillighet, kan også være verdiskapende (Leikvam & Olsson, 2014, s. 17). En eiendomsutvikler vil alltid være på utkikk etter tomter eller utviklingseiendommer som har en potensiell god verdiøkning, slik at det er mulig å maksimere prosjektets fortjeneste. Utviklingseiendom kan beskrives som en ubebygd eller bebygd eiendom med antatt utviklingspotensial (Kristoffersen, 2014 s. 51). Når det er sagt er eiendomsutvikling en “risikosport”, da det er stor risiko knyttet opp mot tidligfasen av utviklingen (Leikvam & Olsson, 2014). Graden av risiko og forholdene knyttet til usikkerhet kan endres underveis, slik at det prosjektet man i utgangspunktet gikk videre med ikke lenger er lett håndterbart. En utvikler vil derfor ha størst fokus på faser hvor grunnlaget for gevinst legges, og faser hvor risiko reduseres (Leikvam & Olsson, 2014).

Denne oppgaven vil hovedsakelig omhandle opsjonsavtale som et risikoreducerende verktøy, med sikte på å erverve en potensiell utviklingseiendom for senere utbygging. Det betyr at denne oppgaven tar for seg eiendomsutviklingens tidlige fase.

Da eiendomsutvikling ofte er en langsiktig og omfattende prosess, deles den gjerne inn i ulike faser. Det finnes flere modeller som illustrerer de ulike fasene i eiendomsutviklingsprosessen.

Leikvam og Olsson deler prosessen inn i tre ulike faser med utgangspunkt i en fasemodell av Tor Medalen; (Leikvam & Olsson, s. 26)

#### 1. Tidligfasen

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

#### 2. Reguleringsfasen

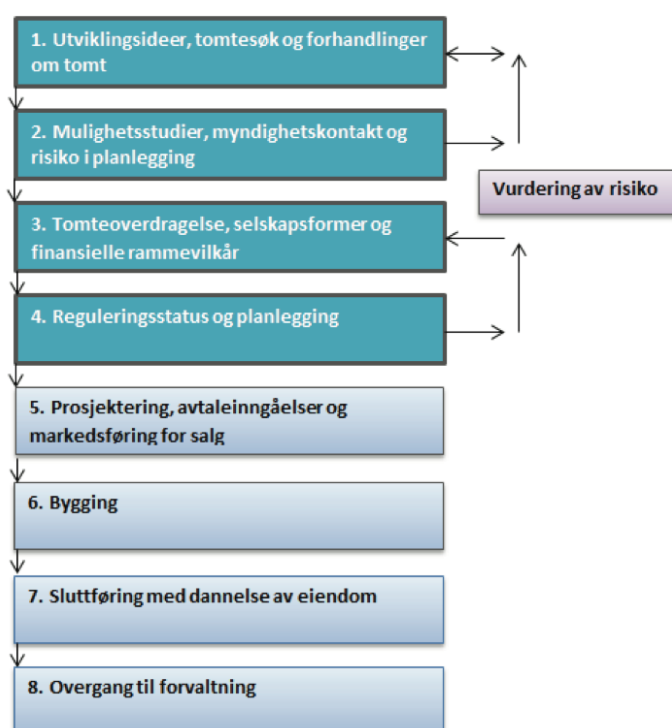
- Myndighetskontakt
- Rammeavklaring
- Forhandlinger
- Regulering

#### 3. Gjennomføring

- Prosjektering
- Markedsføring/salg
- Bygging
- Ferdigstillelse og forvaltning

En annen modell som Leikvam referer til er Røsnes og Kristoffersen (2014) sin sekvensmodell, som vist i figur 1. Eiendomsutvikling omfatter en mengde forskjellige aktiviteter fra prosjektidé til prosjektet er gjennomført. Det er bestemte aktiviteter relatert

til de forskjellige fasene i et utviklingsprosjekt. De ulike fasene kan betraktes som ulike stadier i utviklingsprosessen, hvor avslutningen av en fase, er en forutsetningen for overgang til neste. Røsnes og Kristoffersen beskriver en slik tankegang gjennom sekvenser bestående av ulike aktiviteter. Hver sekvens vil kunne relateres til eksterne forhold som påvirker prosjektet, men også noe av usikkerheten i gjennomføringen. Denne sekvensmodellen består av åtte ulike faser. Hovedformålet med modellen er å tydeliggjøre hva man forstår med “tidligfase” i en utviklingsprosess (Røsnes & Kristoffersen, 2014, s. 11-12).



Figur 1: Sekvensmodellen (Røsnes & Kristoffersen, 2014, s. 13)

Som nevnt vil oppgaven fokusere på tidligfasen i eiendomsutvikling. I figur 1 er tidligfasen merket med hvit tekst. Begrepet “tidligfase” er definert som “den delen av eiendomsutvikling som foregår før en eiendom reguleres eller omreguleres” (Ringvold & Rian, 2011, s. 4). I modellene ovenfor er det ulikheter. Sekvensmodellen tar med reguleringsfasen i eiendomsutviklingens tidlige fase, noe som skiller seg fra Leikvam sin modell. Her har aktiviteten knyttet til regulering fått en egen fase.



Ettersom hvert enkelt prosjekt er forskjellig, vil de ulike fasene variere fra et prosjekt til et annet. Fasene bør på ingen måte anses som rigide, og de enkelte aktivitetene som beskrives i modellen, kan utføres parallelt (Røsnes & Kristoffersen, 2014). Slik det er beskrevet i sekvensmodellen dekker den tidlige fasen trinn 1 til 4. Trinn 5 til 8 tar for seg prosjekteringsfasen og avslutningsfasen i eiendomsutvikling. Da oppgaven omhandler opsjonsavtaler som et risikoreducerende verktøy, gjelder kun de fire første fasene, og de siste fasene faller dermed utenfor oppgavens tema.

Tidligfasen i sekvensmodellen til Røsnes og Kristoffersen (2014) kan forklares med følgende oppgaver i hver fase slik;

### **Fase 1 - Utviklingsideer, tomtesøk og forhandlinger om tomt**

I første sekvens starter arbeidsoppgavene med strukturering av prosjektidéene, vurdering av dagens markedssituasjon og situasjonen forøvrig. I denne sekvensen vil en eiendomsutvikler også søke etter potensielle tomter/eiendommer, samt innlede kontakt med grunneier om eventuelle kjøps- eller samarbeidsprosesser (Røsnes & Kristoffersen, 2014, s. 12). Det er her det kan tenkes at opsjonsavtaler kommer inn.

### **Fase 2 - Mulighetsstudier, myndighetskontakt og risiko i planlegging**

Den andre sekvensen starter når eiendomsutvikler har funnet en passende tomt for prosjektet. Når utvikler har skaffet seg tilgang til utviklingseiendom, kan mulighetsstudiene igangsettes. Under mulighetsstudiene vil det være stor usikkerhet, og gjennomførelse av risikobetraktninger vil være svært viktig i denne sekvensen. Hensikten med mulighetsstudiene er å utprøve flest mulig realistiske utviklingsmuligheter på den aktuelle tomten, samt avklare om prosjektet er fysisk, finansielt og legalt gjennomførbart. Risikoen som kartlegges vil være knyttet til mange involverte parter, som medinteressenter, offentlige myndigheter og finansieringskilder (Røsnes & Kristoffersen, 2014, s. 13-14).

### **Fase 3 - Tomteoverdragelse, selskapsformer og finansielle rammevilkår**

Tredje sekvens er knyttet til overdragelsen av utviklingseiendommen. Hvordan dette gjøres i praksis vil variere fra prosjekt til prosjekt. Imidlertid er det ofte vanlig at den reelle overdragelsen først finner sted etter at reguleringsplanen for det aktuelle prosjektet er

godkjent. Uansett må utvikler vurdere hvordan overdragelsen bør foregå. Dette ettersom utvikler må gjøre konkrete vurderinger av hvordan prosjektet skal organiseres for gjennomføring av ulike oppgaver i lys av risikomomenter, og hvordan offentlige bestemmelser virker inn på kostnader i gjennomføringen (Røsnes og Kristoffersen, 2014, s. 14).

#### **Fase 4 - Reguleringsstatus og planlegging**

Fjerde sekvens handler om utviklers vurdering av eksisterende offentligrettslige planer og føringer. En eksisterende reguleringsplan angir hva eiendomsutvikler kan forvente av arealutnyttelse og hvilke krav som stilles til utforming av byggeprosjektet. I tillegg må en utvikler sette seg inn i reguleringsvilkår og bestemmelser før en byggesøknad kan fremmes for planmyndigheten med sikte på innvilgning. Det er først når en detaljplan er godkjent at det vil være aktuelt for utviklere å inngå avtale med grunneier om overdragelse av utviklingseiendommen. Alternativt kan partene velge å utsette overdragelse av eiendommen til etter at reguleringsplanen er godkjent (Røsnes, 2014, s. 15).

Tidligfasen spiller en viktig rolle i eiendomsutvikling, ettersom det er her hovedgrunnlaget for prosjektet legges, og mulighetene for verdiskaping er stor. Av sekvensmodellen kommer det fram at risikovurdering står veldig sentralt i denne fasen. Tidligfasen er forbundet med risiko og usikkerhet, noe en eiendomsutvikler må vurdere kontinuerlig, ettersom forutsetningene for prosjektet endres. I eiendomsutvikling snakker man gjerne om en oppside og en nedside. Oppsiden vil si at prosjektet får et positivt og optimalt resultat, mens nedsidene er det motsatte. Dersom man i tidligfasen iverksetter tiltak for å minimere eller fjerne risiko, begrenses nedsidene og det kan potensielt føre til verdiforøkelse senere i prosjektet. Det er en rekke risikomomenter som må vurderes, for eksempel risiko knyttet til regulering, markedet, servitutter, grunnforhold m.m. Et prosjekts resultat er også avhengig av offentlige planer og føringer - hva en utvikler faktisk får tillatelse til å utvikle. Gjennom en opsjonsavtale får en eiendomsutvikler muligheten til å avdekke og vurdere slike momenter i løpet av opsjonstiden og ofte frem til stadfestelse av reguleringsplan. Nærmere om opsjonsavtaler er beskrevet i punkt 3.7.4

### 3.3 Offentlige planer og regulering ved eiendomsutvikling

#### 3.3.1 Innledning

Plansystemet og planprosessen setter rammer for arealutnyttelse og eiendomsutvikling. En eiendoms potensial avhenger i stor grad av det offentlige. Eiendomsutviklere har derfor mye å tjene på å være kjent med planprosessene. Ansvar for planleggingen i Norge ligger hos kommunestyrene, regionale planmyndigheter og kongen (staten), etter plan- og bygningsloven (pbl) § 3-2 første ledd. Men i praksis er det kommunen som er kontaktmyndighet for utviklere når det kommer til planspørsmål. Dette fordi det i all hovedsak er kommunene som utarbeider kommuneplanens arealdel og reguleringsplan i form av detaljplan. Kommunen kan godkjenne planforslag og bestemmer derfor i stor grad hvilke tomter det skal bygges for eksempel boliger.

#### 3.3.2 Planmyndighetene

Planmyndighetene er altså delt inn i tre sektorer; statlig, regionalt og kommunalt. Pbl. § 1-1 annet ledd legger opp til samordning i planleggingen mellom sektorene. I kommunal- og moderniseringsdepartementets lovkommentar til plandelen av plan- og bygningsloven nevnes det at *“Planlegging skal være sektorovergripende og et felles redskap for offentlige myndigheter og organ. Videre skal planer samordne ved at de er et felles gjennomføringsgrunnlag som både myndigheter og private skal legge til grunn og følge.”* (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2009). Det at loven er sektorovergripende betyr at den gjelder alle typer planer, virksomheter og byggesaker innenfor lovens virkeområde, som er hele landet (med visse unntak i § 1-3).

#### 3.3.3 Kommunal planmyndighet

Kommunen skal følge regionale og statlige retningslinjer, men har selv stor planleggingsmyndighet. I pbl, § 3-3 kommer det frem at kommunestyret skal lede den kommunale planleggingen, vedta kommunal planstrategi, kommuneplan og reguleringsplan. Kommunestyret har også ansvaret for å sikre at plan- og bygningslovgivningen blir fulgt i kommunen. Kommunestyret er folkevalgt og kommunal planlegging vil derfor være av en viss politisk og uforutsigbar karakter.

### 3.3.4 Kommuneplan

Kommuneplaner blir regulert av plan- og bygningsloven. Formålet med loven er å «*fremme bærekraftig utvikling til beste for den enkelte, samfunnet og framtidige generasjoner*» etter pbl. § 1-1. Kommunen har derfor mange vurderinger å gjøre ved utarbeidelse av en ny plan. Loven setter rammer for offentlig privat arealplanlegging.

Plan- og bygningsloven kap 10 omhandler «*kommunal planstrategi*». Det stilles her en del krav til kommunens planlegging. Kommunen skal utarbeide minst én planstrategi hver valgperiode og de skal ha en samlet kommuneplan med en samfunns-, handlings- og arealdel. Kommuneplanens arealdel blir svært interessant for en eiendomsutvikler, og blir omtalt i pbl. kap 11. Pbl. § 11-6 sier at «*Kommuneplanens arealdel fastsetter framtidig arealbruk for området og er ved kommunestyrets vedtak bindende for nye tiltak eller utvidelse av eksisterende tiltak som nevnt i § 1-6*», og sier videre i andre ledd at «*Tiltak etter § 1-6 må ikke være i strid med planens arealformål og generelle bestemmelser, samt bestemmelser knyttet til arealformål og hensynssoner.*» Dette innebærer at en eiendomsutvikler ikke har anledning til å sette i gang tiltak som oppføring, riving, endring, endret bruk mm. om dette ikke er i samsvar med kommuneplanens arealdel. Dette setter klare rammer og begrensninger for en utvikler. Det vil derfor kunne være tids- og kostnadsbesparende for en eiendomsutvikler å kunne forutse planstatus, i sammenheng med tomtesøk.

### 3.3.5 Reguleringsstatus

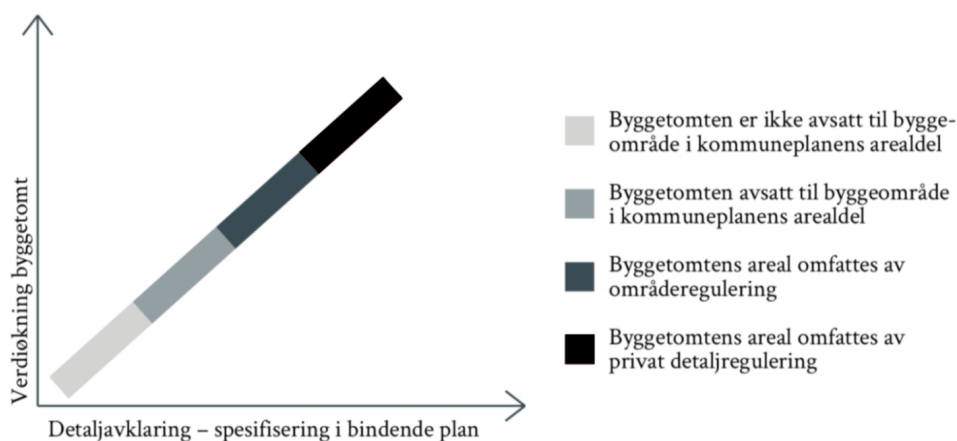
Ved akkvisisjon<sup>1</sup> av eiendom vil planstatus være avgjørende. Planstatusen og planmyndighetenes intensjoner for et område vil farge risikobildet. Må eiendommen omreguleres som en del av utviklingen, er reguleringsrisikoen stor.

En eiendom vil kun få realisert sitt utviklingspotensialet ved arealformål nr. 1 etter pbl. § 11-7, altså «*bebyggelse og anlegg*». Eiendommer som allerede har formål “bebyggelse og

---

<sup>1</sup>Akkvisisjon blir 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. Tilgjengelig fra: <https://www.eiendomsfag.no/ord-og-uttrykk/akkvisisjon/> (Lest: 05.12.2017)

anlegg” vil ofte ha en høy pris. Det vil derfor kunne lønne seg å kjøpe tomten “uregulert”<sup>2</sup>. Kjøp av uregulert tomt innebærer stor risiko, da utvikler tar hele reguleringsrisikoen. Enkelte eiendomsutviklere spesialiserte seg på utvikling i tidlig fase, og ser på merverdien en omregulering kan føre til som den viktigste faktoren for fortjeneste i et prosjekt. Dette fordi at reguleringsstatusen har stor betydning for den potensielle gevinsten som det forventes å få ut av utviklingsprosjektet. Ved å erverve en uregulert tomt, og få denne regulert til for eksempel bolig, vil dette alene kunne føre til en mangedobling av tomteprisen, som vist i figur 2. Kjøp av tomt avsatt til boligformål i kommuneplanen, vil på den annen side medføre mindre risiko, men tomten vil gjerne være dyrere. Utvikling av en ferdig regulert tomt vil ofte være mindre tidkrevende og mer forutsigbar.



Figur 2: Tomteverdi i forhold til reguleringsstatus. (Meel, 2014 s. 99).

Transformasjonsprosjekter er også et alternativ til utvikling. Også her er reguleringsstatus viktig. Dersom planen er å transformere et kontorbygg til leiligheter må reguleringsplanen ha riktig arealformål med underformål boligbebyggelse. Dette kan også være byggeteknisk utfordrende og derfor tidkrevende.

<sup>2</sup>Med uregulert eiendom menes her tomter som enten ikke har gyldig offentligrettslig arealdisponering, det vil si at planmyndighetene ikke har tatt stilling til arealbruken ennå, eller har et ikke-kommersielt planformål, for eksempel at det er avsatt til LNF-formål, alternativt i kommune eller kommunedelplan. (Kristoffersen, 2014 s. 61)

### 3.3.6 Privat planforslag

Det offentlige plansystemet, med nasjonale forventninger, statlige retningslinjer, regional planstrategi, kommunal planstrategi og så kommuneplan, er et forsøk på å skape forutsigbarhet. Ved å ha god kjennskap til plansystemet og planprosessen, vil en utvikler kunne danne seg en formening om hva som er mulig å få til i et område. Prosessen fra en idé og frem til en godkjent detaljregulering kalles planprosessen (Borchsenius et al. 2015). Kunnskap om planprosessen er også nyttig når eiendomsutvikler skal fremme et privat planforslag.

En utbygger kan legge frem et privat planforslag. Dette starter en planprosess hvor utbygger ønsker et spesifikt område regulert. Kommunal- og moderniseringsdepartementet skrev i sin reguleringsplanveileder (2017, s. 19-20) at *“hovedregelen er at alle har rett til å utarbeide forslag til detaljregulering når det brukes fagkyndige til å utarbeide planen, enten som en ny plan, eller som en endring eller utfylling av eksisterende plan”*. Det er opp til kommunen om det private forslaget tas opp til behandling. Kommunal- og moderniseringsdepartementet skrev videre i sin kommentar til plan- og bygningsloven at *“Dersom forslag til detaljregulering ikke er i tråd med kommuneplanens arealdel eller områderegulering, kan kommunen la være å fremme forslaget på dette grunnlaget.”* (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2009).

Kommunen er pliktige til å behandle om planforslaget skal fremmes, jf. Pbl. § 12-11, men det er ikke gitt at den blir godkjent. Er ikke utvikler klar over hvilke rammer kommuneplan og områdereguleringen legger opp til, vil det bli vanskelig å få godkjent en ønsket plan.

### 3.3.7 Reguleringsbestemmelser

Planmyndighetene kan også legge inn bestemmelser i reguleringsplan. Pbl. § 12-7 lister opp en rekke bestemmelser en reguleringsplan kan medføre. I lovkommentaren fra Kommunal- og moderniseringsdepartementet sies det at bestemmelsene er til for å kunne sette vilkår for bruken av et område, av hensyn til miljø, sikkerhet og samfunnsinteresser (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2009 s. 129).

Bestemmelsene kan også omfatte krav til utforming (høyde, grad av utnyttning, m.v.), krav om rekkefølge for gjennomføringen av tiltak (rekkefølgebestemmelser) og sikring av arealer til det offentlige (Miljøverndepartementet, 2011). Formingskravene til grad av utnyttning kan bli utslagsgivende for en eiendomsutvikler. Bestemmelsene i planen kan fastsette maksimalt antall BYA og BRA. BYA er bebygd areal og BRA er bruksareal (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2014). Grad av utnyttning er sannsynligvis et av de viktigste styringsmiddelet for å forme ny bebyggelse, både på ubebygd mark og ved fortetting. Arealplanene, med tilhørende bestemmelser, har avgjørende betydning for hvordan en eiendom kan utnyttes, og dermed for eiendomsverdien. Høy utnyttelse gir som regel høyere eiendomsverdi (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2014 s. 19).

Under planbehandling ønsker kommunene å ivareta innbyggernes interesser ved å stille nødvendige krav til gjennomføringen. Kravene må innfris før tiltak kan gjennomføres. Slike krav betegnes som rekkefølgebestemmelser (Holt et al., 2011)

Rekkefølgebestemmelser er hjemlet i pbl. § 12-7 nr. 10, og inneholder bestemmelser om rekkefølge og tidsplan for utbygging i planområdet. Slike bestemmelser skal sikre at tiltak innenfor planområde skjer på en koordinert og hensiktsmessig måte (Miljøverndepartementet, 2011). Byggestart for en utvikler vil bero på tilfredsstillende og tilretteleggelse av rekkefølgebestemmelser om vannforsyning, kommunikasjon, elektrisitetsforsyning og tilgang på samfunnstjenester. Utbyggingsavtaler mellom utvikler og kommune, vil bidra til at rekkefølgebestemmelsene blir opprettholdt (Holt et al., 2011).

### **3.3.8 Utbyggingsavtaler**

Utbyggingsavtale blir legaldefinert som *“en avtale mellom kommunen og grunneier eller utbygger om utbygging av et område, som har sitt grunnlag i kommunens planmyndighet etter denne lov og som gjelder gjennomføring av kommunal arealplan.”* i pbl. § 17-1.

Utbyggingsavtaler er et virkemiddel kommunen kan benytte i utbyggingspolitikken.

Rekkefølgebestemmelsene sikrer at planen får de kvalitetene som er nødvendige, men de sier ikke hvem som skal stå for oppfyllelsen av kravene. Det er her utbyggingsavtaler kommer inn. Rekkefølgebestemmelser med oppfølging gjennom utbyggingsarealer vil i mange situasjoner være et effektivt gjennomføringsverktøy for alle parter i et utbyggingsområde. (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2006).

Selv om intensjonen med rekkefølgebestemmelser og utbyggingsavtaler er å legge til rette for en effektiv gjennomføring for alle partene i utbyggingsområdet, er det ikke nødvendigvis alltid gunstig for eiendomsutviklere. I rapporten *effektive planprosesser* gitt ut av Norsk eiendom i 2015, har aktører fra det offentlig og private med erfaring rundt planprosesser og eiendomsutvikling sett på hvordan planprosessen fungerer. Rapporten peker på forbedringspotensialet rundt bruken av rekkefølgebestemmelser og utbyggingsavtaler. Det blir blant annet sagt at det bør være et forholdsmessighetsprinsipp for rekkefølgebestemmelser, fordi enkelte utviklere mener kommunen kan kreve for mye.

Det nevnes videre at rekkefølgebestemmelser kan fungere som et byggeforbud. Dette skjer der det for eksempel er blitt lagt inn etablering av skole i rekkefølgebestemmelsene, og hvor kommunens økonomi tilsier at dette ikke vil bli gjennomført med det første. Kostnader til sosial infrastruktur er noe utbyggere ikke skal ta på seg, og området får i realiteten et byggeforbud frem til kommunen har midler til å etablere skolen. Da rekkefølgebestemmelser gjelder et planområde, risikerer en utvikler å sitte på en tomt som i realiteten har et byggeforbud i avvente på kommunens gjennomføring av rekkefølgebestemmelsene. Begrensningen med hensyn til å kunne ta sosial infrastruktur inn som en del av utbyggingsavtalen, blir kommentert som et problem i rapporten (Borchsenius et al. 2015). I forbindelse med utbyggingsavtaler nevnes det videre i rapporten som et problem at "nye" krav kan komme inn i utbyggingsavtalen. De "nye" kravene er tilleggskrav til kravene som ble avklart i reguleringsplan. Dette kan bidra til utsettelse i prosessen og til slutt dyrere prosjekter. Lovbestemmelsene om utbyggingsavtaler er ment å bidra til at kommunen fremstår som en forutsigbar forhandlingspart (Kommunal- og regionaldepartementet, 2006). Det er eksempler på at både utbyggingsavtaler og rekkefølgebestemmelser for en plan kan komme sent i en utviklingsprosess og er med det en stor risiko for en utvikler (Borchsenius et al. 2015).

Utviklere er sikret mot urimelige avtaler gjennom pbl. § 17-3. Tredje ledd konstaterer at utviklers tiltakskostnader skal stå i rimelig forhold til utbyggingens art og belastning for kommunen. Hvordan kommunene forholder seg til disse reglene varierer kommunene imellom, da det er avhengig av kommuneøkonomien (Borchsenius et al. 2015). Ordlyden i



avtalen kan også være gjenstand for tolkning. Om utbyggingsavtalen krever at utvikler står for “opparbeidelse av gangfelt”, kan det tenkes at standarden kommunen ønsker på gangfeltet varierer, og derfor også kostnaden på tiltaket. Dette skaper økonomisk risiko.

### 3.4 Risikotyper ved akkvisisjon av potensiell utviklingseiendom

Risiko retter seg i utgangspunktet mot forventninger om fremtidige hendelser, og begrepet definerer hvem som må bære det økonomiske tapet ved uforutsette hendelser eller forhold som leder til påfølgende økonomisk tap (Holt et al., 2011). Den som bærer risikoen er normalt også den som ser potensialet eller fortjenesten i en eiendom. Eiendomsutvikling er som nevnt en langsiktig prosess. Dette innebærer at elementer vil endre seg i løpet av utviklingsprosessen, og kalkylene og vurderingene som gjøres ved ervervelsestidspunktet vil ha betydning for senere faser av utviklingen.

Utviklingseiendom vil ofte være beheftet med en del spesielle risikomomenter. Disse risikoene må en eiendomsutvikler kjenne til og ta høyde for. Når utviklingseiendom erverves vil avtaleverket som inngås mellom grunneier og eiendomsutvikler, være avgjørende for plassering av risiko mellom partene (Advokatfirmaet BA-HR, 2014). Dette er nærmere beskrevet i punkt 3.6.1 Det er flere typer risiko knyttet til eiendomsutvikling, men vi har valgt å forholde oss til Barlindhaug og Nordahls (2005) beskrivelse av følgende risikomomenter; reguleringsrisiko, finansieringsrisiko, markedsrisiko og produksjonsrisiko.

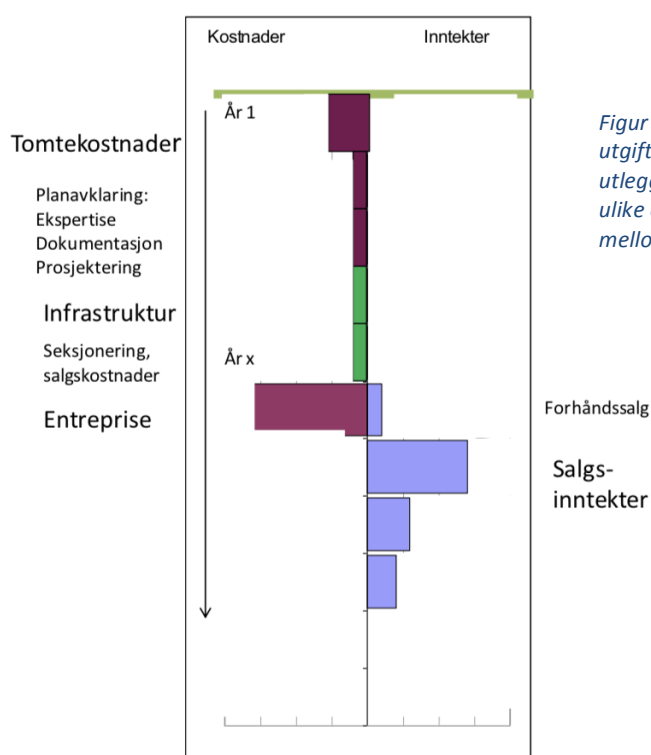
#### 3.4.1 Reguleringsrisiko

Reguleringsrisiko er et moment som dukker opp når kjøp av en potensiell utviklingseiendom vurderes. Denne type risiko referer til usikkerheten om utfallet av reguleringsbeslutningen (Nordahl, 2012). Prosessen rundt utvikling av fast eiendom er som nevnt tidligere regulert av det offentlige. Da kommunen har en eksklusiv rett til å regulere, har ingen rett til å få sitt forslag godkjent (Bjaaland & Nielsen, 2009 s. 42).

Den endelige reguleringen setter føringer for hva som kan bygges, og hvilken grad av utnyttelse det kan tillates på eiendommen. Det er altså usikkerhet i forhold til hvor mange m<sup>2</sup> BRA en utvikler vil kunne oppnå på aktuelle tomten. Reguleringsplanen kan for eksempel fastsette antall nye boliger som kan bygges, og hvilke krav som må være oppfylt før bygging

kan igangsettes. I henhold til plan- og bygningsloven kan ikke bygging startes før eiendomsutvikler har fått igangsettingstillatelse fra byggesaksmyndighetene. Ved større prosjekter forutsettes en rammetillatelse før en igangsettingstillatelse, og i de fleste tilfeller er dette forutsatt av et reguleringsvedtak. Som utvikler er man avhengig av et positivt reguleringsvedtak, da dette gir utbyggingsmuligheter (Nordahl, 2014 s. 141). En vedtatt reguleringsplan er også viktig med tanke på når i utviklingsprosessen en utvikler ønsker å binde kapital på tomten. Om tomtekjøpet skjer etter regulering, vil det påløpe mindre kapitalkostnader under reguleringsprosessen, med mindre utvikler bekoster privat utarbeidelse av reguleringsforslaget (Barlindhaug & Nordahl, 2005). Kjøp ved godkjent reguleringsplan kan avtales gjennom for eksempel betinget kjøpsavtale eller ved opsjonsavtaler.

Et sentralt usikkerhetsmoment knyttet til reguleringsrisiko, er tiden det tar før endelig reguleringsplan er vedtatt. Det kan være at reguleringsprosessen tar betydelig lengre tid enn forventet. Det vil da kunne påløpe ekstra kostnader, for eksempel i form av utrednings- og dokumentasjonsarbeid, som utvikler må besørge for reguleringsarbeidet. Et reguleringsforslag kan møte på mange kommentarer og spørsmål, og utvikler må kunne fremskaffe informasjon for å argumentere for sitt syn. Hva utbyggers utlegg vil bli i forhold til reguleringsbeslutningen er det ikke en klar formening om. Dette må da hentes ut for hvert byggeprosjekt (Nordahl, 2012). Som eiendomsutvikler må man regne med betydelig kapitalutlegg før inntekter kan påregnes, som vist i figur 3.



Figur 3: En skjematisk framstilling av forholdet mellom utgifter og inntekter etter en tidsakse. Figuren viser kun utleggene utvikler har til tomt, informasjonsinnhenting og ulike ekspertise, og ikke kapitalkostnader. Tidshorisonten mellom År 1 og År x vil variere (Nordahl, 2012, s. 15).

Ved kjøp av tomt i år 1, må det normalt gjennomføres en (om)regulering før byggeprosjektet kan igangsettes. Utvikler må dermed selv bekoste de utlegg som kommer med tomtekjøpet og reguleringsbeslutning. Det kan også tenkes at utvikler har engasjert et arkitektfirma i forbindelse med privat utarbeidelse av reguleringsforslag, noe som kan utgjøre betydelig beløp. Salgsinntektene kommer først når forhåndssalget starter, men imidlertid starter ikke forhåndssalget før reguleringsplanen er godkjent (Barlindhaug & Nordahl, 2005). Nærmere om forhåndssalg er beskrevet under kapittel 3.4.3 om markedsrisiko.

Et utsatt reguleringsvedtak vil være et risikomoment for eiendomsutvikler, da det ofte kan være stor usikkerhet til når vedtaket treffes og igangsettingstillatelse gis. Et utsatt reguleringsvedtak fører til utsatt igangsetting, og dermed utsatte inntekter for eiendomsutvikler (Nordahl, 2014 s. 141). Ved et konverteringsprosjekt fra næringseiendom til boligeiendom vil eksisterende leieforhold normalt generere inntekter. Da vil utvikler være i stand til å takle en utsettelse av reguleringsvedtak bedre enn om det ikke var inntekter på eksisterende eiendom. Det kan også oppstå motstridende interesser i utbyggingsprosjekter, noe som kan føre til at reguleringsprosessen trekker ut i tid, og utvikler kan påføres ekstra kapitalkostnader.

En omregulering av et LNF- regulert område (landbruk-, natur-, og friluftsområder) til boligformål har større reguleringsrisiko, enn om tomten allerede er ferdig regulert til ønsket formål. Da det er usikkerhet om omreguleringen vil la seg gjennomføre, og hvor lang tid denne prosessen vil ta. Hva som blir utfallet av en reguleringsprosess vil også kunne forsterke markedsrisikoen (Nordahl, 2012). Reguleringsrisikoen strekker seg derfor i utgangspunktet fra man erverver en utviklingseiendom til den endelige planen er vedtatt.

En måte å redusere reguleringsrisikoen på er ifølge Barlindhaug og Nordahl (2005) å inngå en opsjonsavtale med grunneier.

### 3.4.2 Finansieringsrisiko

Finansieringsrisiko er usikkerheten knyttet til hvordan man finansierer prosjektet. Dette dreier seg om evnen til å innfri finansielle forpliktelser, men også om hvordan få et prosjekt finansiert. Utviklingsprosjekter kan i utgangspunktet finansieres på to måter, enten ved hjelp av bedriftens egenkapital, eller i form av et banklån. Det er også vanlig å finansiere prosjektet med både egenkapital og lån. Dersom prosjektet er finansiert med egenkapital, vil man kunne begrense finansieringsrisikoen betydelig. I beste fall vil finansieringsrisikoen falle bort. Dette på grunn av at man ikke vil ha noen betalingsforpliktelser overfor eksterne långivere eller investorer. Ved finansiering gjennom egenkapital har man heller ingen rentekostnader å forholde seg til.

Utviklingsprosjekter er gjerne kapitalintensive, og en risikofylt finansiering er ofte knyttet til ekstern lånekapital. De fleste utviklere er avhengig av ekstern kapital for å kunne realisere prosjektene sine, men det er også en viss usikkerhet om man i det hele tatt får tilgang til en slik lånefinansiering. Ekstern finansiering vil si at utvikler innhenter kapital fra en tredjepart. Dette kan være lån fra en bank eller kapital fra investorer.

Det mest kapitalkrevende i utviklingsprosessen er ofte byggingen, og det er normalt at en eiendomsutvikler gradvis tar opp et byggelån for å finansiere byggetjenester fra en entreprenør. Før ferdigstillelse av prosjektet blir byggelånet vanligvis konvertert til et ordinært lån. Ved banklån må utvikler tilbakebetale lånet med både renter og avdrag. Siden rentene ofte er flytende, og man ikke helt har kontroll på hva de fremtidige kostnadene vil være, kan dette føre til ytterligere finansieringsrisiko. I tillegg kan det også være risiko knyttet til endringer i selve finansieringen i form av endrede lånebetingelser eller at investorsituasjonen endres. Det er en del vurderinger banken må ta før et utviklingsselskap skal få innvilget lån. Bankene vil vurdere selskapets likviditet – evne til å betjene lånet. Den finansielle posisjonen som utviklingsselskapet befinner seg i, vil dermed være avgjørende for om selskapet får finansiering eller ikke. I gode tider kan bankene være mer villige til å gi lån, sammenlignet med dårlige tider.

Finansieringsrisikoen vil være til stede fra prosjekteringsfasen og helt til lånet er ferdig nedbetalt. Det er derfor viktig at denne typen risiko vurderes tidlig i prosjektet, og at det på den måten unngås uforutsette problemstillinger som kan føre til finansielle og tidsmessige konsekvenser.

Med en opsjonsavtale mellom utvikler og grunneier vil man kunne redusere finansieringsrisikoen, ettersom utvikler kan utsette kjøpet av eiendommen til den er ferdig regulert. På denne måten vil det i mindre grad påløpe rentekostnader under reguleringsprosessen (Barlindhaug og Nordahl, 2005). En utvikler kan også sikre seg mot økende rentekostnader ved å binde seg til en fastrente, og dermed unngå å bli eksponert for fremtidige svingninger i lånerenten. Dette er med på å redusere finansieringsrisikoen. En opsjonsavtale kan gjøre det lettere å forutse fremtidige salgsinntekter ved kjøp av eiendom, og på den måten vil det være enklere å få prosjektet finansiert.

### **3.4.3 Markedsrisiko**

Markedsrisikoen beskrives som usikkerheten knyttet til hva markedet på et fremtidig tidspunkt er villig til å betale for det aktuelle objektet (Barlindhaug & Nordahl, 2005).

Usikkerheten rundt salgs- og leiepriser på det tidspunktet prosjektet blir ferdigstilt, gjør at markedsanalyse blir et nødvendig verktøy for eiendomsutviklere. Det er viktig for en eiendomsutvikler å kunne forutse, med størst mulig nøyaktighet, hva prosjektet vil være verdt i fremtiden. Når det er sagt, er et fremtidig marked nesten umulig å spå.

Eiendomsutvikling er ofte en langsiktig prosess, og i løpet av utviklingsprosessen kan markedet ha endret karakter vesentlig. Det kan være at kjøpernes preferanser har endret seg eller at boligmarkedet ikke lenger er like attraktivt. Det kan også være en fare for at eiendomsutviklere "bommer" helt på markedet, og eksempelvis bygger en bolig og legger den ut for salg med en pris som er høyere enn hva markedet på tidspunktet tilsier. Når det ikke er et marked for et gitt prosjekt, kan og vil utvikler også ofte unngå eller utsette igangsetting av bygningsarbeidet. Gjennom en markedsanalyse vil man kunne kartlegge potensielle kunder, og hvor mye disse er villig til å betale på det tidspunktet prosjektet skal selges.

Prisen i eiendomsmarkedet er en funksjon av tilbud og etterspørsel på et bestemt segment, enten det er bolig, kontor, handelslokale eller lignende. Etterspørselen i markedet tilsvarer alle som er interessert i å kjøpe eller leie innenfor det gitte segmentet. Med andre ord er det interessentene (kjøperne) som styrer etterspørselen, og dermed påvirker prisnivået i markedet. Det vil være forskjellig grad av betalingsvillighet blant de som ønsker å kjøpe. Jo flere som ønsker å kjøpe, gitt at tilbudet er konstant, desto høyere blir etterspørselen. På denne måten vil prisene stige i takt med etterspørselen, og det vil være lønnsomt for utviklere å tilføre markedet ny bebyggelse. Imidlertid kan reguleringsprosessen være en bremse for utvikler sine planer om å få mange boliger brakt fram til markedet (Nordahl, 2012).

Tilbudet på den annen side består av all bygningsmasse som finnes i markedet. Med bygningsmassen siktes her til eksisterende bygg, pluss nybygg, minus frafall av eksisterende bygningsmasse som blir revet. Innenfor eiendomsmarkedet snakker man gjerne om tilbud på kort og lang sikt. Kortsiktig er tilbudet ofte konstant og er bestående av hele bygningsmassen innenfor det gitte segmentet. Langsiktig inkluderes gjerne også nybygging og potensielle frafall av eksisterende bygningsmasse som følge av rivning. Det at tilbudet er konstant på kort sikt, skyldes ofte at det tar lang tid å oppføre eller rive bygningsmasse. Eiendomsmarkedet er av den grunn mindre fleksibelt enn andre markeder, og er med det sensitivt for svingninger i etterspørselen (Geltner et al. 2014 s. 6-7).

Markedsrisikoen kan reduseres på flere måter. Det er vanlig at utvikler inngår en kontrakt med kjøper eller leietaker før igangsetting av bygningsarbeidet (Barlindhaug & Nordahl, 2005). På denne måten unngår eiendomsutvikleren å spekulere i om han får solgt prosjektet eller ikke. Ved oppføring av ny boligbebyggelse er det vanlig å kreve et forhåndssalg av boligene. Et salg på det stadiet er i utbyggers interesse, men ofte også en forutsetning for at en bank skal utbetale et byggelån. I boligprosjekter ligger ofte dette kravet på rundt 80 % forhåndssalg av boligene. På samme måte som for boligprosjekter er det også vanlig i næringsmarkedet å stille krav til forhåndsutleie før byggeprosjektet starter. Kravet på utleieandelen kan variere, men normalt ligger det på mellom 70-80 % (Leikvam & Olsson, 2014, s. 69-71).

En annen måte å redusere markedsrisikoen på er trinnvis utbygging av prosjektet (Barlindhaug & Nordahl, 2005). Ved å foreta en fortløpende vurdering av tilbuds- og etterspørselssidene i markedet, unngår man at for mye bygningsmasse blir tilført markedet på en gang. På denne måten kan utviklere justere sine byggeplaner i forhold til etterspørselen i markedet.

Markedsrisikoen kan også reduseres ved at utvikler inngår partnerskap med andre selskaper. Gjennom selskapsdannelse med andre eiendomsutviklere, investorer, byggherrer eller entreprenører kan markedsrisikoen deles. En slik syndikering kan gjøres helt i starten av et prosjekt eller etter at reguleringsplanen er godkjent. Investorer som kjøper seg inn på dette stadiet unngår reguleringsrisikoen, men sitter fortsatt med produksjons- og markedsrisikoen. Ved å syndikere prosjektene kan utvikler frigjøre kapital som er bundet i tomten, og investere dette på utvikling av nye prosjekter (Barlindhaug & Nordahl, 2005).

#### **3.4.4 Produksjonsrisiko**

Produksjonsrisiko er knyttet til den totale byggekostnaden i prosjektet. Denne typen risiko viser til uforutsette hendelser knyttet til selve byggingen - fra byggetekniske utfordringer til "overraskelser" knyttet til grunnforhold eller andre konsekvenser fra tomtens tidligere bruk (Nordahl, 2012). I prosjektets byggefase dreier det seg stort sett om entreprenørvirksomhet. Spørsmålet er om utviklingselskapet innehar en egen entreprenør, eller om tjenestene kjøpes fra eksterne entreprenører. Når utvikler bruker egen entreprenør ligger produksjonsrisikoen i byggekostnadene, og dette blir bestemt av arbeidskraft, prisen på byggevarer og underleveranser (Barlindhaug og Nordahl, 2005). Med andre ord sitter utvikler selv med risikoen gjennom hele byggefasen. Ved å inngå kontrakt med en ekstern entreprenør, vil utvikler kunne overføre deler av produksjonsrisikoen til entreprenøren (Barlindhaug & Nordahl, 2005).

Ved valg av type entreprise<sup>3</sup>, for eksempel totalentreprise, vil utvikler kunne minimere risiko i prosjektet. Det finnes også andre former for entrepriser, men disse går vi ikke nærmere inn

---

<sup>3</sup>Entreprise vil si oppførelse av bygg og anlegg av en viss størrelse. Den som utfører arbeidet kalles entreprenør, mens den som bestiller arbeidet kalles byggherre. Tilgjengelig fra: <https://www.jusstorget.no/glossary/entreprise/> (Lest: 07.05.2018).

på i dette kapittelet. Totalentreprise foretrekkes der utvikler ønsker minst mulig risiko ved at alt ansvar skyves over på entreprenøren. Når det er sagt er det ingen grunn til å anta at totalentreprise vil gi en lavere total kostnad for utvikler. Overføring av risiko til entreprenør vil medføre en kostnad for utvikler i form av risikopremie, da entreprenøren normalt vil ha risikopåslag på alle underentreprenører (Norsk landbruksrådgivning, u.å). Dersom utvikler kjøper inn hele entreprenørtjenesten, vil produksjonsrisikoen derfor være knyttet til hva han må betale for entreprenørtjenester inkludert alle underentreprenører (Barlindhaug & Nordahl, 2005).

Et annet tiltak som eiendomsutvikler kan gjøre for å redusere produksjonsrisikoen er å inngå partnerskap med entreprenørselskaper. Alternativt kan utvikler kjøpe seg inn på eiersiden i slike selskaper, og eventuelt i bedrifter som produserer prefabrikkerte materialer for boliger (Barlindhaug & Nordahl, 2005).

## 3.5 Andre typiske utviklingsspesifikke risikofaktorer

### 3.5.1 Innledning

Det finnes også andre typiske risikofaktorer som kan påføre utviklingsprosjekter merkostnader, dersom disse ikke blir avklart tidlig i prosessen. Utviklingsspesifikke risikofaktorer er elementer som direkte angår den aktuelle eiendommen. I løpet av opsjonstiden har eiendomsutvikler muligheten til å kartlegge følgende:

### 3.5.2 Servitutter/heftelser på eiendommen

En eier har i utgangspunktet full fysisk og juridisk råderett over sin egen eiendom. Den eksklusive råderetten kan begrenses ved at andre personer har rettigheter over den faste eiendommen. I Norge har vi en del lover som regulerer disponeringen over egen eiendom. Den sentrale loven som regulerer forholdet mellom hjemmelshaver og bruksrettshaver er lov om særlege råderettar over framand eige dom av 29. november 1968, heretter kalt servituttloven (servl.).



En servitutt kan defineres som en begrenset bruksrett eller rådighetsrett over en annen manns eiendom (Store norske leksikon, 2018). Det innebærer at en utbygger ikke kan utføre handlinger som er til skade eller ulempe for den eller de som har bruksrettigheten.

I utbyggingsprosjekter bør derfor en eiendomsutvikler kjenne til risikoen ved servitutter som legger begrensninger på eiendommen. Det kan for eksempel foreligge en strøkservitutt som kan hindre utviklingen av prosjektet. At det foreligger en strøkservitutt kan innebære at det kun er tillatt én type bebyggelse i et område, for eksempel en villamessig bebyggelse. Det finnes flere ulike typer servitutter. Utvikler bør også vurdere om det er nødvendig med visse servitutter for at utviklingen av prosjektet skal kunne gå i ønsket retning. Eksempelvis kan utvikler være avhengig av en tilfredsstillende veirett over en annen manns grunn i forbindelse med oppføring av flermannsbolig. En adkomstrett er i mange tilfeller også en forutsetning for å få byggetillatelse, jf. pbl. § 27-4. Om det er nødvendig med en type servitutt for å utvikle eiendommen, kan dette medføre at prosjektet trekkes ut i tid, eller hindre utviklingen helt. Det er derfor viktig at en eiendomsutvikler sørger for å undersøke hvorvidt eiendommen er beheftet med servitutter.

Når eiendomsutvikler vurderer å kjøpe en eiendom med en heftelse eller tilliggende rettigheter, kan det være viktig å kartlegge hva slags type rettighet en servitutt inneholder og hvilke omfang rettigheten har. Dette finner man i stiftelsesgrunnlaget. Servitutter stiftes normalt ved avtale, men kan også oppstå gjennom testament, hevd, alders tids bruk eller som gave (Bjaaland & Nielsen, 2009). Gjennom kartlegging og tolkning av eksisterende servitutter tidlig i prosessen, for eksempel ved å gå gjennom grunnboka og se hvilke servitutter som er tinglyst, kan eiendomsutvikler redusere risikoen og usikkerhetsmomentene knyttet til dette.

### **3.5.3 Konesjonskrav**

En del eiendomserverv vil utløse konesjonsplikt etter konesjonsloven (lov av 28. november 2003 nr. 98, forkortet konsl.). At en eiendom er konesjonspliktig innebærer at man må ha tillatelse fra det offentlige for å erverve den, jf. konsl. § 2. Nærmere om konesjonskrav er beskrevet under punkt 3.8.3 og vil derfor ikke utdypes her.

### 3.5.4 Odelsrett

Odelsrett kan beskrives som de odelsberettigedes rett til å kreve en landbrukseiendom innløst når eiendommen blir solgt til en utenforstående, eller til en med dårligere odelsprioritet. Loven som regulerer dette er lov om odelsrett og åsetesrett av 28. juni 1974 nr. 58, heretter kalt odelslova (odl.). For at en eiendom skal omfattes av odelsretten må eiendommen ha et minsteareal hvor fulldyrka jordbruksreal er minimum 35 dekar, eller produktiv skog som ligger på over 500 dekar, jf. odl. § 2. I tillegg må eiendommen ha vært i slekten i minst 20 år, jf. odl. § 7. Fristen for å påberope seg denne retten er seks måneder fra den dagen hjemmelsdokumentet til den nye eieren blir tinglyst, jf. odl. 40 (1). I utgangspunktet har derfor den med best odelsprioritet førsteretten til å kreve eiendommen til seg.

En slik rett kan gjøres gjeldende frem til omregulering er gjennomført. Dette innebærer at odelsretten bortfaller ved omregulering til annet formål, for eksempel bolig. En landbrukseiendom eller en odelseiendom kan også være aktuell å selge til en som ikke har odelsrett, herunder en eiendomsutvikler. For å unngå konflikter, er det viktig at en utvikler ber om såkalt skriftlig odelsfraskrivelse fra alle med odelsrett. Det vil si at den eller de som har odelsretten, fraskriver seg denne retten, jf. odl. § 25. En viktig del av utviklers forundersøkelser er å se til at det ikke foreligger slike rettigheter som går foran eget erverv (Advokatfirmaet BA-HR, 2014 s. 172).

Et etteroppgjør etter odl. § 57 kan imidlertid skape uforutsette problemer for en eiendomsutvikler. Dersom en grunneier overtar en eiendom gjennom odels- eller åsetesrett, og videreselger hele eller deler av eiendommen innen 10 år med vesentlig gevinst, kan etteroppgjøret kreves av de øvrige rettighetshavere (Ot.prp. nr. 44 (2008-2009)). Rettighetshavere er i utgangspunktet medarvinger (søsken) eller i slekt med grunneier. Ettersom utvikler kan inngå opsjonsavtale med grunneier, og eventuell avtale et utsatt oppgjør, kan det utløse et krav om etteroppgjør. Imidlertid er kravet om etteroppgjør betinget av et salg, jf. odl. § 57.

### 3.5.4 Kulturminner og andre arkeologiske forhold

Kulturminner, tidligere kalt fornminner, er vernet gjennom lov om kulturminner av lov av 9. juni 1978 nr. 50, heretter kalt kulturminneloven (kulml.). Dette er en offentligrettslig lov som kan påvirke reguleringsrisikoen og muligheten for å utvikle en eiendom. Kulturminner er i kulml. § 2 definert som *“alle spor etter menneskelig virksomhet i vårt fysiske miljø, herunder lokaliteter det knytter seg historiske hendelser, tro eller tradisjon til”*.

En eiendom med høy kulturell verdi er av stor risiko for en eiendomsutvikler. Her snakker vi gjerne om at eiendommen er fredet, vernet eller har verneverdige kulturminner. En automatisk fredning<sup>4</sup> er den strengeste form for vern, noe som innebærer at inngrep eller endringer på kulturminnet, må godkjennes av offentlig myndighet (Riksantikvaren, u.å.). Kommunen som planmyndighet er ofte den første man henvender seg til for å avklare om et byggeprosjekt eller annet tiltak er berørt av et arkeologisk kulturminne. Kommunen har ansvaret for registrering av kulturminner, men har ingen formell myndighet etter kulturminneloven. Det er først og fremst den regionale forvaltningen, herunder fylkeskommunen, som har en slik kulturminnemyndighet. Dersom det kan være arkeologiske kulturminner i et område, skal kommunen kontakte fylkeskommunen, jf. meldeplikten etter kulml. § 25. I den forbindelse er det riksantikvaren som har myndighet til å gi tillatelse til inngrep ved særskilt avgjørelse - altså dispensasjon (i Oslo har byantikvaren denne myndigheten).

En eiendomsutvikler bør derfor gjøre grundige undersøkelser før ervervelse av en eiendom som er i nærheten av et kulturminneområdet. Det fremgår også av kulml. § 9 at utvikler har en selvstendig undersøkelsesplikt ved planlegging av tiltak som vil virke inn på automatisk fredete kulturminner. Om utvikleren har et ønske om å omregulere en eiendom, er det ikke uvanlig at fylkeskommunen forlanger at det foretas arkeologiske undersøkelser i forbindelse med planarbeidet. Slike undersøkelser kan ofte være veldig kostbare. Hvis det viser seg at det er automatisk fredete kulturminner i området, kan lønnsomheten i prosjektet få en drastisk vending. I verste fall kan funnet av kulturminner hindre gjennomføringen av hele prosjektet. Det kommer av at utvikleren selv må bære kostnadene ved særskilt

---

<sup>4</sup> Automatisk fredete kulturminner, jf. § 4 i lov av 09. Juni 1978

undersøkelse av fredete kulturminner, eller særskilt tiltak for å verne dem (Parr, 2014)  
Forholdet til kulturminner bør derfor kontraksreguleres, og for en eiendomsutvikler er det ønskelig at arealet der kulturminne ligger kan eller blir frigjort, selv om det er ingen garanti for at dette kan skje (jf. Vedlegg 3.)

### 3.5.5 Naborettslige forhold

Naboer og naboeiendommer kan i mange tilfeller skape utfordringer for en eiendomsutvikler. Dette har to sider ved seg. Den ene siden kan for eksempel være hvor en eller flere naboer har protestert mot utviklers planer om utvikling av leilighetsbebyggelse i et området. Det kan også være at naboer ønsker å få redusert omfang og byggehøyder av prosjektet, mens utvikler ønsker større utnyttelse for å ivareta investeringene sine.

Den andre siden er selve utbyggingstiltaket, som eventuelt kan medføre sjenanse for en nabo. I dette tilfellet oppstår det dermed to partsforhold, "den som volder problemet og den som sjeneres - som henholdsvis er *tiltakshaver og nabo*" (Falkanger, 2013 s. 367). Den sentrale loven som regulerer forholdet mellom naboer, er lov om rettshøve mellom grannar av 16. juni 1961, nr. 15, heretter kalt naboloven (grannel.). Den viktigste bestemmelsen i naboloven finner vi i § 2, som tilsier at "*ingen må ha, gjera eller setja i verk noko som urimeleg eller uturvande er til skade eller ulempe for granneiegedom*". Bestemmelsen fastslår hvor langt den såkalte naborettslige tålegrensen strekker seg, det vil si hva en nabo kan tillate seg basert på en interesseavveining (Bergsholm, 2016 s. 229). Som nabo må man tåle en god del, men dersom man etter en konkret vurdering kommer fram til at man er påført en skade eller ulempe som er urimelig eller unødvendig, er tålegrensen overskredet. Etter hovedregelen i naboloven § 2 er det derfor ulovlig med tiltak som er til skade eller ulempe på naboeiendommen. Hva som er skade eller ulempe vil ikke utdypes i dette kapitlet. Det er imidlertid et vilkår for at en skade eller ulempe skal være ulovlig etter naboloven § 2. Det må enten være "*urimelig eller uturvande (unødvendig)*". Om noe er "*urimelig*" eller "*uturvande*" blir en helhetlig skjønnsmessig vurdering av hvert tilfelle. Det er viktig å påpeke at en naboeiendom ikke bare er eiendom man støter umiddelbart til, men gjelder i prinsippet *enhver eiendom som rammes* av tiltaket (Falkanger & Falkanger, 2016 s. 403).

I forbindelse med godkjenning av en reguleringsplan vil en eiendomsutvikler kunne være avhengig av å ha et godt forhold til naboene tidlig i prosessen. Politikerne vil ta hensyn til ulike interesser deriblant naboer, ved utarbeiding av plan. I utgangspunktet har naboer liten økonomisk interesse av at et prosjekt gjennomføres, men det er viktig å kunne alliere seg med dem på et tidlig stadium, samt argumentere for de positive sidene ved gjennomføring av prosjektet. Eksempelvis at tilførsel av nye boligbebyggelser vil kunne gjøre området mer attraktivt. I tillegg er det viktig å ivareta naboenes interesser dersom man ønsker deres støtte i det videre planarbeidet. Ved god kommunikasjon kan eiendomsutvikler unngå fremtidige konflikter, og samtidig kunne minimere kostnadene i tidligfasen. Dette ettersom naborettslige konflikter kan forsinke reguleringsprosessen, og dermed påføre utvikler ekstra kostnader.

### **3.5.6 Generelt om grunnforhold og forholdet til forurensning**

Det er viktig at en utvikler gjør en grundig vurdering av grunnforholdene og eiendommens generelle tilstand for å se om utbygging egner seg. Grunnforholdene er helt avgjørende for om et prosjekt bør igangsettes. Ved god kartlegging kan man unngå uforutsette hendelser, samt holde kostnader og tidsbruk nede. Det er mange måter å kartlegge grunnforholdene i forkant av byggeplaner på, blant annet kan det foretas en geoteknisk undersøkelse. Ved hjelp av for eksempel *nasjonal database for grunnundersøkelser* (forkortet NADAG) er det mulig å finne detaljerte undersøkelser, og avklare om grunnen skjuler kvikkleire, løsmasser og lignende.

Ved kjøp av potensielt forurenset grunn kan dette utgjøre en stor risiko og medføre betydelige merkostnader for utvikler, da eiendomsutvikler gjerne ikke kjenner til omfanget av forurensningen. Med forurensning menes blant annet gamle utslipp fra industri og annen næringsvirksomhet, og er vanlig ved for eksempel en tomt brukt til bensinstasjon. Ved kjøp av forurenset eiendom som skal utbygges, er det klart at utvikler må foreta de nødvendige undersøkelser, samt gjennomføre tiltak og utbedringer. Hvilke opprydningstiltak som er nødvendig for å avgrense risikoen avhenger av den fremtidige bruken av eiendommen. Skal et tidligere industriområde omdisponeres til boligformål, vil en forurenset grunn kunne medføre krav om omfattende tiltak. Ved salg av eiendom som skal brukes til utbygging har

man gjerne sett eksempler på at opprydningskostnadene har oversteget 20%<sup>5</sup> av kostnadene (Wikborg Rein, 2012 s. 28). Gode opprydningstiltak vil kunne minimere risikoen knyttet til grunnforholdene, og medfører dermed også mindre produksjonsrisiko. En måte å minimere kostnadene på er å ta forbehold om forurensning ved bud og kontraktsignering.

For å avdekke forurensning er det vanlig å gjennomføre en såkalt miljø-due diligence av eiendommen før kjøpet gjennomføres. "Due-diligence" er nærmere beskrevet under punkt 3.6.2. Her vurderer man særlig forurensningsansvaret og andre miljørisikoer. Et sentralt spørsmål er hvordan risikoen for forurensning er regulert i avtalen som er inngått, og avhengig av kontraktsreguleringen vil utbygger kunne skyve en del av kostnadene over på grunneier. Det kan være aktuelt å stille som vilkår for kjøpet at det gjennomføres hel eller delvis opprydning av grunnen før overtakelse. Dersom det foreligger en risiko for forurensning, og det ikke er foretatt en undersøkelse, anbefales utvikler å ta forbehold om selgeransvar for forurensning uavhengig av hvem som er ansvarlig for forurensningen (Bjaaland og Nielsen, 2009).

## 3.6 Risikoplassering ved bruk av type avtaleform

### 3.6.1 Plassering av risiko

Det kan være fornuftig å ta med punkter i avtalen om hvordan ovennevnte forhold kan behandles og hvordan merkostnader skal fordeles. På denne måten kan utvikler unngå at overraskende elementer dukker opp senere i prosjektet. I opsjonseksempelet i vedlegg 4, er for eksempel forholdet knyttet til servitutter og heftelser regulert inn i avtalen. Plassering av risiko er et av avtalens viktigste formål som vist i figur 4. Riktig plassering av risiko er viktig for at prosjektet skal få ønsket fremgang og avslutning. Det er ønskelig at partene er mest mulig presise når det defineres hvilke forhold som er grunneiers ansvar og risiko, og hvilke forhold som er eiendomsutviklers ansvar og risiko (Advokatfirmaet BA-HR, 2014 s. 165). Risikomomentene i eiendomsutvikling er i stor grad knyttet til offentligrettslige planer og regulering, samt forholdene som beskrevet i kapitlene 3.4 og 3.5.

---

<sup>5</sup> Verdien må tas i betraktning av at artikkelen er fra 2012



Figur 4: Fordeling av risiko mellom grunneier og eiendomsutvikler avhengig av avtaleform ved eiendomsoverdragelsen. Utviklers risiko øker normalt desto lenger man befinner seg til høyre på denne skalaen (Advokatfirmaet BA-HR, 2014, s. 169).

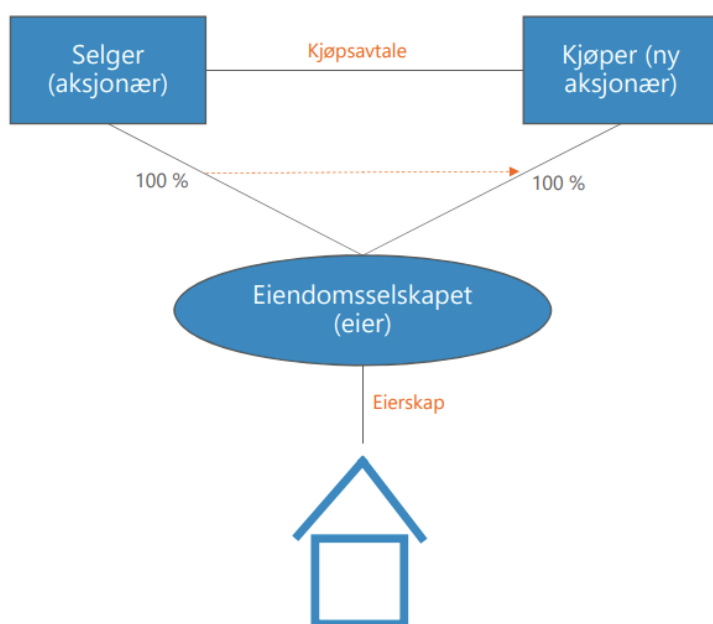
Det finnes mange forskjellige former for avtaler man kan inngå ved kjøp av eiendom. For å gi et perspektiv kan ytterpunktene nevnes. På den ene siden er avtaler med “as-is” vilkår, som er kjøp av eiendom slik den er. Ved et kjøp på “as-is” vilkår er utvikler i stor grad bundet av bud og aksept, og overtar hele risikoen knyttet til eiendommen ved overtakelse. På den andre siden er opsjon. Med en opsjonsavtale får utvikler en rett til å kjøpe en eiendom. Dette gir ingen plikt, men muligheten til å se hvordan de ulike forholdene som nevnt ovenfor (kapittel 3.4 og 3.5) utspiller seg før man eventuelt velger å kjøpe. Mellom disse to ytterpunktene kan betinget kjøp benyttes. Betinget kjøp vil si at en eiendomsutvikler sikrer seg en rett til å kjøpe eiendommen, men i dette tilfellet medfører det også en plikt til kjøp når definerte betingelser har kommet på plass (Bjørkholt, 2017 b).

Som nevnt finnes det også andre avtaleformer som kan benyttes for å sikre rettighetene i fast eiendom, men vi velger i denne oppgaven kun å forholde oss til ovennevnte avtaleformer. Valg av riktig avtaleform kan være med å avlaste risikoen i eiendomsutviklingsprosjekter. De ulike avtaleformer er nærmere beskrevet i punkt 3.7.3.

### 3.6.2 Litt om due diligence

Ved inngåelse av avtale, kan det gjerne avtales et forbehold om “due-diligence”. Dette ettersom en eiendom kan være beheftet med ulike risiko- og usikkerhetslementer, og at utvikler gjerne ikke har kunnskap om den aktuelle eiendommen. Due diligence er en strukturert selskapsjennomgang hvor man samler inn og analyserer informasjon om et selskap eller en bedrift, ofte i forbindelse selskapsmessige endringer som fusjoner og oppkjøp (Kartverket, 2017). I praksis undersøker man et salgsobjekt, for eksempel en

eiendom eller aksje, for å dokumentere objektets tilstand. Dette er aktuelt hvor eiendom eies av et aksjeselskap, jf. figur 5. Om man kjøper aksjene til selskapet, vil man også kjøpe eiendommen ved at denne følger selskapet. En fordel med å kjøpe eiendom på denne måten er den skattemessige fritaksmodellen som medfører at salg av aksjer ikke innebærer gevinstbeskatning så lenge selger er et aksjeselskap (Bjaaland & Nielsen, 2009 s. 107). På denne måten betaler man heller ikke dokumentavgift for tinglysning av overdragelsen, ettersom hjemmelen til eiendommen forblir i selskapet.



Figur 5: Salg og kjøp av eiendom gjennom aksjeselskap (Kartverket, 2017 s. 3).

Ved kjøp av et slikt selskap er det derfor aktuelt med “due-diligence”. Hensikten med “due diligence” er at utvikler får muligheten til å gjennomgå selve salgsobjektet, samt avdekke eventuelle risikoer og verdireducerende elementer, som kan være utslagsgivende for prisen på eiendommen. Dette er også med hensyn til fordeling av ansvar og risiko. På denne måten får man vite hva man faktisk kjøper, og til hvilken pris. Ved rene eiendomsoverdragelser kan det derfor være nødvendig med en slik gjennomgang, og en utvikler vil normalt gjennomgå tekniske, økonomiske, miljømessige og juridiske forhold. Dersom det avdekkes risikoer og/eller andre forhold som ikke er tilfredsstillende kan utvikler gis rett til å trekke seg fra kjøpet med mindre disse rettes opp i (Advokatfirmaet BA-HR, 2014).



## 3.7 Bruk av opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom

### 3.7.1 Innledning

I dette kapittelet blir det gitt en gjennomgang av opsjonsavtaler som avtaleform ved akkvisisjon av utviklingseiendom. Det grunnleggende rundt opsjonsavtaler vil bli beskrevet, samt hvordan utvikler kan bruke denne avtaleformen til å posisjonere seg i et området.

Hensikten med dette kapittelet er å belyse hvorfor opsjonsavtaler som avtaleform foretrekkes.

Avtaleretten vil først bli beskrevet i korte trekk. Deretter beskrives typiske avtaleformer ved kjøp av utviklingseiendom, før det blir gått inn på opsjonsbegreper og nærmere om opsjonsavtaler. Til slutt i denne delen gis det en gjennomgang av aktuelle lover som gjelder regulering av opsjonsavtaler. Da særlig konsesjonsloven, lov om løsningsretter og foreldelsesloven.

### 3.7.2 Avtaleretten som utgangspunkt for opsjonsavtale

Bruk av opsjonsavtaler med sikte på å regulere forholdet mellom grunneier og utvikler tar utgangspunkt i avtaleretten. Den sentrale loven vi har om inngåelse av avtaler er avtaleloven fra 1918. Avtalelovens kapittel 1 tar sitt utgangspunkt i det loven kaller et "tilbud" og en "aksept". En avtale kommer i stand ved at det utveksles sammenfallende tilbud og aksept, enten skriftlig eller muntlig. Mens et tilbud kan beskrives som et *løfte*, er en aksept både et *løfte* og et *påbud*. Med et *løfte* er avgiveren bundet av eget utsagn, og en rett stiftes for mottakeren, mens et *påbud* tar sikte på å skape en rett for avgiveren og en plikt for mottakeren (Woxholth, 2017 s. 74). Utgangspunktet i norsk rett er at partene står rimelig fritt til å avtale det de måtte ønske. Derav avtalefriheten. Enhver innskrenkning av avtalefrihet må ha hjemmel i lov (Landbruksdirektoratet, 2016). I tillegg kan det være avtaler som krever tillatelse fra det offentlige for å kunne gjennomføres. Et eksempel på dette er en avtale om erverv av fast eiendom, som krever konsesjon etter konsesjonsloven § 2 (1). Det eksisterer i dag ingen lov som forbyr opsjonsavtaler om rett til utbygging av for eksempel dyrka og dyrkbar jord. Dermed er det tillatt å inngå opsjonsavtaler i slike områder, jf. avtalefriheten (Landbruksdirektoratet, 2016). Som det vil fremgå senere i oppgaven kan imidlertid opsjonsavtaler være konsesjonspliktige etter konsesjonsloven § 3.

### 3.7.3 Typiske avtaleformer

De viktigste avtaleformer ved erverv av fast eiendom er direkte kjøp, betinget kjøp og opsjonsavtaler. Som alternativer til disse avtaleformene, finnes det også flere samarbeidsløsninger. Hvilken avtaleform som benyttes er av stor betydning for utvikler. Valgt avtaleform er avgjørende for hvem som blir sittende med utviklingsrisikoen.

#### 3.7.3.1 Direkte kjøp

Direkte kjøp er kanskje den vanligste formen for erverv ved avhending av fast eiendom. I den forbindelse er det normalt å benytte en ordinær kjøpekontrakt. Kontrakten er utformet på en slik måte at alle omstendigheter gjøres opp med en gang. Prosessen kan gjerne foregå i flere trinn. Først og fremst blir kontrakten utformet. Når partene er blitt enige om alle forhold blir kontrakten signert. Ved dette tidspunktet kan ikke selger overdra eiendommen til noen andre enn kjøper. Avslutningsvis avholdes overtakelse på avtalt dato, og oppgjøret ved denne type avtale kan foretas der og da, eller i nærmeste framtid. Et direkte oppgjør kan foretas ved at kjøpesummen er kreditert en sperret oppgjørskonto i meglers bank i forkant av overtakelse. Såfremt alle forholdene er innfridd overdras eiendommen, og pengene overføres fra oppgjørskonto til selgers konto. Kjøper har dermed overtatt de fysiske og juridiske rettighetene tilknyttet eiendommen og står fritt til å tinglyse hjemmelsoverføringen.

Dersom eiendommen er regulert til det formålet utvikler ønsker, er det ingen grunn til å ikke bruke en slik avtaleform. Når det er sagt er det stor risiko forbundet med videre utvikling av tomten, og all risiko vil falle på utvikler ved et direkte kjøp. I de mest ettertraktede områder (for eksempel Oslo) er det grunneiers marked, og direkte kjøp vil muligens være utviklers eneste alternativ til kjøp. En opsjonsavtale vil sjeldent være aktuelt i et marked der prisene er stigende (Nordahl, 2012). I følge Barlindhaug (2002) ble opsjonsavtaler oftere brukt i omegnskommunene der det var usikkerhet knyttet til omregulering fra landbruk til bolig. På annen side fremmet landbruksdirektoratet (2016) kilde et forslag om forbud av opsjonsavtaler for landbrukseiendommer. Dette for å ivareta jordvernet, men også for å hindre et press på lokale planmyndigheter til å omdisponere dyrket eller dyrkbar landbruksareal til utbyggingsformål.

### **3.7.3.2 Betinget kjøpsavtale**

Dersom eiendomsutvikler på forhånd har avtalt betingelser med selger/grunneier for at et kjøp skal inntreffe, snakker vi gjerne om en betinget kjøpsavtale. I motsetning til en opsjonsavtale er utvikler mer bundet av betinget kjøpsavtale. Dersom gitte betingelser er oppfylt, må utvikler altså kjøpe eiendommen, ofte til en fastpris, før sluttbruker er på plass (Føyen Torkildsen, 2018). Betingelsen kan for eksempel være at det oppnås en viss regulering og/eller tillatelse. Alternativt kan det avtales at eiendommen overtas, men kjøpet reverseres dersom gitte betingelser ikke inntreffer (Advokatfirmaet BA-HR, 2014). Dette er spesielt i forbindelse med due diligence ved kjøp av et selskap, som nevnt ovenfor. Dersom utvikler finner at visse forhold gjennom en slik grundig gjennomgang ikke er tilstrekkelig i forhold til kjøpsvilkårene, får utvikler en rett til å trekke seg fra avtalen. Det samme gjelder også ved forbehold om offentlig regulering. Dersom utvikler for eksempel ikke oppnår den (om)reguleringen som var forbeholdt i avtalen, kan han la være å kjøpe eller eventuell justere prisen. En slik rett og plikt kan også etableres for selger. For eksempel kan en selger kreve aktivitetsplikt hos utvikler. Det kan innebære at utvikler må forholde seg til en tidsplan for utvikling.

En betinget kjøpsavtale kan være aktuell når det foreligger noe risiko i forbindelse med et kjøp. Risikoen er gjerne knyttet til offentlig regulering og om man i det hele tatt får tillatelser eller dispensasjoner. Kjøper kan da ønske å legge inn betingelser for gjennomføring av kjøpsavtalen. En vanlig betingelse hos utviklere er at riktig regulering kommer på plass. Det kan tenkes at selger ikke ønsker å gå med på en slik avtale, ettersom selger risikerer å ikke få solgt eiendommen om betingelsene ikke blir oppfylt.

### **3.7.3.3 Samarbeidsløsninger**

I tillegg til de ovennevnte avtaleformer finnes det også andre samarbeidsløsninger. Man kan inngå samarbeidsavtaler, hvor risiko og fortjeneste deles mellom eiendomsutvikler og grunneier. Denne typen avtaleform skiller seg fra de øvre avtaleformene ved at den ikke regulerer kjøp av eiendommen direkte. Poenget med en slik avtaleform er at utvikler og grunneier skal samarbeide om utviklingsprosjektet.

En annen måte å samarbeide om et prosjekt er gjennom et prosjektselskap. For eksempel kan utvikler og grunneier stifte et såkalt “single purpose-selskap”, som er et aksjeselskap. Dette innebærer at grunneier overfører tomten til utvikler, i bytte mot aksjer i selskapet. Selskapet er kun etablert for utvikling av den aktuelle eiendommen. På denne måten blir grunneier også medeier i prosjektet.

Som et alternativ kan det inngås en prosjektutviklingsavtale, der eiendomsutvikler får rett og plikt til å utvikle grunneiers eiendom, mens grunneier får en medvirkningsplikt (Bjørkholt, 2017 b). Poenget med denne avtaleformen er at utvikler og grunneier vil være “i samme båt”, og eventuelle gevinster av utviklingsprosjektet fordeles mellom partene etter de forhold som er regulert i avtalen.

#### **3.7.3.4 Grensen mellom opsjonsavtale og betinget kjøpsavtale**

Både opsjonsavtaler og betingede kjøpsavtaler foretrekkes av utviklere, ettersom slike avtaler kan utsette eventuelle oppgjør til et senere tidspunkt i utviklingsprosessen. Hvilken type avtale det er snakk om avhenger av innholdet i avtalen. For kontrahentene vil en avtale med et enkelt innhold, være mer forståelig og lettere å forholde seg til. Slik det fremgår av opsjonseksempelet i vedlegg 5, er opsjonsavtalen enkel i den forstand at den kun regulerer en rett utvikler har til å erverve eiendommen, dersom det oppnås en omregulering.

Selv om opsjonsavtalen ikke tar forbehold om ønsket regulering, vil et slikt forbehold ofte være der. En utvikler vil sjeldent tiltre en opsjonsavtale uten å få på plass riktig regulering først. I noen opsjonsavtaler kan forbehold om regulering være regulert inn i avtalen. På denne måten kan opsjonsavtaler i mange tilfeller karakteriseres som betingede kjøpsavtaler. En slik avtale likner i utgangspunktet på en ordinær kjøpsavtale, men gjennomføres kun når definerte vilkår er oppfylt.

Flere av intervjuobjektene uttalte følgende om opsjonsavtaler:

*“Det er jo et godt spørsmål - er det en opsjonsavtale eller er det en betinget kjøpsavtale. Det er egentlig en betinget kjøpsavtale, men disse to formene for avtaler glir inn i hverandre. De gir en opsjon, men så er alle betingelser med i kontrakten.”*

*“Det er ikke alltid vi kaller det en opsjonsavtale, vi kaller det gjerne betinget kjøpekontrakt. Vi bruker sjeldent ordet opsjonsavtaler og sier heller betinget kjøpekontrakt.”*

*“Opsjonsavtaler er veldig kjøpervennlig i den forstand at den gir kjøper en ensidig rett til å bestemme uavhengig av noen definerte betingelser. Når man først har definerte betingelser eller litt mer detaljerte vilkår snakker vi om betinget kjøpsavtale.”*

Dersom opsjonsavtaler blir mer detaljerte og inneholder flere betingelser, kan dette skape en uklar grense mellom denne type avtale og betingede kjøpsavtaler.

### **3.7.4 Nærmere om opsjonsavtaler**

#### **3.7.4.1 Opsjonsuttrykk - Call opsjon og put opsjon**

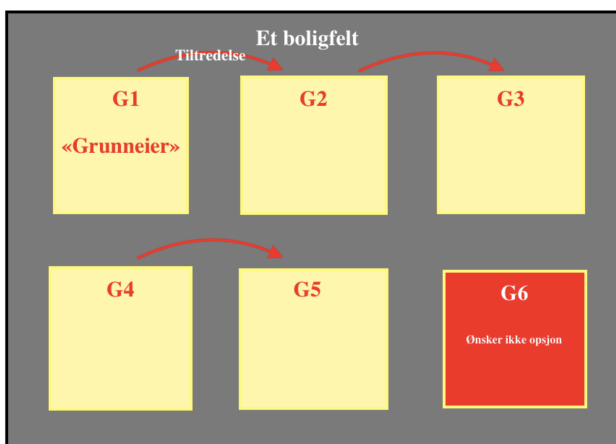
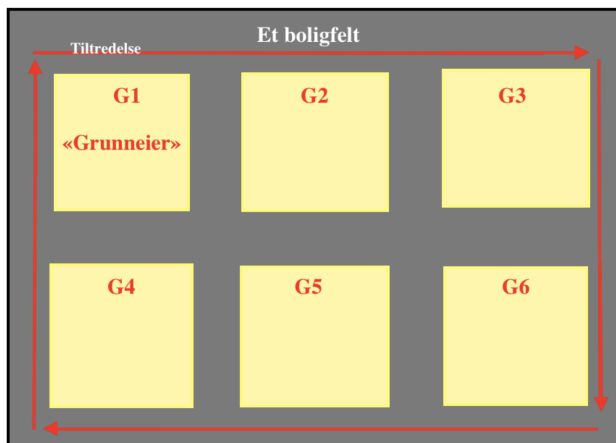
Innenfor begrepet opsjon snakker vi gjerne om såkalt kjøp- og salgsoptjon. Disse begrepene brukes mye i handel med verdipapir og betegnes som finansielle opsjoner (Landbruksdirektoratet, 2016). Opsjoner er også veldig vanlig i avtaler om erverv av fast eiendom, og har blant annet som økonomisk formål å gi mulighet til å investere i fremtiden, hvilket er essensielt ved kjøp av utviklingseiendom. I eiendomshandler er det mer vanlig å benytte kjøpsopsjoner, selv om salgsoptjoner også kan forekomme.

Hvilken betegnelse som benyttes avhenger av hvilke betingelser som inngår i avtalen mellom partene, og hvem det er som tilbyr opsjonen. For en utvikler er kjøpsopsjoner den mest aktuelle formen for opsjon, ettersom han får en rettighet. Ved en slik opsjonsavtale vil utvikler (“opsjonshaver”) få en rett, men ikke plikt, til å kjøpe en eiendom innen en bestemt dato. I praksis blir dette gjerne kalt “call-opsjon”. Opsjonen kan også gi den andre parten (opsjongiver) en rett - her en rett til å selge, også kalt “put-opsjon” (Woxholth, 2017 s. 139). Det er i de tilfeller hvor en eiendom allerede har en avkastning i form av leieinntekter, men området på sikt forventes utviklet (for eksempel til boligformål), at en salgsoptjon vil være en mulighet (Bjørkholt, 2017 b). Dersom grunneier antar at framtidige salgspriser vil være betydelig høyere enn dagens, kan han velge å utsette salget av eiendommen. Særlig

hvis forventet framtidig prisøkning er større enn kostnadene ved å sitte på eiendommen (Nordahl, 2012).

### 3.7.4.2 Bruk av opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom

Opsjon som begrep brukes ofte om situasjoner der en part har fått en bestemt rett til å kreve at en annen part skal inngå avtaler i fremtiden (Woxholth, 2017 s. 139). Som nevnt tidligere gir en opsjonsavtale utvikler en rett, men ingen plikt til å innfri avtalen og dermed kjøpe tomten. Utvikler kan velge å gå fra avtalen selv om de avtalte vilkår er oppfylt. Grunneier derimot, forplikter seg til å selge dersom utvikler ønsker å tiltre opsjonen. Om utvikler finner en eiendom eller et tomteområde interessant for framtidig utbygging, kan det derfor være hensiktsmessig å inngå en opsjonsavtale med grunneier. Med utgangspunkt i figuren under, vises utviklers tiltredelse av eiendom ved bruk av opsjonsavtaler.



Figur 6: Figuren viser hvordan en utvikler kan tiltre i et område ved bruk av opsjonsavtaler. Første bilde viser tiltredelse av hele området når reguleringsplan er på plass. Andre bilde viser risikoen ved å tiltre en eiendom om gangen (Egen framstilling)

I forbindelse med boligutbygging kjøper eiendomsutvikler både regulerte og uregulerte tomter. Ved kjøp av uregulerte tomter eller tomter regulert til andre formål enn bolig, vil det som nevnt være en usikkerhet i forhold til hva reguleringsutfallet vil bli. Et kjøp kan derfor medføre en stor finansiell risiko. Tiltredelsen av opsjonsavtalen er derfor ofte betinget av at tomten blir regulert til ønsket formål. For eksempel kan en eiendomsutvikler ved bruk av opsjonsavtale avklare tvil rundt eiendommens planstatus. Hva eiendomsutvikler kan forvente av potensiell gevinst i et utviklingsprosjekt er som nevnt avhengig av reguleringsstatusen. Ved å få et uregulert område omregulert til bolig, vil utvikler kunne oppnå en betydelig gevinst. Om eiendommen likevel ikke godkjennes til boligformål, trenger ikke utvikleren å kjøpe tomten. Etterhvert som utvikler oppnår en ønsket reguleringsstatus, kan utvikler vurdere om han skal tiltre eller ikke.

I et eksisterende boligfelt kan det derfor være fordelaktig for utviklere å inngå opsjon med alle grunneiere, som har tomter, som er nødvendige for gjennomføring av et prosjekt. Utvikler kan så tiltre opsjonene for hele området når reguleringsplanen på plass. Det vil innebære stor risiko å tiltre på en eiendom om gangen, da et prosjekt kan være avhengig av flere tomter for gjennomførelse. Det kan også være at en grunneier ikke ønsker å inngå en opsjonsavtale, og som nevnt tidligere kan grunneier sitte i en posisjon som tilsier at direkte kjøp er det eneste alternativet for utvikler. Opsjonsavtaler kan gi eiendomsutvikler en mulighet for å få større kontroll og å posisjonere seg, samt at det blir forutsigbarhet og fleksibilitet i deres eiendomstransaksjoner.

Generelt brukes denne type avtaler ved kjøp hvor det kan foreligge stor risiko, eller der risikomomentene ennå ikke er vurdert. Slik det er beskrevet tidligere under punkt 3.4 og 3.5. er det altså mange risikofaktorer knyttet til erverv av fast eiendom og da særlig i forbindelse med tidligfasen. Gjennom en opsjonsavtale kan utvikler avvente en reguleringsprosess, samt få muligheten til å gjennomføre flere ønskede undersøkelser. Det åpnes også for å søke om nødvendige tillatelser før det tas en endelig stilling til om kjøpet skal gjennomføres. Med dette kan en nedside begrenses for eiendomsutvikler, dersom det viser seg at prosjektet ikke lar seg gjennomføre som først antatt. For en utvikler kan det være hensiktsmessig å avklare hvordan risiko og eventuelle uforutsette forhold skal håndteres dersom disse blir avdekket i opsjonsperioden (Advokatfirmaet BA-HR, 2014). På

denne måten kan eiendommen erverves på et senere tidspunkt gjennom et utsatt oppgjør fremfor direkte kjøp.

Bruken av opsjonsavtaler kan ifølge Woxholth (2017 s. 140) minne om såkalt "*right of first refusal*". En opsjonsavtale kan derfor avskjære grunneier fra å selge eiendommen til en tredjemann eller å disponere over eiendommen på annet vis enn avtalt i opsjonsperioden. Når det er sagt er opsjonsavtaler kjennetegnet ved at de er individuelt tilpasset ethvert prosjekt, og er et resultat av en forhandling mellom grunneier og utvikler (Bjørnsen, 2015).

En grunneier vil anse det å selge til en utvikler som risikabelt. Dersom utvikler ikke klarer å utnytte eiendommens potensial eller trår feil i reguleringsprosessen kan det medføre at eiendommens verdi forringes (Advokatfirmaet BA-HR, 2014). For grunneier binder en opsjonsavtale tomten opp, uten at han har noen garanti for et fremtidig salg. En opsjonsavtale som har et langt tidsperspektiv kan dermed være en ulempe for en grunneier som ønsker å selge. På annen side kan det være lønnsomt å vente på at eiendommen blir omregulert eller at markedet stiger, hvilket kan føre til betydelige verdiøkning for grunneier ved et salg. For en grunneier er kort opsjonstid ønskelig, samt at utvikler i størst mulig grad plikter å erverve eiendommen når visse forutsetninger er oppfylt. Til gjengjeld får grunneier oftest en opsjonspremie, som kompensasjon for ventetiden og risikoen forbundet med denne type avtaler.

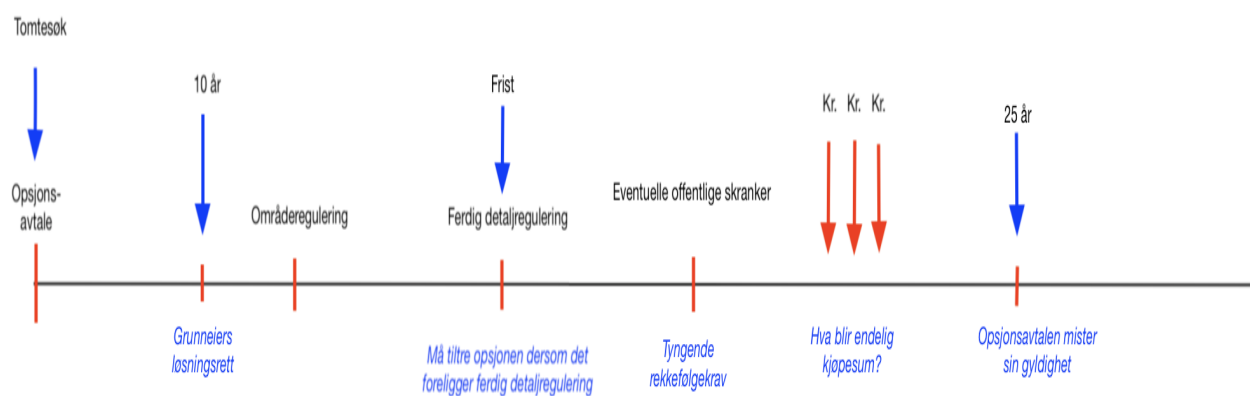
#### **3.7.4.3 Opsjonsavtalens varighet**

Varigheten på opsjonsavtalen er av stor betydning, ettersom utvikler er avhengig av at opsjonstiden er tilstrekkelig lang. Utvikler må være realistisk når det kommer til varighet, slik at eventuelle betingelser for kjøp kan oppfylles innen fristen. En opsjonsavtale kan enten ha en varighet som er tidsbegrenset eller evigvarende (Woxholth, 2017 s. 139). I løpet av opsjonsperioden må utvikler ha muligheten til å foreta de nødvendige undersøkelser, samt vurdere utnyttelsesmuligheter tilknyttet den potensielle utviklingseiendommen.

Dersom opsjonen er knyttet til en reguleringsprosess er det viktig å ta høyde for at en slik prosess kan ta lang tid, og at utvikler ikke har kontroll over saksbehandlingstiden hos det offentlige. I tillegg kan rekkefølgebestemmelser fra kommunen, som nevnt tidligere, ha en



innvirkning på varigheten. Det må derfor avtales lang varighet, slik at utvikler kan unngå en situasjon der planarbeidet blir forsinket og opsjonen utløper, uavhengig av hva reguleringsresultatet måtte bli (Bjørkholt, 2017 b). I de tilfellene en opsjonsavtale kan løpe ut, bør utvikler derfor ha muligheten til å forlenge opsjonstiden hvis han har opptrådt lojalt for sikre framdrift i utviklingsprosessen (Wikborg Rein, 2015). Imidlertid kan grunneier ha en påvirkningsmulighet, noe som kan være til hinder for fremdriften. Som nevnt tidligere kan selger/grunneier tilbakekalle sin eiendom dersom utvikler bruker for lang tid til på utvikling og avtalen åpner for dette. Alternativt kan opsjonstiden også knyttes opp mot konkrete hendelser, for eksempel at opsjonen må utøves innen en viss tid etter at endelig reguleringsplan foreligger eller rammetillatelse er gitt (Bjørkholt, 2017 b) som vist i figuren under.



Figur 7: Figuren viser tidsfrister for utøvelse av opsjon, og forhold som kan påvirke varigheten på opsjonstiden (Kilde: Egen fremstilling).

Lengden på opsjonstid avhenger av hva som er avtalt, og det er flere forhold som kan påvirke opsjonstiden. Et forhold som er viktig å bemerke seg er fristen for utøvelse av opsjonen. Som nevnt ønsker grunneier en kort opsjonstid og vil helst unngå at opsjonsavtalen blir en "sovepute" for utvikler. Eiendomsutvikler ønsker en realistisk varighet for å kunne realisere prosjektet på et markedsmessig gunstig tidspunkt. Fristen bør derfor ikke utløpe før man har fått forutsetningene for utbygging på plass (Føyen Torkildsen, 2018).

Imidlertid finnes det noen elementer som er viktig å være oppmerksom på, da disse kan påvirke lengden på opsjonsavtalen. Her er særlig kravet om konsesjon og innløsningsretten viktig. Disse er nærmere beskrevet i kapittel 3.8.

I vedlegg 6 er opsjonsavtalens varighet regulert i punkt 2. Her går det frem at opsjonshaver skal frem til x dato ha opsjon på å kjøpe eiendommen. I tillegg er det også regulert inn at eventuelle endringer av x dato skal være skriftlig mellom partene. Dette er tolket slik at avtalen/opsjonen kan tiltres før x dato, men kan også forlenges. I vedlegg 7 er opsjonsavtalens varighet regulert i punkt 3. I denne avtalen er det spesifisert når opsjonshaver må tiltre opsjonen. Det fremgår slik av avtalen:

*“For arealer hvor detaljregulering er oppnådd, må opsjonen gjøres gjeldende innen 3 år etter endelig vedtakelse av slik regulering. I motsatt fall bortfaller opsjonen for det aktuelle regulerte arealet.”*

Her ser vi at opsjonshaver har tre år på å tiltre opsjonen fra den dagen endelig detaljregulering er vedtatt. Dette kan være med hensyn til foreldelsesfristen, noe det vil gås nærmere inn på under punkt 3.8.4. Imidlertid er det en grense for hvor lang tid man kan avtale en rettighet, se figuren ovenfor. Det kan også fremgå av avtalen slik;

*“For bruk av opsjon til arealer i den nordlige delen gjelder ingen slike frister, annet enn at opsjonen bortfaller i den utstrekning opsjonen ikke er gjort gjeldende innen 20 år etter inngåelse av opsjonsavtalen.”* (Vedlegg 8).

#### **3.7.4.4 Opsjonspremie**

Ettersom grunneier må gi fra seg en viktig del av disposisjonsretten over egen eiendom ved inngåelse av opsjonsavtale, er det ikke uvanlig at utvikler tilbyr grunneier en opsjonspremie. Opsjonspremien blir her gjerne sett på som en risikopremie<sup>6</sup> til grunneier som

---

<sup>6</sup> Risikopremie betegnes som en tilleggsavkastning investor/eier forventer ved pengeplasseringer/verdidisposisjoner under usikkerhet og som derved skal bidra til kompensasjon for risiko. Tilgjengelig fra: <https://www.eiendomsfag.no/ord-og-uttrykk/risikopremie/> (Lest: 11.02.2018)

kompensasjon for de bindinger opsjonsavtalen medfører for disponering over eiendommen (Senter for eiendomsfag u.å).

Hvordan premiebeløpet blir avklart, er en forhandlingssak mellom partene. Ofte betaler man en opsjonspremie etter hvert som bestemte milepæler oppnås. Eksempelvis kan dette være ved avtalesignering, oppnådd omregulering eller andre hendelser på nærmere angitte tidspunkter i opsjonsperioden (Hansen, 2016). Denne premien kan settes opp på flere måter. En opsjonspremie kan enten betales som et engangsbeløp, eller et fast beløp som betales årlig så lenge utvikler sitter med opsjonen. I de tilfeller utvikler ønsker å forlenge opsjonen kan dette medføre tilleggspremie. Dersom kjøpet gjennomføres, går opsjonspremien enten til fradrag i eller kommer som tillegg til avtalt kjøpesum. Slik vi ser i opsjonseksempelen i vedlegg 9, er kjøpesummen ved tiltredelse satt til kr. 6 000 000,-. Grunneier får 300 000,- i opsjonspremien for denne avtalen. Dersom utvikler får solgt de ti første leilighetene av prosjektet, tiltrer utvikler og opsjonspremien blir trukket fra kjøpesummen. Den endelige kjøpesummen blir dermed kr. 5 700 000,-. Imidlertid kan utvikler normalt ikke kreve opsjonspremien refundert hvis kjøpet bortfaller (Wikborg Rein, 2015).

Grunneier vil ofte beholde opsjonspremien uavhengig av om utvikler gjør opsjonen gjeldende eller ikke. Selv om utvikler risikerer å miste pengene som går med til opsjonspremier, vil dette være en liten pris å betale for å ha opsjonsavtale på en eiendom over lengre tid, uten å binde mer kapital i form av et kjøp. Dermed begrenses også nedsiden i prosjektet. I tillegg kan opsjonspremie også være en oppfordring for en utvikler til å stå på og oppnå formålet med utviklingsarbeidet.

I mange tilfeller anses imidlertid verdien som tilføres eiendommen i opsjonstiden som tilstrekkelig "premie" for grunneier (Wikborg Rein, 2015 s. 72). Dermed er det ikke alltid at det utbetales opsjonspremier. Særlig hvis utvikler har fått til en reguleringen på eiendommen, og hvis kjøpet ikke gjennomføres, sitter grunneier igjen med en eiendom som har betydelig større verdi enn før reguleringen. Om det ikke er noen opsjonspremier eller andre former for kompensasjoner, vil dette innebære en billig måte for utvikler å erverve en eiendom på.

### 3.7.4.5 Resultatavhengig kjøpesum

Det sentrale spørsmålet i forhold til eiendomstransaksjoner er naturlig nok prisen på tomten. I utgangspunktet er det markedet som bestemmer prisen, men utvikler og grunneier kan bli enige om en pris som utvikler skal betale for eiendommen dersom opsjonen gjøres gjeldende. Dette kan være en resultatavhengig kjøpesum.

Vederlaget vil som regel bestå av opsjonspremien og kjøpesummen. Hvordan kjøpesummen fastsettes vil variere, og er forholdsvis regulert i opsjonsavtalen. Det er flere beregningsgrunnlag for resultatavhengig kjøpesum. Som regel vil en grunneier gjerne ha sine penger “up front”, mens en utvikler helst vil betale når de får inn inntekter, for eksempel fra forhåndssalget. Løsningen på dette vil være å avtale en fastpris, og dette vil være avhengig av flere elementer. Eksempelvis kan dette være;

- Planstatus
- Utnyttelsesmuligheter
- Markedssvingninger

Når det på forhånd blir avtalt en fastpris blir gjerne all kommersiell risiko priset inn, noe som kan innebære at opsjonspremien blir veldig høy. På denne måten kan den endelige kjøpesummen være knyttet opp til risikofaktorer, og dermed være med på å redusere risiko. Det er derfor normalt at prisen knyttes til reguleringsrisiko, fremtidig tillatt utnyttelse av eiendommen eller salgbart areal (S-BRA) (Bjørkholt, 2017 a). I så fall bør det fremgå av opsjonsavtalen hvordan prisen for tomten skal beregnes, herunder om det er BRA eller annen oppmåling som skal legges til grunn. Som regel vil partene avtale at prisen beregnes på bakgrunn av antall m<sup>2</sup> som blir utviklet (Wikborg Rein, 2012).

Når eiendomsutviklingsprosjekter har en lang løpetid, blir ofte store deler av kjøpesummen utbetalt etter flere år. En kjøpesum kan derfor også knyttes til en indeksregulering, slik at partene får en markedsjustering over tid som følge av endringer i konsumprisindeksen<sup>7</sup> eller

---

<sup>7</sup> Konsumprisindeksen (KPI) beskriver utviklingen i konsumpriser for varer og tjenester etterspurt av private husholdninger bosatt i Norge. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/kpi> (Lest: 24.03.2018)

boligprisindeksen<sup>8</sup> (Bjørkholt, 2017 b). I opsjonseksemplet i vedlegg 6 ser vi at tidsaspektet på opsjonen er 20 år, og grunneieren får da kr. 300 000,- i kjøpesum som KPI reguleres. Alternativt kan kjøpesummen også avtales som en prosentandel av prosjektomsetningen. En av intervjuobjektene uttalte at en grunneier kan kreve omtrent 6-8 prosent av prosjektomsetningen. En slik andel av gevinsten kan komme som et tillegg til kjøpesummen når prosjektet er realisert, forutsatt at det oppnås en viss avkastning i prosjektet (Bjørkholt, 2017 b). Det kan justeres noe på kjøpesummen, dersom grunneier krever en slik gevinstdeling. På annen side kan det også hende at en grunneier har et ønske om, med bistand fra egen arkitekt, å regulere sin eiendom før salg. Dersom utvikler slipper denne jobben, vil salgsprisen naturligvis være høyere for grunneieren (Iveland, 2017).

Et viktig element som kan diskuteres her er hvordan inntekten på en opsjonsavtale skal skattlegges. I motsetning til finansielle opsjoner, vil opsjon på erverv av fast eiendom klassifiseres som ikke-finansiell opsjon, som skal beskattes med eiendommen. Dette innebærer at det ikke er selve opsjonen som skal beskattes særskilt, men beskatning og/eller eventuell fradragsrett i forbindelse med ved salg er knyttet til eiendommen. Imidlertid vil grunneier bli beskattet for den opsjonspremien han mottar fra utvikler (Landbruksdirektoratet, 2016). Når opsjonen gjøres gjeldende vil det foreligge et salg av tomt fra grunneier til utvikler, hvilket regnes som realisasjon etter reglene i skatteloven (Bjørnsen, 2015). Nærmere om skatterettslige regler ved kjøp og salg av fast eiendom vil ikke utdypes videre i denne oppgaven.

#### **3.7.4.6 Tinglysning av opsjonsavtaler**

Å tinglyse er å registrere en rettighet i grunnboken med det formålet å oppnå rettsvern for rettigheten (Statens kartverk u.å)

For å oppnå rettsvern er det nødvendig med tinglysing av avtaler. Opplysningene som er registrert gjennom tinglysing, er offentlig tilgjengelig i grunnboken. Rettsvern mot andre

---

<sup>8</sup> Boligprisindeksen måler verdiutviklingen på alle brukte boliger, basert på løpende prisopplysninger over brukte boliger som omsettes i fritt salg. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/bpi> (Lest: 24.03.2018)

rettsstiftelser, er tinglysingens hovedformål. Ved inngåelse av opsjonsavtaler forutsetter utvikler at grunneier ikke foretar seg noe som kan forringe eiendommens verdi, eller på annen måte hindrer utvikler i å utnytte eiendommens potensial. Eksempelvis vil det at grunneier etablere andre rettigheter på eiendommen under opsjonstiden, kunne hindre utviklingen. Selv om en utvikler har fått en kjøpsopsjon på eiendommen, kan det være en fare for at grunneier henvender seg til andre som også ønsker opsjonen. Dersom utvikler ønsker rettsvern for sin rett, samt hindre grunneieren i å selge eller behefte eiendommen under opsjonstiden, bør det tinglyses en urådighetserklæring<sup>9</sup> på eiendommen. Normalt vil den som har tinglyst avtalen først være best i rett etter vanlige tinglysingsprinsipper.

En opsjonsavtale kan tinglyses jf. tinglysingsloven § 12. Opsjonsavtalen som er tinglyst får derfor rettsvern etter tingl. § 20. Det innebærer at en erverver er beskyttet mot ekstinksjon, så lenge hans erverv er tinglyst. Ved å tinglyse sitt erverv, kan man selv ekstingvere et eldre "ikke-tinglyst" erverv. Imidlertid finnes det et unntak fra det generelle ekstinksjonsprinsippet i § 20 (1). For at utvikler B som tinglyser sitt erverv, skal kunne gå foran utvikler A som har et eldre erverv må B ha vært i god tro, jf. § 21 (1). Det betyr at erververen verken må ha kjent til eller burde ha kjent til, at en annen utvikler har en eldre "ikke-tinglyst" opsjon på samme eiendom på det tidspunktet han får sitt erverv tinglyst. Det finnes også en annen ekstinksjonshjemmel i § 27, men denne behandles ikke her i denne oppgaven.

Dette vil kunne tilsi at det er i utviklers interesse at opsjonsavtaler tinglyses. På annen side er det ikke vanlig å tinglyse opsjonsavtaler. Dette har tre sider ved seg. For det første ønsker ikke utvikler å gi konkurrenter innsyn i betingelser og forretningsvilkår i avtalen, og med det røpe sine bedriftshemmeligheter. For det andre kan det å tinglyse opsjonsavtale kunne avdekke en plikt til å søke konsesjon. Et erverv som krever konsesjon etter konsesjonsloven kan ikke tinglyses før konsesjon er gitt, jf. konsesjonsloven § 15. En urådighetserklæring er derfor å foretrekke for en utvikler. For det tredje har tinglysing ingen betydning for

---

<sup>9</sup> Når man tinglyser et forbud mot at en eiendom kan selges eller pantsettes, kaller vi det en urådighet. Tilgjengelig fra: <https://www.kartverket.no/Systemsider/Ordbok/U/Urådighetserklaring/> (Lest: 05.03.2018)

forholdet mellom partene. Dette innebærer at opsjonsavtalens gyldighet mellom grunneier og utvikler ikke påvirkes av manglende tinglysning (Landbruksdirektoratet, 2016 s. 18). I forbindelse med salg av fast eiendom er det vanlig med tinglysning. Ved tinglysning av skjøte på eiendommen, blir hjemmelen overført til ny hjemmelshaver. I den forbindelse vil det utløse en dokumentavgift. Utviklere benytter seg ofte av et såkalte blanco skjøter for å få til utsatt overskjøting, som resulterer i at hjemmelsoverføringen "hopper" over et ledd, og utvikler slipper å betale dokumentavgift. Hjemmelen går da fra grunneier til den som utvikler har inngått kjøpsavtale med og blir gjerne definert som sluttbruker.

## 3.8 Det juridiske rammeverkets betydning for regulering av opsjonsavtaler

### 3.8.1 Innledning

En opsjonsavtale til fast eiendom er en avtale som berører flere lover. I dette kapittelet har vi valgt å ta for oss konkrete lover som direkte regulerer opsjonsavtaler. Noen aktuelle lover når det gjelder opsjonsavtaler kan være konsesjonsloven, lov om løsningsretter og foreldelsesloven. Vi har valgt å ikke gå inn på jordloven, selv om denne etter omstendighetene kan være en sentral lov når det gjelder regulering av opsjonsavtaler.

Vi vil heller ikke behandle følgende lover i dette kapittelet:

Avhendingsloven, delingsloven, lov om eiendomsregistrering, panteloven, jordskifteloven eller lov om oreigning av fast eiendom.

### 3.8.2 Løsningsretter som betydning for regulering av opsjonsavtaler

Den sentrale loven her er lov om løsningsrettar av 09. desember 1994 nr. 64, heretter kalt løsningsrettsloven (løysl). Løsningsrett er i lovens § 1 definert som "*den rett nokon har til å overta ein fast eigedom seinare, når eigedomen likevel skiftar eigar, eller til eit anna tidspunkt.*" En opsjon kan derfor karakteriseres som en løsningsrett. Som nevnt tidligere kan det være hensiktsmessig for en utvikler å inngå en opsjonsavtale med lang varighet med sikte på å oppnå ønsket reguleringsstatus. Det er interessant å merke seg at en løsningsrett, eller opsjonsrett ikke kan stiftes for lengre enn 25 år, jf. løysl. § 6. Dette innebærer at en opsjonsavtale vil miste sin gyldighet dersom den er stiftet med en varighet som går lengre enn 25 år. Det kan dermed være lite aktuelt å tegne en opsjonsavtale for så lang tid, noe det

blir gått nærmere inn på under kapittelet om konsesjonsplikt og foreldelse. Bestemmelsen er ufravikelig, men imidlertid er det et unntak som blant annet tilsier at lengden på opsjonstiden kan være lengre enn 25 år, dersom opsjonsretten gjelder grunn som er utskilt som en egen eiendom.

Det er imidlertid et problem i forbindelse med eldre løsningsretter. Tidsbegrensningen på 25 år gjelder kun løsningsretter som er stiftet etter lovens ikrafttredelse 1. juli 1995. For eldre løsningsretter gjelder bestemmelsen i § 23, som tilsier at løsningsrettene tidligst kan falle bort 20 år etter at loven trådte i kraft. Etersom det er en minstetid på 20 år vil rettigheten bortfalle når den tid kommer, avhengig av den dagen da rettigheten ble avtalesfestet (Byberg, 2015).

### **3.8.3 Konsesjonsloven som betydning for regulering av opsjonsavtaler med særlig fokus på § 3**

Konsesjonsloven regulerer og kontrollerer omsetningen av fast eiendom, jf. Konsl. § 1. Loven gjelder ikke spesifikt landbrukseiendommer, men i prinsippet alle typer eiendommer (Landbruks- og matdepartementet, 2017 s. 7). Imidlertid har loven en egen bestemmelse i §§ 9 og 9a som gjelder erverv av eiendommer som skal utnyttes til landbruksformål. Et konsesjonskrav kan derfor medføre stor risiko for utvikler, da det er en usikkerhet om man får tillatelse til å utnytte eiendommen til annet enn landbruksformål.

Spørsmålet er om opsjonsavtaler er konsesjonspliktige. I utgangspunktet er opsjonsavtaler ikke konsesjonspliktige (Landbruks- og matdepartementet, 2017 s. 9). Dette må imidlertid ses i forhold til lovens § 3 første ledd. Bestemmelsen lyder følgende:

*“Lovens regler om konsesjon gjelder også stiftelse og overdragelse av leierett og annen lignende bruksrett over fast eiendom med mindre retten er stiftet for en tid av høyst 10 år, uten adgang for brukeren til å kreve kontraktstiden forlenget ut over dette tidsrom. Det samme gjelder for andre rettigheter over fast eiendom som innebærer at eierens adgang til å rå over eiendommen eller til å få det økonomiske utbyttet av den blir vesentlig innskrenket. Stiftelse og overdragelse av*



*utbyggingskontrakter av enhver art, herunder avtaler om fortrinnsrett til å foreta utbygging, medfører konsesjonsplikt uten hensyn til varighet.”*

Etter denne bestemmelsen vil stiftelse av enkelte særlige rettigheter over fast eiendom også utløse konsesjonsplikt, men det forutsetter at rettigheten er stiftet med en varighet på ti år eller mer. Hvis varigheten er mindre enn ti år, oppstår det ikke konsesjonsplikt.

Bestemmelsen gjelder også rettigheter av kortere varighet, dersom rettighetshaveren får en rett til fornyelse, slik at rettigheten(e) samlet varer lengre enn ti år. Forutsetningen for konsesjonsplikten er at den kun utløses, dersom erverv av eiendommen rettigheten gjelder, ville ha utløst konsesjonsplikt (Landbruks- og matdepartementet, 2017 s. 9).

Videre vil opsjonsavtaler også kunne være konsesjonspliktige dersom rettigheten i avtalen i vesentlig grad innskrenker eierens adgang til å rå over eiendommen, eller til å få økonomiske utbytte av den, jf. konsl. § 3 første ledd annet punktum. I de tilfeller der grunneier fortsatt har muligheten til å generere inntekter, vil dette ikke være et problem selv om det foreligger en opsjon på eiendommen. Det er først når grunneier vurderer å bygge selv at utvikler kan bli berørt av dette, ettersom en opsjonsavtale kan avskjære grunneier fra å disponere over eiendommen på andre måter, herunder også bygging. Forutsetningen her er at rettigheten fortsatt må være stiftet for ti år eller lengre, for at den skal falle under konsesjonsplikten. Om utvikler er berørt av bestemmelsen avhenger av hva som er avtalt i opsjonsavtalen.

Begrepet “utbyggingskontrakt” er ikke definert i konsesjonsloven, slik det er gjort i plan- og bygningsloven. Ordlyden “utbyggingskontrakter av enhver art” tolkes som vid, og det er derfor uklart hvilke avtaler som er berørt av konsesjonsplikt. Dette innebærer at opsjonsavtaler er omfattet av ordlyden, og vil således være konsesjonspliktige, dersom avtalen regulerer en fortrinnsrett til å bygge. Ettersom opsjonsavtaler gir utvikler en rett til å erverve eiendommen, er intensjonen også en fortrinnsrett til å foreta utbygging, noe som er likestilt med utbyggingskontrakter. Etter denne bestemmelsen er det i hvert fall klart at opsjonsavtaler kan være konsesjonspliktige (Landbruksdirektoratet, 2016 s. 14). Der utbyggingsarbeidet er utført av en entreprenør for erververens regning, står man ikke overfor en utbyggingskontrakt i lovens forstand (Landbruks- og matdepartementet, 2017 s.

10). Imidlertid er en opsjon på å få eiendomsrett ikke konsesjonsbetinget, og det konkluderes med at utviklers erverv av eiendom er betinget av konsesjon i det det foreligger en utbyggingsrettighet (Føyen Torkildsen, 2018).

Kommunen som første instans kan gi konsesjon, avslå, eller fastsette konsesjonsvilkår som anses nødvendig av hensyn til de formål loven skal fremme (Landbruks- og matdepartementet, 2017 s. 10). Ved kjøp av konsesjonspliktig eiendom, er det normalt kjøper som må ta risikoen for at konsesjon blir gitt. Det er også kjøper som må videreselge eiendommen for egen regning og risiko dersom konsesjon ikke blir gitt. Det er derfor ikke uvanlig at kjøper gjerne tar forbehold om at han kan få konsesjon for kjøpet (Bjaaland og Nielsen, 2009 s. 86). Men der utvikler ønsker å kjøpe en tomt gjennom opsjonsavtale vil ofte ikke ervervelsen finne sted før etter regulering, og da er ofte ikke konsesjon en faktor. Det kan uansett være viktig for eiendomsutvikler å få avklart hvorvidt det foreligger krav om konsesjon. Om utvikler og grunneier gjennomfører opsjonsavtalen selv om søknaden om konsesjon er avslått kan konsekvensen, som nevnt tidligere bli at opsjonsavtalen ikke kan tinglyses, jf. konsl. § 15.

Dersom utvikler ikke anser tinglysing som nødvendig, er bestemmelsen i konsl. § 15 ikke til hinder for at avtalen kan gjennomføres. Imidlertid kan det tenkes at utvikler, som nevnt tidligere, tinglyser en urådighetserklæring på eiendommen der opsjonsavtalen gjelder for å sikre rettighetene til eiendommen. Dersom utvikler har grunn til å tro at han ikke får konsesjon, eller av andre grunner ikke ønsker at det blir kjent at en opsjonsavtale er inngått, kan det også tenkes at utvikler heller ikke søker om konsesjon (Landbruksdirektoratet, 2016 s. 15).

#### **3.8.4 Foreldelsesloven som betydning for regulering av opsjonsavtaler**

Den sentrale loven her er lov om foreldelse av 18. mai 1979 nr. 18, heretter kalt foreldelsesloven (fl.). Loven gjelder fordring på penger eller andre ytelser, jf. § 1. Med dette utgangspunktet vil en rett til erverv av en eiendom også være omfattet av loven. En opsjon er derfor gjenstand for foreldelse, og dette kan komme som en overraskelse på både utvikler og grunneier (Føyen Torkildsen, 2018). Etter fl. § 2 er den alminnelige foreldelsesfristen på 3 år. Denne fristen regnes fra det tidspunktet opsjonshaver tidligst

kunne kreve eiendommen, jf. § 3. Når utvikler tidligst kan tiltre opsjonen, beror på en tolkning av avtalen (Føyen Torkildsen, 2018). Dersom partene har inngått en enkel opsjonsavtale som kun regulerer en rett til å erverve eiendommen uten øvrige betingelser for kjøpet, kan det være en fare for at opsjonsavtalen foreldes. Dette gjelder uavhengig av om partene har et langsiktig perspektiv eller ikke. Strengt tatt vil foreldelse av opsjonsretten inntre tre år etter avtaletidspunktet. Som nevnt tidligere har utviklere en mulighet til tinglysning for å sikre rettsvern for sitt erverv. Imidlertid er det viktig å merke seg at tinglysning av en slik rettighet ikke medfører at foreldelsesfristen slutter å løpe. Dette fremgår av forarbeidene til foreldelsesloven (Ot.prp. nr. 38 (1977-1978)), hvor det er uttalt følgende:

*“En avtalt - men ikke fullbyrdet rett til å få rådighet over (...) fast eiendom kan foreldes, selv om erververen har oppnådd omsetningsvern for sin rett ved tinglysning eller på annen måte.”*

For utviklere som velger å tinglyse en ren kjøpsopsjon for å sikre seg et utbyggingsområde, vil dette kunne få uheldige konsekvenser dersom opsjonen gjøres gjeldende senere enn tre år etter avtaletidspunktet (Håkonsen & Rundfloen, 2016). Man kan risikere at kravet på å få eiendommen overdratt til seg er foreldet før man rekker å stikke spaden i jorda. En grunneier kan for eksempel ha et ønske om å trekke seg ut av opsjonsavtalen som følge av at markedsverdien på eiendommen har økt. Ved et scenario som dette blir foreldelseslovens regler satt på spissen. En slik situasjon eksemplifiseres i en dom "LE-2016-7526" fra Eidsivating lagmannsrett (10. Oktober 2016), der utviklers rett til å overta grunneiers eiendom var foreldet, og dermed bortfalt.

Dette viser at det er en risiko forbundet med langvarige utbyggingsavtaler og andre opsjonsavtaler (Brun, 2016). Det er som nevnt avtalefrihet etter norsk rett, og det må derfor være rom for å avtale at opsjonsretten skal kunne ha en lengre varighet enn tre år. Foreldelse kan unngås dersom utvikler tydelig regulerer i avtalen at opsjonen ikke gjøres gjeldende før en godkjent reguleringsplan foreligger. På denne måten kan man unngå at foreldelsesfristen begynner å løpe allerede ved avtaleinngåelsen. Det er likevel viktig å merke seg at dersom retten til å tiltre opsjonen er betinget av godkjent reguleringsplan,

begynner foreldelsesfristen normalt å løpe i det reguleringsplanen er på plass (Håkonsen & Rundfloen, 2016).

## 4. Empiri

### 4.1 Innledning

På grunn av mangel på litteratur om opsjonsavtaler, har vi valgt en praktisk tilnærming til oppgaven. I denne delen presenteres materialet som er innhentet gjennom intervjuene med de utvalgte eiendomsselskapene. Intervjuene har bidratt til mye informasjon og kunnskap om temaet. Informasjon som fremkommer her vil som sagt ikke knyttes direkte opp mot personer eller selskaper som har deltatt i intervjuene, da det er tatt utgangspunkt om konfidensialitet. Av den grunn blir ikke intervjuobjektene presentert, for å unngå gjenkjennelse. Empirien som har blitt innhentet har blitt omfattende og vi velger derfor å bruke de tydeligste svarene fra intervjuene, samtidig som det søkes å fremstille en norm/gjennomsnitt av alle intervjuobjektene. Nedenfor har vi gjengitt hva som ble meddelt under intervjuene. Empirien danner sammen med teorien grunnlaget for drøftelsen i kapittel 5.

### 4.2 Resultater fra intervjuer

#### 4.2.1 Generelt om opsjonsavtaler

Formålet med spørsmålene besvart i 4.2.1 er å finne utviklers utgangspunkt og ståsted i forbindelse med bruk av opsjonsavtaler.

##### 4.2.1.1 Opsjonsavtaler fremfor andre avtaler

Det første som ble spurt om var når intervjuobjektene anså bruk av opsjonsavtale, fremfor andre avtaler ved anskaffelse av eiendom, som mest gunstig. Risikoaspektet var en klart tyngende faktor ved valg av type avtale. Majoriteten beskrev opsjonsavtaler som mest gunstig der det var stor risiko.

*“Opsjonsavtaler bruker vi primært i tidligfase reguleringsmessig, når det er usikkerhet om hvor mye av tomten vi kan utnytte. Det er ikke like hensiktsmessig om*

*vi vet hva og hvor mye vi kan bygge, men som en utbygger så vil opsjonsavtaler alltid være å foretrekke fordi det gir en rett, men ikke en plikt til å betale for eiendommen. Man unngår også kapitalbinding tidlig i prosessen”*

Dette spørsmålet fikk mange tilnærmet like svar. Risiko og usikkerhet, spesielt reguleringsrisiko, gjør bruk av opsjon gunstig. Et annet selskap uttalte det slik:

*“Opsjonsavtaler er gunstig når man ser at det er stor grad av usikkerhet knyttet til regulering av et prosjekt. I første rekke ser man om det er mulig å gå rett på regulering, om det allerede er regulert vil opsjonsavtale være ganske meningsløst. Det kommer an på hvordan man ligger an reguleringsmessig og hvor stor usikkerhet det er. Man har også markedsrisiko, som er styrt av markedssvingninger. Det kan være gunstig å gi seg selv muligheten til å la prosjektet ligge og ikke investere alle pengene tidlig i prosessen. Men det er hovedsakelig reguleringsprosessen som er vanskelig.”*

Enkelte la også til at ved lav risiko ville ikke opsjonsavtaler være gunstig, da opsjoner kan koste penger i form av vederlag (opsjonspremier) og krever tid ved forhandlinger. Et av selskapene uttalte blant annet:

*“Når du får en gunstig pris på en tomt eller et bygg, er det gunstig å gjøre opp med en gang og da ikke utsette oppgjøret ved opsjon, som jo bare er en rettighet på noe frem i tid og har en kostnad”*

Det samme selskapet sa også:

*“Opsjonsavtaler brukes for å få tilgang til tomt eller bygg, som skal utvikles og hvor det er stor risiko knyttet til prosjektet. Det er ofte et finansielt aspekt som ligger bak, der en ikke ønsker å bruke kapital før ting er klarlagt, men den største drivkraften for bruken av opsjon må være reguleringsmessig risiko.”*

Det finansielle aspektet ved opsjonsavtaler som gir mulighet til å investere penger i et prosjekt hvor tidkrevende prosesser, som due diligence og andre vurderinger allerede er gjort, bidrar til kortere binding av kapital, noe flere av selskapene nevnte som svært gunstig.

Det kom frem at opsjonsavtaler er gunstig for å bøte på flere risikomomenter. Redusering av finansieringsrisiko ved senere og kortere kapitalbinding, risiko rundt naboettslige forhold og at opsjon generelt gir et pusterom til å undersøke mulighetene i et prosjekt, er noe som går igjen.

Selv om selskapene i stor grad er enige om at opsjonsavtaler fungerer svært godt som et risikoreducerende verktøy, er det langt ifra alle prosjekter som har hatt sitt utgangspunkt i en opsjonsavtale. Selskapene ble spurt om hvor stor andel av prosjektene deres de ville anta hadde startet ved en opsjonsavtale, og svarene varierte fra 2 til 70%. De aller fleste lå mellom 10% og 25%. Et selskap som anslo at rundt 10% av deres prosjekter hadde startet ved opsjon, uttalte:

*“I utgangspunktet ønsker vi alltid å benytte oss av en opsjonsavtale. Det er det foretrukne uansett. Det er altså ingen situasjoner hvor vi ikke ville inngått en opsjonsavtale.”*

Det kan virke merkelig, i lys av uttalelser som over, at de fleste selskapene bare bruker opsjonsavtaler i 10-25% av prosjektene sine. Grunnen til den relativt lave forekomsten av opsjonsavtaler kommer også tydelig frem gjennom intervjuene. Et selskap uttalte:

*“Vi har veldig lite opsjonsavtale, dette er fordi at grunneiere i Oslo gjerne ikke vil inngå det. Fordi det er for stor kamp om tomtene i Oslo til å gjøre det. I sentrum er det ikke mulig. Det er i randsonen rundt Oslo en har mulighet til å inngå opsjonsavtaler.”*

Det samme selskapet sa videre at de akkurat nå ikke hadde noen opsjonsavtaler, og grunnen til dette var at de hovedsakelig arbeider i knutepunkter nær sentrum.

Attraktiviteten på disse områdene tilsier at det er stort potensiale, og grunneier ønsker ofte direkte salg. Utbygger må selv ta risikoen ved å kjøpe eiendommen.

Det var også andre selskaper som kunne opplyste om vanskelighetene med å inngå opsjon i sentrumsnære områder, hvor konkurransen om tomtene var høy.

Ett av selskapene nevnte på annen side at det ikke var noen sammenheng mellom opsjonsavtaler og ønsket om å redusere risiko.

*“Det er egentlig ikke noen sammenheng mellom opsjonsavtaler og ønsket om å redusere risiko. Hvilke risikoelementer som dukker opp er avhengig av type prosjekt. De risikovurderingene man gjør i opsjonsavtaler, gjør man også i kjøpsavtaler. Så man gjør ikke noe mer eller mindre ved en opsjonsavtale - bare man kjøper ikke noe før en viss hendelse har skjedd.”*

Men samlet sett uttrykte selskapene at opsjoner ofte var gunstig der det var risiko, og at opsjoner var ønskelig å inngå der det var muligheter for det.

Hovedårsakene til bruk av opsjonsavtaler fremfor andre avtaler, viste seg etter intervjuene å være avhengig av risikobildet ved ervervelse av en eiendom. Ved uklarheter rundt reguleringen til en tomt, ble opsjonsavtaler fremstilt av selskapene som et gunstig risikoreducerende verktøy. En fordel med opsjonsavtaler er også at utvikler får utsatt sin kapitalbinding. Videre kom det frem at der tomtene var ferdig regulert til ønsket formål, var det ingen nødvendigvis gunstig å inngå opsjonsavtaler. På grunn av at risikobildet på en ferdig regulert tomt ofte er lav, vil en opsjonsavtale bare føre til en unødvendig lang prosess og utsettelse av eiendomsoverdragelsen. De fleste selskapene kunne altså informere om at de foretrekker opsjon der det foreligger risiko, selv om konkurranse om tomtene vil gjøre det vanskelig å inngå opsjonsavtaler i Oslo.

#### 4.2.1.2 Standardisering av opsjonsavtaler

Opsjonsavtaler er en avtaleform hvor utvikler som regel står for tilbudet og grunneier kan selv velge å akseptere eller ikke. Utformingen av opsjonsavtalen med vilkår og krav blir rettslig bindende ved aksept. Det kan derfor være krevende å lage en opsjonsavtale som tar for seg alle omstendigheter som kan oppstå i opsjonstiden. Flere selskaper nevnte at en ubestridt eksklusivitet til tomten var en viktig bit av opsjonsavtalen. Det kan være tidkrevende å lage gode avtaler, og det kan bli dyrt om avtalen ikke er omfattende nok. Utvikler er ikke tjent med tvister rundt ordlyden i en avtale. På bakgrunn av dette ble utviklerne spurt om det finnes en standard opsjonsavtale, eller om de har en intern opsjonsavtale selskapet bruker.

Her var det ingen tvil blant respondentene. En standard opsjonsavtale finnes ikke. Enkelte selskaper kunne informere om at de ofte tok i bruk en mal, men bare for å følge strukturen og oppbyggingen. Innholdet i avtalen lar seg ikke standardiseres, da hver avtale tar utgangspunkt i forskjellige tomter og grunneiere. Et selskap forklarte det slik:

*“En standardavtale blir vanskelig å lage når det er så mange spesifikke forhold som er vanskelig å få inn i en firkantet boks. Man må sette seg inn i hver enkelt sak og skreddersy avtalen etter de gitte forholdene. Vi har alltid et syn på hvordan vi ønsker å minimere risiko, men ingen standard.”*

Selv om en standard ikke finnes, informerer flere av selskapene at det ofte hentes inspirasjon fra tidligere avtaler.

*“Vi har ingen standard, men det er klart at du lener deg litt på gammel erfaring og om man har inngått en avtale før, og den fungerte så bruker man noe av det samme i neste avtale. Det kommer jo an på hvem man prater med, men stort sett så er det ingen Standard.”*



Et selskap kunne fortelle at de opererer med et fast oppsett:

*“Vi har ikke en fast mal, men vi tar utgangspunkt i et fast oppsett som er en avart av en kjøpskontrakt. Kontrakten definerer eiendommen, plikter til opsjonshaver og opsjongiver, og regulerer opsjonspremie. Det går også frem hva som skal til i forhold til tiltredelse av opsjon. Dette er et slags standard oppsett vi bruker, men innholdet varierer fra sak til sak”*

Men også her fungerer det faste oppsettet som en mal, hvor innholdet varierer mellom hver avtale.

Det å få på plass en avtale mellom utvikler og grunneier handler om forhandlinger. Begge parter ønsker som regel å sitte igjen med størst gevinst ved endt avtale. Tillit spiller en stor rolle under forhandlingene. En grunneier er ofte uerfaren og som privatpersoner har en som regel lite erfaring med å inngå opsjonsavtaler. Derfor må utvikler opptre på en fortrolig måte og skape tillit hos grunneier. Grunneiers ønsker rundt betaling og involvering i prosjekter vil variere ut i fra livssituasjonen til grunneier. Enkelte grunneiere er kanskje i en økonomisk situasjon hvor de har bruk for penger så fort som mulig, mens andre har anledning til å la betaling komme senere. Disse situasjonene setter rammer for opsjonsavtalen. En utvikler omtalte opsjonsavtaler og forhandlingene slik:

*“Jeg tror ikke standarder finnes. Det er så mye psykologi i opsjoner, så et NS [Norsk Standard..] skjema ville ikke fungert. Man må tenke på situasjonen grunneieren er i. Enkelte har dårlig økonomi og er tjent med å få raske penger, mens andre sitter godt i det pengemessig.”*

Ved utformingen av avtalene, varierte det i hvor stor grad om selskapene engasjerte advokater. Enkelte sa opsjonsavtaler var enkle og uformelle avtaler som kunne skrives i farten, mens andre mente det var essensielt for avtalen å ta for seg alle mulige scenarioer som kunne oppstå. Noen selskaper satt alltid advokater til utforming av hele avtalen, mens andre fikk advokater til å se over avtalen før den ble undertegnet. Andre brukte sjelden advokat overhodet. Dette sier litt om at tilnærmingen til opsjonsavtaler er annerledes hos

de forskjellige selskapene. En tendens det er mulig å se ut i fra hva de forskjellige har svart, er at de større bedriftene, med større prosjekter har mindre betenkeligheter med å engasjere advokater, og har ofte en advokat på huset. De litt mindre selskapene kan inngå opsjonsavtaler uten å involvere advokat. Det blir også nevnt at engasjering av advokat avhenger av om parten er profesjonell eller ikke. Når det er snakk om en avtale som inngås med en annen profesjonell part faller det mer naturlig å ha med en advokat under forhandlinger. Om grunneier er en privatperson med lite kunnskap og erfaring, vil det å stille opp med selskapets advokat under forhandlingen kunne virke avskrekkende og grunneier kan vegre seg for å skrive under på avtalen. Det er her tillit kommer inn i bildet igjen.

*“Hvordan avtalen blir avhenger veldig av hvor profesjonell motparten er og hvilken grad av tillit det er mellom kjøper og selger. Om man oppfører seg ordentlig og gir et tilbud som er markedsmessig og oppleves markedsmessig, så er det enkelt for en oppegående grunneier å kvalitetssikre tilbudet mot tredjeparter og få tilbakemeldinger på at dette er en ganske bra avtale. Da kan du få på plass en avtale ganske raskt. Men om man prøver å være litt smart og skal spare ned til den siste krona, kan det bli verre. Det er ofte ubalanse i profesjonalitet under forhandlingene. En gårdbruker gjør jo det her en gang i livet, mens vi gjør det hver uke. Vår tilnærming må være slik at de ikke føler seg overkjørt og vi bør prøve å snakke samme språk og gjør det så enkelt som mulig. Det tror jeg er litt av hemmeligheten.”*

En standard opsjonsavtale er altså vanskelig å oppdrive da grunneierne er så forskjellige og ønsker forskjellige ting. Opsjonsavtaler krever forhandlinger og det tas utgangspunkt i samtidens forskjellige variabler på utviklers og grunneiers side ved inngåelse. Det kommer også frem at utviklerne ofte tar i bruk “maler”, og med det har et standard oppsett på avtalene. Opsjonsavtaler tar utgangspunkt i forhandlinger og vil av den grunn alltid variere, dette gjelder også ved bruken av advokater. I omfattende kontrakter med profesjonelle motparter vil det kunne være gunstig å bruke advokat, i motsetning til i enkle opsjonsavtaler der advokater kan virke avskrekkende for en uprofesjonell grunneier.

#### 4.2.1.3 Fastsetting av opsjonspremie og kjøpesum

Opsjonsavtaler har en pris. Prisen for utviklere kan komme i forskjellige varianter, det være seg opsjonspremier eller nedlagte ressurser og ekspertise i foredling av tomten. Utbetaling av en øremerket opsjonspremie var ikke like normalt som først antatt. Selskapene kunne informere om at premien i flere tilfeller var ekspertisen og arbeidet utviklerne la ned i tomten, og som førte til verdiøkning. Når det var snakk om en reell opsjonspremie var det flere faktorer som spilte inn i fastsettingen av denne.

*“Det er en ren kommersiell vurdering hvor du vurderer hva dette kan bli verdt nedover veien og ser hvordan du kan dele dette mellom tomteeiere og utvikler ut ifra normale kriterier. Opsjonspremie er en ren forhandling, hvor du kan betale et forskudd på premien eller en årlig premie”*

Utviklerne viser til at de gjør en vurdering av premien ut i fra potensialet på tomten.

*“Premien er jo avhengig av hva slags eiendom man gjør en opsjonsavtale på. Om det er en eiendom regulert til LNF, med dyrka jord så er premien ofte svært liten. Dette er fordi bonden har rett til å fortsette sitt virke og for eksempel dyrke poteter, som han alltid har gjort. Ved en opsjonsavtale her blir premien at man jobber gratis og enten får det til eller ikke. Men når det kommer til næringseiendom, så er premien i forhold til eiendomsverdi og mulig utnyttelse”*

Det er enighet om at premien vil bero på potensialet tomten innehar. Det nevnes også gjentatte ganger, som i sitatet over, at graden av grunneiers rettighetsinnskrenkning er med på å styre premien.

*“Ofte så vil vi helst ikke betale noen premie, for premien er arbeidsinnsatsen og ressursene vi legger i avtaleforholdet. I den grad motparten får en premie så kan den knytte seg til ulike forhold som knytter seg til motpartens autonomi. Om han gir fra seg noen rettigheter eller disponeringer av eiendommen på noen måte kan det bli snakk om premie. Men som regel så passer vi på dette i våre avtaleforhold. Tidsaspektet er også viktig. 10 år er lenge for en uprofesjonell og det er lenge å vente*

*på å se oppsiden (premie) ved å inngå opsjonsavtale. Og vi opplever derfor ofte at motparten ønsker en premie."*

Samme selskap forklarte videre hvordan de beregnet summen av en eventuell opsjonspremie:

*"En akademisk tilnærming til en slik premie er det sjeldent, men vi ser litt på størrelsen på eiendommen og utviklingspotensialet i prosjektet. Da kan man for eksempel regne ut en promille av fortjenesten og gi denne summen i premie. Premien er også risikoavhengig. Ved høy risiko vil vi helst unngå å utbetale premie tidlig i opsjonsperioden, da det er en fare for at prosjektet ikke lar seg gjennomføre, og eventuelle utbetalte premier vil være bortkastet."*

Når i prosessen premien utbetales viste seg som et viktig tema. Utbetalt premie, blir en direkte investering i prosjektet og kan ikke tas tilbake om prosjektet ikke lar seg gjennomføre, om tilbakebetaling da ikke er tatt med som et punkt i avtalen. Det ble derfor nevnt flere ganger, som i sitatet ovenfor, at premien helst blir betalt når prosjektet med sikkerhet kan bli gjennomført. Faren ved å betale opsjonspremie tidlig i prosessen ble beskrevet av et annet selskap slik:

*"Det kan hende at vi betaler et forskudd [på opsjonspremie..] men da trekkes dette ofte fra kjøpesummen. Det har vært ganger hvor forskuddet ikke skal returneres om vi ikke klarer å gjennomføre reguleringen, og da blir det jo på en måte en premie"*

Ved et tilfelle som blir beskrevet over vil utvikler også ha brukt ressurser på tomtesøk, utarbeidelse av en opsjonsavtale og reguleringsarbeid, i tillegg til å ha utbetalt en premie. Alt dette vil bli bortkastet, dersom prosjektet ikke lar seg gjennomføre. Premien vil antageligvis ikke være så alt for høy, men det blir jo ekstra salt i såret for utvikler.

Enkelte intervjuobjekter gikk nærmere inn på når i et prosjekt premien kunne bli betalt:

*“På det jeg kjenner til av opsjonsavtaler er ofte en premieutbetaling med en gang, så når grunneier signerer så får han et beløp. Det er nesten alltid slik. Så er det gjerne et nytt beløp ved regulering. Men de store pengene betales først enten når man får igangsettelse eller brukstillatelse. Når du har tatt tomte i bruk så må du betale, for da vet du hva du får utnyttet tomten til.”*

Det var flere som nevnte denne formen for betaling ved milepæler i prosjektet. Selskapet gikk videre og bekreftet at attraktiviteten på tomten satt utgangspunktet for forhandlingen av premier. Attraktivitet som utgangspunkt ble videre eksemplifisert ved et scenario hvor en grunneier satt på en meget attraktiv tomt, og fikk av den grunn forhandlet seg frem til toppleiligheten i det ferdigstilte prosjektet som premie. Verdien på leiligheten var høy, men selskapet forklarte videre at en slik form for premie kan være gunstig da utbetaling av premien tar utgangspunkt i at prosjektet blir ferdigstilt, og prosjektets avkastning blir bedre ved at betalingen for tomten kommer etter ferdigstilling av prosjektet. En slik premie blir da også som en kjøpesum for tomten.

Utover dette var det bred enighet om at premien ble satt gjennom forhandlinger med utgangspunkt i omstendighetene rundt hver tomt og grunneiers preferanser. Premien spiller også inn på endelig kjøpesum av tomten. Som vist til tidligere bruker utviklere ofte premier som forskudd på kjøpesum. Da vil premiene trekkes fra endelig kjøpesum.

Endelig kjøpesum kan bli etablert på forskjellige måter.

*“Kjøpesummen for eiendommen kan fastsettes etter tre faktorer; beregning av arealutnyttelse, pris for arealet, og minimumsgaranti. Beregning av arealutnyttelse går på hvor mange m<sup>2</sup> med BRAS et ferdigstilt prosjekt vil inneha. Beregningen av pris på arealet går på verdien av hver BRAS. Grunneier vil få betalt minimums garanti for tomten uansett, når du tiltrer.”*

Det nevnes av mange at kjøpesummen blir etablert etter hvor mye de får lov til å bygge. Ved høy arealutnyttelse vil derfor grunneier få godt betalt.

*“Jeg vil si det er to ting som påvirker kjøpesummen. Grunneieren er opptatt av hva han får og når han får det. Opsjonsarbeid tar tid og vi starter ofte med et innslagspunkt av dagens verdi som blir indeksert, hvor man knytter det til en prisindeks eller en boligpris utviklingsindeks, slik at de får med seg effekten over tid. Ellers blir man enige om en annen form for betaling over tid og da er vi inne på opsjonspremie. Grunneier kan kreve at du må betale 2 millioner med en gang for å få eksklusiviteten [opsjon..], eller at man har en årlig forrentning. Da kan det innarbeides i avtalen at jo lengre du venter med å tiltre jo mer renter må du betale, f.eks 10 % årlig av estimert kjøpesum. Det finnes flere slike modeller...”*

For utviklere vil pris pr. m<sup>2</sup> med salgbart areal være gunstig også med tanke på risikobildet. Det ble nevnt et eksempel hvor et selskap hadde et stort prosjekt på gang, hvor bygget skulle bli på seks etasjer. Grunneier ville få godt betalt av utvikler da avtalen var å betale en gitt sum pr. BRA utviklet. I siste liten ble planene endret og prosjektet ble kun tillatt tre etasjer. For grunneier resulterte dette i halvering av salgpris på tomten, mens for utvikler ble tomten tilsvarende billigere. Begge hadde forså vidt vært tjent med seks etasjer, men uten opsjon, kunne utvikler risikert å betale tomtepris tilsvarende en pris hvor tomten var regulert til seks etasjer, og kun fått bygget tre etasjer. Pris pr. salgbare m<sup>2</sup> gjør at utvikler betaler for den reguleringa utviklingen faktisk fører til.

Det kom klart frem at opsjonspremie kan være så mangt. Premien kan komme i form av arbeidsinnsats, faste utbetalinger eller andre goder. Beløpet er avhengig av omstendigheter rundt prosjektet. Forhandlinger blir her et nøkkelord. Utvikler og grunneiere kommer frem til betingelser for premie de begge kan leve med. Beløpet på premien blir avgjort på grunnlag av flere faktorer. Potensialet på tomten og grunneiers rådighetsinnskrenkning er utslagsgivende faktorer i fastsettelse av premiebeløpet. Høyt potensial og stor grad av rådighetsinnskrenkning vil føre til stor premie. Der det er større risiko vil utvikler være forsiktig med å utbetale store premiebeløp, spesielt tidlig i prosessen. Milepælsbetaling blir fremstilt som gunstig, da premiene betales når forskjellige risikofaktorer er ute av bildet.

Når det kommer til endelig kjøpesum kom det frem at denne gjerne blir fastsatt ved utnyttelsesgrad, for eksempel ved pris pr. m<sup>2</sup> salgbart areal. Der det er utbetalt opsjonspremie vil ofte premiebeløpet bli trukket fra den endelige kjøpesummen

#### **4.2.1.4 Tinglysing av opsjonsavtaler**

Er tinglysing og etablering av rettsvern mot tredjepart noe utvikler tenker på når det kommer til opsjonsavtaler, eller er det omstendighetene rundt opsjonsavtaler som påvirker valget om tinglysing?

Når selskapene ble spurt om de tinglyste opsjonsavtalene var det noe variasjon i svarene. Det kunne virke som enkelte ikke var så veldig opptatt av tinglysing, da de ikke visste om avtalene ble tinglyst eller ikke. Ellers var det omtrent like mange som sa at de hadde for vane å tinglyse, som selskaper som sa de ikke pleide å gjøre det.

Inntrykket var likevel at mange av selskapene ikke tenkte så mye på tinglysing. Det ble uttalt ting som.

*“Jeg vil anta at vi tinglyser, så eiendommen ikke blir solgt videre”*

og:

*“Vi har aldri tinglyst, det burde vi kanskje ha gjort.”*

Et annet selskap sa:

*“Nei, jeg tror ikke vi tinglyser da de opsjonsavtalene vi har hatt, har vært ganske kortsiktige og på rundt 2 år”*

Samme selskap sier videre at:

*“Tinglysing er jo viktig for å få autoriteter rundt opsjonsavtalen, slik at andre ikke kan komme og gjøre samme avtale en gang til. Da blir det viktig med tinglysing og rettsvern, så dere tar opp et viktig poeng”*

Svarene er litt vanskelige å tolke. De som sier de aldri eller sjeldent tinglyser, påpeker ofte viktigheten av å tinglyse i ettertid, og nevner at dette burde bli gjort. Det kan tenkes at det er intervjuobjekter i større selskaper som er usikre på om opsjonsavtalen faktisk blir tinglyst, da det er andre i bedriften som står for selve tinglysingen av avtaler. Men dette blir bare spekulasjon fra vår side.

Poenget om dobbeltsuksesjon, tilfeller der grunneier inngår opsjon med flere utviklere, er noe som går igjen som et argument for å tinglyse. Hovedargumentet hos dem som tinglyser er å sikre seg rettsvern rundt avtalen, og dermed sikre seg mot at grunneier ikke gjør noe som strider mot avtalen.

*“Ja vi tinglyser vanligvis, slik at vi har det rettslige på plass”*

Utviklers standpunkt til tinglysning blir påvirket at deres oppfatning av grunneier og risiko. Et selskap forklarte det slik:

*“Vi har ikke for vane å tinglyse, men om vi er usikre på grunneier kan det skje. Om vi frykter å bli lurt, eller om grunneier er i fare for å gå konkurs, og banken da vil ta eiendommen, så kan vi godt tinglyse”*

Et annet selskap uttalte:

*“Om vi tinglyser, varierer veldig og kommer an på hvem motparten er. Om vi har grunn til å tenke at grunneier ikke er helt til å stole på, så vil tinglysning være nærliggende”*

Det kan tenkes at flere av selskapene egentlig tenker på tinglysninger av urådighetserklæringer eller andre former for klausuler som hindrer grunneier i å aktivt ødelegge for utvikler, og ikke tinglysning av selve opsjonsavtalen med utdypende informasjon rundt opsjonsvilkårene. Det kan tenkes at spørsmålet burde vært spesifisert, med en konkret vinkling, hvor det ble klart at det var tinglysning av selve opsjonsavtalen som var av interesse, og ikke andre klausuler som ble tinglyst i sammenheng med opsjonsavtalen.



Tinglysing ble også nevnt da spørsmål om hvordan et eventuelt eierskifte under opsjonstiden kunne påvirke risikobildet for utvikler. Et selskap sa blant annet:

*“Siden vi tinglyser alle våre avtaler er ikke eierskifte et problem. Opsjonsavtalen er på tomten og ikke på grunneieren”*

Selskaper som ikke hadde for vane å tinglyse opsjonsavtalen, hadde flere grunner for akkurat dette. Enkelte mente opsjonsavtaler var bindende uansett om den var tinglyst eller ikke, og rettsvernet som tinglysing gir, ikke ville gitt noen ekstra sikkerhet. Andre mente at det å tinglyse, kunne ødelegge det konkurransemessige fortrinnet som var etablert ved inngått opsjonsavtale. De forklarte dette slik:

*“Vi tinglyser ikke opsjoner og årsaken til det er at vi ikke ønsker å blottlegge informasjonen i avtalen. Det vi som regel gjør er å tinglyse et pantedokument eller en pengeheftelse på eiendommen og setter gjerne den såpass høyt at det blir vanskelig for grunneier å belåne eiendommen. Da får vi prioritet og når det er tinglyst, så er egentlig en hjemmelsoverføring [eierskifte..] uproblematisk for oss, så lenge opsjonsavtalen ligger der og følger eiendommen. Selv om opsjonsavtalen ikke er tinglyst, så har vi på en måte en heftelse på tomten, som gjør at alle vil kontakte oss og lure på hvorfor vi har den. Da kan vi si det er fordi vi har en opsjonsavtale. Da har vi sikret oss mot konkurrenter. Det at informasjonen rundt opsjonsavtalen ikke er synlig, er bra for oss. Da kan ikke konkurrenter vite når avtalen går ut, eller prøve å by over oss.”*

Et annet selskap kunne fortelle oss at:

*“Hvis vi velger å tinglyse, prøver vi å holde utenfor hvilke rettigheter vi har på eiendommen. Informasjon rundt det kommersielle er det ikke alltid vi ønsker å dele med omverden.”*

Opsjonsavtaler har ofte en sluttdato. Selskapene er ikke nødvendigvis tjent med at andre konkurrerende selskaper er kjent med denne datoen. Ved tinglysning, uttrykker noen av selskapene frykt for at andre selskaper skal finne ut at de har en opsjon på et gitt område, og da begynne å spekulere i sluttdatoen på opsjonen.

Tinglysning virket ikke å være det tema som var mest omdiskutert i sammenheng med opsjonsavtaler. Enkelte selskaper virket å endre litt mening om tinglysning underveis i intervjuet. Først kunne de informere om at de ikke tinglyste opsjonsavtaler, men da det ble spurt om hva som skjer ved et eventuelt eierskifte ble ofte tinglysning nevnt som løsningen. Her kunne det, som nevnt tidligere, blitt stilt mer konkrete spørsmål og eventuelt oppfølgingsspørsmål til om det var urådighetserklæringer som egentlig ble tinglyst.

#### **4.2.1.5 Opsjonsavtalens varighet**

Opsjonsavtaler opphører når avtalen blir tiltrådt. Tiden mellom avtaleinngåelse og tiltredelse kan kalles opsjonstiden. Eiendomsutvikling er ofte en tidkrevende prosess og opsjonsavtaler bør derfor ha en viss varighet. Selskapene gav inntrykk av at det som regel var ønskelig med så lang opsjonstid som mulig, men ved lav risiko kunne opsjonstiden være kortere. Det som ble problematisert ved en kort opsjonstid, var at alt foreløpig arbeid som utvikler hadde lagt ned i eiendommen, kunne gå tapt om opsjonstiden løp ut før risikobildet var tilfredsstillende nok for en tiltredelse. Et selskap forklarte det slik:

*“Varigheten er ekstremt viktig. Om du jobber frem omregulering på en tomt som har for kort varighet på opsjonen, så sitter du og bygger et prosjekt hvor du ikke har en konkret rettighet etter et visst tidspunkt.”*

Det var flere selskaper som så dette som et stort problem. Uforutsette problemer dukker ofte opp i utviklingsfasen, og problemene er ofte tidkrevende. Det er derfor viktig med tilstrekkelig varighet på opsjonsavtalen, slik at den ikke går ut midt i utviklingsprosessen. Selskapet som ble sitert over ønsker å løse denne problemstillingen på følgende måte:

*“Vi prøver å unngå å datogrense en opsjon, men vi ønsker å knytte den til en fremdrift og milepæler i prosjektet, for eksempel regulering for et område. En datostyrt opsjon er en dårlig opsjon for oss, for da har vi ikke kontroll.”*

Enkelte kalte denne løsningen å prosessfeste avtalen:

*“Varigheten må være tilstrekkelig. Opsjonspremien er ofte at vi gjør alt utviklingsarbeidet, og da må du passe på at du ikke plutselig blir klippet av på grunn av offentlig saksbehandling eller andre offentlige prosesser som går mye tregere enn hva du hadde forutsett. Resultatet vil da kunne bli at vi mister alle rettigheter til å tiltre på en tomt vi har brukt ressurser på å foredle, og sitter igjen uten noen ting. Jeg ville nødig datofestet avtalen, men heller prosessfestet den eller prosess regulert den.”*

Dette var en tankegang som gikk igjen.

*“Tidsaspektet er viktig og avtalen bør ikke være for kort, og burde være knyttet opp mot en leveranse/ytelse. Avtalen bør være basert på for eksempel gjennomføring av regulering. I flere av våre prosjekter så er det godkjent regulering som trigger en tiltredelse.”*

Det samme selskapet uttalte:

*“Varigheten er viktig i det usikre bildet og i det politiske bildet. Varigheten bør sees i sammenheng med risikoen, og slik som vi er skrudd sammen så har vi god kontroll når reguleringen er på plass.”*

Andre så på muligheten til forlengelse av avtalen som løsningen på problemet. En prosessfestet avtale er gunstig for utvikler, men det kan være vanskelig å forhandle seg frem til. En grunneier ønsker ofte at avtalen har en sluttdato. De lange prosessene som må til for å omregulere et område, er lettere å akseptere for en utvikler som har vært gjennom

prosessene før, enn hva det er for en grunneier som er med på prosessen for første gang. Det kan derfor være enklere å datofeste avtalen med mulighet for forlengelse.

*“I opsjonstiden så jobber man jo med regulering, og for hvert år som går så har man lagt mer og mer i potten. Så det å ha en lang varighet på avtalen og også ha klausuler for forlengelse er viktig. For det eneste vi vet når vi signerer en avtale, er at det som regel ikke blir som forventet, og at verden ser litt annerledes ut om 5 til 10 år. Vi kan ha oppnådd noen milepæler underveis, men ikke kommet akkurat dit vi hadde trodd vi skulle kommet innenfor opsjonstiden. Vi trodde varigheten på avtalen var tilstrekkelig, men når den ikke er det, er det helt grusomt å snuble på oppløpssiden.”*

Selskapet viser til samme problemstilling om for kort varighet, men løsningen er å ha klausuler for forlengelse av avtalen. Videre presiserer selskapet at:

*“Vi er nødt til å tenke nøye gjennom og å diskutere nøye med motparten hvorvidt varigheten skal være lang og at det bør være muligheter for forlengelse. Om det bare er en regulering, så snakker vi om en opsjonstid på ca. tre år. Her bør man ha litt romslighet for at ting kan ta lengre tid, så jeg vil si at en opsjon på noe kortere tid enn fem år er lite aktuelt. Ved tomteutvikling bør varigheten være fra 5 til 10 år og gjerne med mulighet for forlengelse.”*

Forlengelse ble benyttet av flere, og av enkelte i intervallmodeller med klausuler om forlengelse.

*“Vi setter alltid opp en varighet, men har klausuler på forlengelse til ulike vilkår som partene er enige om. Våre intervaller kan gjerne vare i fem år, hvor på avtalen kan forlenges etter endt intervall om vilkårene er tilstede og om vi ønsker å påbegynne et nytt intervall.”*

Det var bred enighet om at varigheten på opsjonsavtalen helst skulle være lang, men det ble også uttalt at en opsjonsavtale ikke burde fungere som en “hvilepute” for utvikler. Med det

menes at en utvikler ikke skal kunne inngå en opsjonsavtale på en tomt, for så å bare la tomten og avtalen ligge ubehandlet. Det ble nevnt at opsjonsavtaler forplikter både grunneier og utvikler. Utvikler bør ha en aktivitetsplikt, spesielt der opsjonsavtalen forhindrer grunneier fra ønsket eller optimal bruk av tomten.

*“Der opsjonsavtalen gjør at grunneier blir begrenset, har vi en aktivitetsplikt som grunneier kan kreve av oss. Slik sikres grunneier at vi faktisk gjør noe og ikke bare låser hans rett i flere år.”*

Samme selskap sa også:

*“Om man løper rundt og er litt ivrig i et skummelt marked og tegner litt for mange avtaler som alle koster penger, så kan det fort være at man får en litt shady strategi, hvor man prioriterer noen avtaler og legger andre til siden. Selv om de avtalene du legger til side kanskje har en aktivitetsplikt. Da kan man prioritere avtalene som anses viktigst der og da, og da kanskje miste de andre grunnet brutt aktivitetsplikt. Men i Oslomarkedet så tror jeg kanskje ikke det er et så stort problem. Her er det full fart i de avtalen man har, og man har ikke råd til å la avtalene ligge på “varelageret” og grunneier vil heller ikke finne seg i det.”*

Det å la opsjonsavtaler ligge på “varelager” var det flere som ikke fant ideelt. Et selskap var inne på faren for at en opsjon blir en “hvilepute”, og uttalte:

*“En opsjon kan på en måte bli som en hvilepute, og det kan derfor være at vi gjør for lite med prosjektet i tidlig fase. Da er vi igjen inne på dette med at vi ønsker å prosessfeste opsjonstiden og ikke sette noen dato. “*

Det samme selskapet ble spurt hvordan grunneier kan sikre seg mot at utvikler bruker opsjonen som en “hvilepute”. Svaret lød slik;

*“Om jeg var grunneier, og hadde inngått en opsjon uten endelig dato, så ville jeg forlangt en framdriftsrapport i prosjektet. Og tatt med en klausul som sier at ved et*

*scenario hvor opsjonshaver ikke klarer å ha en slik fremdrift i prosjektet som forventet, så skal opsjonen kunne inndras, og det vil jeg anta hadde vært naturlig. Hvis dette ikke gjøres, så kan de bare la opsjonen ligge der.”*

Alt i alt var opsjonsavtalens varighet veldig viktig for utviklerne. En for kort opsjonstid kan få store konsekvenser da ressursene lagt ned i tomten kan gå tapt om opsjonstiden løper ut før utvikler har fått avklart risikobildet tilstrekkelig. Utviklingsprosesser er tidkrevende og uforutsette forsinkelser er ikke uvanlig. Der risikobildet er svært komplisert, ønsker utviklere en lang varighet på opsjonsavtalen. For å kunne kontrollere opsjonstiden, blir prosessfestelse av opsjonsavtalen nevnt som en mulighet for utvikler. Da vil ikke opsjonstiden løpe ut før en gitt prosess/hendelse er på plass, og utvikler vil da kunne velge å tiltre. Mulighet for forlengelse er ofte en klausul som kan bli tatt inn i opsjonsavtaler. Selv om utvikler som oftest ønsker lang varighet på avtalen, bør det forventes en kontinuerlig arbeidsinnsats hos utvikler. En aktivitetsplikt forhindrer at opsjonsavtalen blir en “hvilepute” for utvikler.

#### **4.2.2 Opsjonsavtaler som risikoreduserende verktøy**

Det var lite tvil blant intervjuobjektene om at opsjonsavtaler fungerer som et risikoreduserende verktøy. Bakgrunnen for spørsmålet er å se hvordan utvikler reduserer regulerings-, finansierings-, produksjons- og markedsrisiko i opsjonstiden.

##### **4.2.2.1 Reguleringsrisiko**

Alle utviklerne var tydelig på at opsjonsavtaler i hovedsak reduserer reguleringsrisiko. Flere nevnte at reguleringsusikkerheten var knyttet til hvor høy utnyttelsesgrad de kunne få på den aktuelle tomten.

*“Det viktigste aspektet er risiko, og da spesielt reguleringsrisiko. Vi går inn i en opsjonsavtale på vilkår om x antall BRA-S og utnyttelsesgrad for at vi skal gå for å kjøpe tomten eller ikke.”*

*“Vår hovedoppgave er å få med oss mest mulig utnyttelsesgrad, men det er en usikkerhet knyttet til det. Men rent kommersielt ønsker vi å maksimere for eiendommene våre.”*

De fleste var enig i at en endelig godkjent reguleringsplan var helt avgjørende for om de velger å tiltre en opsjon eller ikke.

*“Vi velger å til å tiltre på visse vilkår, forutsatt at noen parameter blir oppfylt. For eksempel at man får det formålet man ønsker seg i kommuneplan eller at man får en indikert utnyttelse på det området man hadde sett for seg.”*

*“Vi håndterer reguleringsrisiko gjennom opsjonsavtaler ved at vi på en måte ikke kjøper noe før vi vet at vi har reguleringen i boks.”*

Det ble også nevnt at det var viktig med dialog med det offentlige under reguleringsprosessen.

*“Vi ønsker å håndtere reguleringsrisiko gjennom dialog med kommunen i opsjonstiden. Måten vi ivaretar denne risikoen på er å være åpen ovenfor kommunen og drive med lobbying.”*

For to av selskapene ble ekspertise også trukket frem som et viktig moment for å håndtere reguleringsrisikoen.

*“Vi tar kontakt med reguleringseksperter og spør hva de tror om de områdene vi er interesserte i. Da kan vi se hva som kan forventes på disse områdene.”*

*“Vi bruker ganske mye tid på å lese reguleringsplaner og behersker reguleringsplanlegging i eget hus. Vi jobber ofte sammen med gode rådgivningsmiljøer. Det finnes mange gode rådgivningsmiljøer i Norge. Så i større utviklingsprosjekter har vi alltid med oss en uavhengig rådgiver med ekspertise til å vurdere reguleringsrisiko.”*

#### 4.2.2.2 Finansieringsrisiko

Stort sett var finansieringsrisiko et moment alle utviklerne hadde et forhold til, uavhengig av om opsjonen var et element eller ikke. Finansieringsrisikoen var gjerne knyttet til hvordan utviklerne finansierte prosjektene sine. Dette ble ofte håndtert gjennom egenkapital eller ved bruk av fremmedkapital. For noen av selskapene ble det påpekt at finansieringsrisikoen ikke var et problem de så for seg, ettersom selskapene var likvide nok til å håndtere en slik risiko. En finansiell risiko var imidlertid knyttet til fremmedkapital, men utviklere er avhengig av dette for å finansiere prosjektet.

*“Stort sett finansierer vi i markedet, men samtidig har vi en solid eier, som kan gi oss nødvendig egenkapital. Vi er på en måte normal priggitt det normale bankmarkedet, og foreløpig ikke opsjonsmarkedet, så vi bruker jo fremmedkapital. Så normal finansieringsrisiko tar vi.”*

*“Finansieringsrisiko for vår del ligger stort sett på fremmedkapital. Ettersom egenkapitalen vår ofte er bekreftet gjennom at styret i selskapet går inn med opsjonsavtale, så har selskapet sånn sett allokert egenkapitalen til det formålet. Så der ligger det ikke noen risiko. Når det gjelder lånekapital, så ligger finansieringsrisikoen der hele tiden. Men den risikoen tar vi.”*

To av selskapene uttalte samtidig at de ikke tok finansieringsforbehold.

*“Vi er et konsern som ofte ikke tar finansieringsforbehold. Vi jobber med entreprenøren som genererer likviditeten i et konsern som vårt, og vår strategi er at vi bruker den likviditeten til å investere i prosjekter som vi skal tjene penger på hvor vi jobber i samspill med egen entreprenør. Så finansiering blir ikke en stor risiko for oss.”*

*“Finansieringsrisiko tar vi ikke så mye hensyn til i opsjonsavtalen. Vi har som regel ikke gitt forbehold om finansiering.”*



Imidlertid uttalte noen av selskapene at det gjerne tas et finansieringsforbehold på samme måte som andre vilkår i avtalen. Ett selskap uttalte:

*“Måten å håndtere denne risiko på er å få gode betingelser i opsjonsavtalen. Det er også mulig å foreta noen oppgjørsformer hvor man har noen ved godtatt regulering og noen ved igangsetting. Vi har vært borti opsjonsavtaler der vi ble enig om oppjøret ved igangsetting, og da håndterer man finansieringsrisikoen ganske bra for da åpner det opp for byggelån også. For som regel har du forhåndssalg og selger så og så mye - og dette gir deg finansiering av banken.”*

Et annet selskap sa det på denne måten:

*“Ofte om man gir opsjon med et finansieringsforbehold, må det ligge inne som forpliktelser til den mulige kjøper at man faktisk kan oppnå betingelsene - altså å skaffe finansieringen. Men da ser det ut som en vanlig kjøpsavtale.”*

Selskapet, sitert over, påpekte samtidig at man bør være forsiktig med ta et slikt forbehold. Dette selskapet presiserte at:

*“Ved et slikt forbehold kan man begynne å definere hva som er kjøpsavtale og hva som er opsjonsavtale. En opsjon gir jo deg en rett, men med en gang det er et finansieringsforbehold kan det også oppstå en plikt til å kjøpe. Så det er noen gråsoner her.”*

Det ble også nevnt at i større prosjekter var det vanlig at utviklerne hentet inn investorer og andre samarbeidspartnere som kunne være med å finansiere prosjektene. Dette var særlig viktig for et selskap som uttalte:

*“I større prosjekter bruker vi gjerne investorer som er villige til å investere i våre prosjekter. Det forutsetter at vi tar reguleringsrisikoen. Da er det vanlig at vi går inn med 20 % i egenkapital, mens resterende dekkes av investorer. Til gjengjeld sitter også investorene med høyere avkastning ved endt prosjekt.”*

#### 4.2.2.3 Markedsrisiko

De fleste påpekte at det er en usikkerhet i forhold til markedet, men også her var det delte meninger blant selskapene. Flere av selskapene mente at markedet var umulig å håndtere, og det ble blant annet uttalt:

*“Det er ikke mulig å håndtere markedsrisikoen. På grunn av lang varighet i prosjektene er det vanskelig å forutse hva markedet vil bli i framtiden.”*

*“Man kan aldri styre markedet. Det har man gjerne sett ettersom boligprisen steg i 2016 og fikk 6 prosent fall i september i 2017 osv. Det er alltid lurt å foreta vurderinger av markedet og legge det inn i kalkylen når man har tenkt å kjøpe en tomt. Man regner ut opsjonen og legger til markedsprisen.”*

*“Vi prøver å treffe markedet i størst mulig grad, men det er ikke alltid det lar seg gjøre.”*

Andre selskaper mente at de må ha en viss kontroll på markedet før de inngår opsjonsavtale, og uttalte:

*“Vi har ganske god kontroll på markedet før vi begynner å forhandle om kjøp eller om en opsjon. Men vi tar gjerne forbehold mot markedsrisiko i en opsjonsperiode.”*

*“Vi gjør som regel en analyse før vi inngår opsjonsavtale, og vurderer hvordan markedet er på det tidspunktet vi går inn i en opsjonsavtale.”*

*“Når vi inngår opsjonsavtaler har vi allerede vurdert markedet. Hvis vi ser at markedet endrer seg, eller om det er en risiko at vi ikke får solgt prosjektet, så er dette noe vi tar stilling til før tiltredelse av opsjonen.”*

Selv om det ikke er mulig å styre markedet, ble det nevnt tiltak eller løsninger som gjør det mulig å ha en viss “kontroll” på markedet. Forhåndssalg ble trukket frem som en måte å håndtere markedsrisikoen på.

*“Når vi setter i gang boligprosjekter, må vi være sikker på at vi har fått minimum 60 % salgsdekning i forhåndssalg.”*

*“Som regel sier vi at vi tar markedsrisikoen, men av og til tar vi et forbehold om krav til oppstart gjennom 60% forhåndssalg av boliger.”*

*“En måte å håndtere dette på er å ha et godt forhåndssalg. Det er viktig å sikre seg mest mulig av inntektssiden før man begynner å bygge.”*

Et av selskapene nevnte at de så på hvor mye eiendom som ble omsatt i året, og tok med dette i vurderingen av markedsrisikoen. En slik undersøkelse kan gi indikasjoner på om forskjellige typer eiendomsprosjekter er å foretrekke, med tanke på etterspørselen i markedet i et gitt segment.

*“Vi avklarer markedsrisiko ved å se på nettsider som eiendomsverdi, for å se hva som faktisk omsettes.”*

Samme selskap påpekte at de aldri avklarer markedsrisikoen i tidligfasen, men at denne risikoen vurderes kontinuerlig. Markedsrisikoen er ikke avklart før prosjektet er solgt. For det kan plutselig oppstå et fall i markedet.

Et annet selskap fokuserte mest på oppgjør i forhold til markedsrisikoen, og uttalte:

*“Man må vurdere tidspunktet for oppgjør, og det er viktig å utforme opsjonsavtalen på en slik måte at man vet at man har penger til å betale dette beløpet når det forfaller. Et avtalt oppgjør kan forfalle i et dårlig marked, og måten vi håndterer denne risikoen på er å ha periodevis betaling avhengig av tomtestørrelsen.”*

Bruk av lokale meglere ble også trukket frem som viktig for å håndtere denne typen risiko.

*“Det viktigste er å vurdere de kommersielle forholdene. Dette gjør vi på boligprosjekter hvor vi sjekker ut med lokale meglere for å vite hvilken salgpris vi kan oppnå. Ofte snakker vi ikke bare med en, men med flere lokale meglere. Dette danner et godt bilde av markedet.”*

Samme selskap uttalte også at det var viktig å sjekke med noen lokale entreprenører for å vite hvor byggekostnaden ligger.

For ett av selskapene var markedsrisikoen gjerne knyttet til en syklus.

*“Det er gjerne en oppgang og nedgang i markedet, og man må finne det optimale tidspunktet i syklusen for investeringene. Det er jo egentlig det man søker hele tiden.”*

Det ble også nevnt at det gjennom kontakt med nabolaget kan skaffes interessenter til prosjektene, og dermed bidra til å håndtere markedsrisikoen.

#### **4.2.2.4 Produksjonsrisiko**

De fleste av utviklerne anså ikke produksjonsrisikoen som et tema, ettersom man ikke håndterer denne type risiko i tidligfasen, og dermed heller ikke under opsjonstiden.

*“Slik vi ser det, så er det slik at når vi kommer til produksjon, så har vi kjøpt eiendommen. Opsjonsavtale er da ikke lenger et element.”*

*“Den håndterer vi ikke, men den kommer stort sett noen år etter at reguleringen er på plass. Så i forhold til opsjonsavtale, er ikke produksjon et tema.”*

*“Når vi kommer så langt at vi kan begynne å bygge, da er jo opsjonsavtalen borte. For da har vi ervervet eiendommen. Det er ikke sikkert vi har hjemmelen, men vi har hvert fall eierskapet gjennom en urådighetserklæring.”*

*“Den håndterer man som regel ikke i reguleringsfasen eller tidligfasen, og dermed heller ikke under opsjonstiden.”*

*“Normalt håndterer man ikke produksjonsrisikoen under opsjonstiden”*

Imidlertid nevnte flere av utviklere at denne type risiko må være kalkulert inn før man i det hele tatt vurderer å inngå opsjonsavtale. Noen av selskapene påpekte samtidig at man gjennom grunnundersøkelser kan redusere produksjonsrisikoen.

*“Vi må kalkulere prosjektene våre tidlig. Vi har egne entreprenører i huset, og vet derfor hva markedsprisen på entreprenørtjenester. Så vi tar ikke forbehold om produksjon under opsjonstiden. Imidlertid ser vi mye på grunnen, og grunnforhold er noe vi tar inn i opsjonsavtalen. Det kan derfor tenkes at vi håndterer produksjonsrisikoen indirekte ved å se nærmere på grunnforholdet.”*

*“Vi har jo et bilde på det når vi går inn i opsjonsavtalen, og ser på kalkyler i forhold til produksjonen. Deretter kjører vi stort sett med totalentreprise.”*

*“Produksjonsrisikoen blir ofte tatt hånd om i ettertid av opsjonsavtalen, men i forhold til grunnundersøkelser kan vi bruke det til å redusere produksjonsrisikoen for å se om man virkelig kan bygge der. Vi gjør derfor også en ROS-analyse i den forbindelse”*

Av svarene fra utviklerne kommer det tydelig frem at opsjonsavtaler kan brukes som et risikoreduserende verktøy.

- Reguleringsrisiko blir lagt frem som en av hovedgrunnene til at utvikler bruker opsjonsavtaler. Dette er den mest fremtredende risikotypen og opsjonsavtaler gir mulighet til å oppnå ønsket regulering og utnyttelse, uten å ta for stor risiko.
- Finansieringsrisiko vil være avhengig av selskapets likviditet, og vil som regel være et element i forbindelse med utbyggingsprosjekter. Opsjonsavtaler vil ikke

nødvendigvis håndtere denne type risiko, men det gir mulighet til å finne ut om man faktisk kan få finansiering. Ved bruk av egenkapital har finansieringsrisikoen mindre betydning for en utvikler. For utviklere er det imidlertid en risiko knyttet til fremmedkapital.

- Markedsrisiko vil alltid være der. En opsjonsavtale vil kunne redusere markedsrisiko ved å gi utviklerne tid til å gjøre vurderinger og analyser av markedet. Slike undersøkelser bidrar til at utvikler har anledning til å ta en kalkulert markedsrisiko.
- Produksjonsrisiko blir ofte behandlet sent i en utviklingsprosess. Dette innebærer at utviklerne ikke nødvendigvis så en sammenheng med denne risikotypen og opsjonsavtaler. Ved å gjennomføre grunnundersøkelser i opsjonstiden, vil utvikler kunne få et bredere kunnskapsgrunnlag for kalkulering av produksjonskostnader.

#### **4.2.2.5 Andre typiske utviklingsspesifikke risikoelementer, og hvordan disse håndteres i opsjonstiden?**

Det forekommer forskjellige typer risiko i et utviklingsprosjekt, og utviklingsspesifikke risikoelementer som angår eiendommen direkte, er noe mange av utviklere hadde opplevd i flere av sine prosjekter. Servitutter, kulturminner, naboettslig forhold, forurensning i grunn, er blant annet momenter som ble nevnt. Mange av selskapene har opplevd de samme elementene, men har hatt en forskjellig tilnærming til dem.

Når i prosessen spesifikke risikoelementer ble håndtert varierte hos utviklerne. Noen var opptatt av at elementene skulle avklares før inngåelse av opsjonsavtaler.

*“Servitutter, bruksbegrensninger, kulturminner, arkeologiske forhold, forurensning i grunnen og naboettslig forhold er blant annet spesifikke elementer vi ønsker å avdekke. Disse avklares raskt, før man tegner opsjonsavtale.”*

*“Vi har håndtert både kulturminner, arkeologi, forurensning og naboettslige forhold. Vi forsøker alltid å avklare eller avgrense disse før vi inngår avtaler, enten det gjelder opsjonsrelaterte eller øvrige avtaler.”*

Andre selskaper uttalte at de gjerne inngår opsjonsavtaler hvor det er mer eller mindre spesifikke risikoelementer som følger med, men at disse gjerne blir løst i ettertid.

*“Utviklingsspesifikke risikoelementene har vi tidligere møtt på, men særlig har vi hatt utfordring med bruksbegrensninger - konstaterte eller sannsynlige. Dette blir vurdert før man beslutter om man skal tiltre en opsjon. Vi har hatt mange ulike opsjonsavtaler gjennom årene, og mange forhold har blitt ukvittert som løst, eller til å leve med. En avtale er i sin natur unik.”*

*“Vi sjekker alltid servitutter før vi tiltrer opsjonen. Noen ganger tar vi sjansen på å kjøpe en tomt selv om den har en negativ servitutt som kan hindre utbygging. Det har gått bra i våre tilfeller, da vi har gitt kompensasjon til den som har fordel av den tinglyste servitutten mot at servitutten blir slettet. Det koster selvfølgelig noen kroner. “*

*“Utviklingsspesifikke risikoelementer er vanlig. Vi har opplevd det i prosjektene våre, hvor elementene ble oppdaget under opsjonstiden. For eksempel ønsker vi å få avklart servitutter og heftelser med grunneier før overtakelse.”*

Et annet selskap uttalte at de hadde en mer kontinuerlig prosess i forhold til håndtering av spesifikke risikoelementer.

*“Servitutter, kulturminner, forurensning og naboettslige forhold er blant annet utviklingsspesifikke risikoelementer man må overvåke kontinuerlig gjennom en utviklingsprosess.”*

Due diligence ble blant annet trukket frem som viktig. Det ble påpekt i intervjuene at due diligence var mer vanlig å ha som forbehold ved bruk av betinget kjøpsavtale, kontra opsjonsavtale. Likevel var det flere som mente at de ofte hadde dette som et forbehold i deres opsjonsavtaler.

*“Ofte gjør vi en finansiell due diligence av de forpliktelsene som ligger i selskapet. Et forbehold om due diligence er ofte mer vanlig i betingede avtaler, men kan også forekomme i opsjonsavtaler. Hvis man for eksempel tar inn en betingelse om forurensning i opsjonsavtalen, og ønsker å få dette avklart før tiltredelsen, er dette en form for gjennomgang.”*

*“Da gjør vi de undersøkelsene som vi ville ha gjort gjennom en betinget avtale. Et punkt vi ofte legger inn i opsjonsavtalen er at vi, som kjøper, skal få lov til å ta en tilfredsstillende due diligence slik at vi kan påse at det ikke dukker opp uforutsette forhold.”*

Mange av selskapene ga uttrykk for at due diligence generelt var mye brukt i forbindelse med utviklingsspesifikke risikoforhold.

*“Utviklingsspesifikke risikofaktorene er en del av reguleringsrisikoen, og må utredes normalt i tidligfasen. Vi gjør ofte en due diligence i forbindelse med tomtekjøp eller ved inngåelse av en opsjonsavtale, hvor det foretas grunnundersøkelser og miljøkartlegging for å avdekke disse faktorene. Det kan være faktorer som kan få konsekvenser for reguleringsarbeidet, og for hvilken utnyttelse eller begrense hvilken type bebyggelse man kan få på tomten. Vi forsøker å regulere dette så godt som mulig i opsjonsavtalen.”*

*“Det blir ofte en due diligence, både på juridisk, teknisk og økonomisk. Det er først og fremst grunnforhold og reguleringsforhold som er av betydning hvis det er et eksisterende bygg. Det kan jo ofte være en gammel industrieiendom som kanskje skal konverteres til bolig. Eiendommen kan være forurenset, og det er en stor kostnad for å rense grunnen.”*

*“Det vi normalt sjekker gjennom due diligence er grunnforhold, for eksempel hvilken type grunn skal vi bygge på. Om det forurensning i grunnen er også noe vi sjekker.”*



*“Gjennom en due diligence er det helt klart at grunnforhold og forurensning er forhold vi ønsker å se nærmere på, og vi kartlegger disse og forsøker å skaffe mest mulig informasjon vedrørende tomten vi ønsker å erverve. Deretter tar vi en beslutning på tilgjengelig informasjon.”*

Her var det også flere som var opptatt av hvordan fordelingen av risiko skulle avtales mellom kontrahentene. Avhengig av hvilke type risikoelement som har dukket opp, ble disse regulert i opsjonsavtalen. Flere påpekte at hvis det ikke var gjort en tilfredsstillende due diligence, og at risikoelementer kunne oppstå i ettertid, var det vanlig å avtale delt ansvar, eller at én av partene tar hele risikoen. De fleste selskapene var enige i at fordelingen av risiko skal være så klar, at det er åpenbart hvem av partene som har ansvaret.

*“Det normale for oss vil være, avhengig av hvilke opplysninger som foreligger når avtale inngås, å avtale en matrise for hvem som har ansvar for de ulike risikoforhold, slik at dette ikke er gjenstand for senere tvist.”*

Samme selskap varierte også i forhold til når de foretok en slik due diligence. Dette selskapet hadde en metode som tilsier at de skal foreta en due diligence ved inngåelse av opsjonsavtalen. Deretter ble det gjort en verifiserings due diligence rett før tiltredelse av opsjonen, for å se om noe vesentlig har endret i opsjonstiden. Det ble videre nevnt at de enkelte ganger kunne inngå en opsjonsavtale uten at due diligence var gjort i forkant, men at det da ble gjort rett før tiltredelsen.

To av selskapene var imidlertid mer opptatt av å bruke profesjonelle aktører i forbindelse med due diligence.

*“Normalt gjør vi en omfattende due diligence før opsjonsavtalen signeres. Dette innebærer vi engasjerer eller hyrer inn advokater og andre teknisk kyndige for å gjennomgå for eksempel grunnboken, og identifiserer blant annet servitutter eller bruksbegrensninger som er tinglyste.”*

Det andre selskapet uttalte det samme.

*“Det er mye som kan oppstå i en opsjonstid, men det meste burde være dekket ved bruk av kyndig advokat til å sette opp avtalen, betinget av korrekt input fra oss.”*

For dette selskapet var bruk av sjekklister viktig, dette for å kvittere hvilke elementer som anses løst.

*“Vi har ofte lange sjekklister som gjennomgås i forbindelse med en slik due diligence prosess, og det anser vi som veldig viktig. Utviklingsspesifikke risikoelementer står blant annet som sjekkpunkter på listene, som vi kvitterer etterhvert som de blir løst.”*

Utviklingsspesifikke risikoelementer er noe selskapene er mer eller mindre kjent med. Det er avhengig fra prosjekt til prosjekt hvilke elementer som vil dukke opp. Enkelte selskaper ønsker å kartlegge elementene før inngåelse av opsjonsavtale, og andre løser dette underveis i opsjonstiden. Due diligence var en metode brukt av mange for å bøte på de forskjellige utviklingsspesifikke risikoelementene. Ved due diligence kunne selskapene gjøre de nødvendige undersøkelser, og avtale risikoplassering.

#### **4.2.3 Forholdet til planmyndigheten**

Formålet med spørsmålene besvart i punkt 4.2.3 er å se på om opsjonsavtaler kan bøte på uforutsette hendelser i planprosessen som utgjør risiko for utvikler. Planmyndighetene fremstår ikke alltid like forutsigbare som utvikler skulle ønske. Dette kan resultere i dyrere, og eventuell skrinleggelse av prosjekter. Det kan være uforutsett lang behandling av planforslag, eller utbyggingsavtaler hvor utvikler må stå for mer infrastruktur enn hva først antatt, som er usikkerheter forårsaket av det offentlige. Mange utviklere kunne informere om at det er store variasjoner fra kommune til kommune og saksbehandler til saksbehandler.

Det kan være vanskelig å generalisere utviklernes forhold til det offentlige, men uforutsigbarhet er et punkt som for mange skilte seg ut. Utviklerne mener det hadde vært

svært gunstig for dem om planprosessen var mer forutsigbar, og at det ikke kom uforutsette kostnader gjennom tilleggskrav i utbyggingsavtalen sent i prosessen.

At planprosessen tar lang tid, virket det som majoriteten av utviklerne er innforstått med. Flere skulle nok ønske den gikk fortere, men holdningen virker å være slik at de har godtatt lange prosesser.

#### **4.2.3.1 Hvordan opplever utviklere reguleringsprosessen, og er det offentlige reguleringsarbeidet forutsigbar nok under opsjonstiden?**

Opsjonsavtaler reduserer reguleringsrisiko ved at opsjonshaver har anledning til avvikle avtalen uten å tiltre, om ønsket regulering ikke blir oppnådd. Det er på den annen side ikke gratis å inngå eller å opprettholde en opsjonsavtale. Utvikler vil ofte betale opsjonspremier, og flere utviklere viser til arbeidsinnsats lagt ned i tomtesøk, opsjonsforhandlinger og pågående reguleringsarbeid, som en betydelig utgift. Dersom det offentlige har en uforutsigbar reguleringsprosess, vil all forarbeid som leder opp til en endelig regulering innebære stor risiko. Intervjuobjektene nevner at de ikke inngår opsjonsavtaler på eiendommer hvor de ikke har intensjoner om videre utvikling, og det legges derfor ned betydelige ressurser i reguleringsarbeidet. Hvis det offentlige da bruker mye lengre tid enn forventet, eller kommer med uforutsette dyre punkter i utbyggingsavtaler, kan det føre til at utvikler ikke kan gjennomføre prosjektet, og store nedlagte ressurser kan være bortkastet. Det var derfor interessant å høre hvordan utvikler ser på reguleringsprosessen og om prosessen oppleves som forutsigbar.

Viktigheten av opsjonsavtaler med tanke på usikkerhet rundt regulering og reguleringsbestemmelser ble bekreftet av flere intervjuobjekter. Et selskap uttalte:

*“Opsjonsavtaler er viktig i reguleringsprosesser for det er jo klart at økonomien i et prosjekt er direkte knyttet opp eller avhengig av reguleringen, både formål og utnyttelsesgrad, så det er klart at hvis du kan unngå denne risikoen ved å sitte på en opsjonsavtale, så er dette en glimrende måte å unngå risiko på.”*

Et annet selskap sa:

*“En reguleringsplan kan medføre store begrensninger. Den kan begrense på mange forhold egentlig. I dag går det mye på utnyttelsesgrad av tomten, som er veldig usikker før den er regulert. Det er masse politisk tautrekking underveis, og dette er veldig avhengig av beliggenhet.”*

Samme selskap nevnte videre risikoen utbyggingsavtaler kan medføre:

*“Så har du dette med utbyggingsavtaler som er blitt fryktelig viktig etterhvert. Det var ikke på langt nær slik som for 30 år siden. Kommunene kan se sitt snitt til å kunne få finansiert mye infrastruktur gjennom utbyggingsavtaler. Dette kan bli en vesentlig kostnad, som er vanskelig å budsjettere. Det fins jo lovverk som setter rammer for slike avtaler, men ikke alle utviklere er klar over hvilke rettigheter man har.”*

Opsjonsavtaler kan redusere reguleringsrisiko, men bare om det offentlige opererer med en viss grad av forutsigbarhet. Selskapene opplevde planprosessen forskjellig.

*“Man får stort sett reguleringsforslaget igjennom, om man gjør en grundig vurdering i forkant. Man går ikke inn i en opsjonsavtale om man ikke tror at prosjektet skal la seg gjennomføre. Det kommer dog ann på hvilken type prosjekt man har tenkt seg og om man får høy eller lav utnyttelsesgrad vet man aldri”*

Samme selskap sa:

*“Regulering koster mye penger, og om man ikke får omregulert til det man ønsker, så vet man at penger og arbeidskraft har gått tapt, som man kunne brukt på andre prosjekter. Så det er også en alternativkostnad å tenke på.”*

Det var en stor andel av selskapene som var enige i at man som regel får gjennomslag for prosjektet til slutt. Det gis ikke nødvendigvis grønt lys på første forsøk, og det er ofte noen

kameler som må svelges, men til syvende og sist åpner den endelige regulering for et prosjekt som lar seg gjennomføre for utvikler.

Et selskapene sa blant annet:

*“Det er ikke alltid vi får grønt lys og det er ikke alltid vi ser likt på saken om hvordan en tomt bør utnyttes, men det vi som utvikler ønsker er en forutsigbarhet i prosessen. Eiendomsutvikling er veldig kapitalintensivt og da er forutsigbarhet viktig.”*

Her etterlyser selskapet forutsigbarhet, men forteller videre at det også til en viss grad er opp til utvikler om prosjektet lar seg gjennomføre.

*“Mange skriker om at det er vanskelig å få gjennom en reguleringsplan i Oslo, men ved å legge ned stein på stein og ha gode prosesser og realistiske krav, så vil jeg ikke si at det er det største problemet vi har.”*

Flere selskaper har samme tankegang rundt planprosessen. Om utvikler har et realistisk prosjekt og legger frem forslag som er i tråd med områdeplaner, skal prosessen være grei.

*“Min erfaring er at om vi henger på og gjør vår jobb, så følger planprosessen fremdriftsplanen vår. Om man leverer det en skal innenfor frister og er så tett på at man vet når kommunen skal behandle planprosesser, så går det som regel greit. Det er ikke så enkelt at man bare kan skylde på offentlige planmyndigheter, for det har en del å si hvordan vi som utviklere opptrer.”*

De fleste selskapene er enige i at det er mye opp til dem selv å sørge for en forutsigbar prosess. Men et problem mange av selskapene pekte på var at prosessen er forskjellig fra kommune til kommune og fra saksbehandler til saksbehandler. Forskjeller i håndtering av plansaker mellom kommunene kan forventes, men om det forekommer store forskjeller innad i kommunene kan planprosessen være vanskelig å forutse.

Et selskap uttalte:

*“Proessen er ofte veldig avhengig av kommunen. Kommunene er veldig forskjellige og de er forskjellig organisert og de har utrolig forskjellig kompetanse og erfaring. Noen kommuner er veldig utfordrende å jobbe med, men det kan ofte ha sammenheng med at det er flinke folk som jobber der og stiller høye krav. Det liker vi, men så har du de kommunene hvor kompetansen er lav og utskiftningen av personell er høy. Mangel på kontinuitet hos saksbehandler blir tydelig og man treffer på nye folk årlig. I slike kommuner sliter vi, der sliter vi kjempe mye.”*

Flere selskaper uttalte seg om problemstillingen.

*“Jeg opplever mye forskjellig fra kommune til kommune og at det er avhengig av saksbehandleren i kommunen i forhold til hvordan prosessen går.”*

*“I en planprosess så kan det hende at det har vært inntil 2-4 saksbehandlere. Om en av saksbehandlerne slutter, så må den nye sette seg inn i saken på nytt. Han kan ha et annet fokus enn den forrige saksbehandler, og da kan det som var godkjent tidligere plutselig ikke være godkjent lenger. Da blir det dårlig dynamikk i selve prosessen, som vi og sikkert mange andre også opplever.”*

*“Proessen er avhengig av hvor det er. I enkelte kommuner fungerer det ikke, men i andre kommuner er folk konstruktive og ønsker at ting skal skje. Det ofte forskjell på små og store kommuner. I en bygd hvor lite skjer er de ofte positive til alt. Men der kommunen har satset på kompetanse i plan- og bygningsetaten, kan det enten fungere veldig bra eller veldig dårlig. Saksbehandlerne er enten konstruktive eller på grensen til destruktive.”*

Et selskap viser videre til en annen faktor som kan føre til uforutsigbarhet i planprosessen:

*“Noe som skaper problemer for oss og planmyndigheten er at vi har et ganske krevende demokrati her i landet hvor mange har meninger om mye og hvor du kan få*

*protester og fremme innsigelser. Dette er mye mer krevende for oss å håndtere enn et direkte én til én forhold mot etatene. Reguleringsprosessen med planmyndighetene kan være krevende, men hovedproblemet er at vi kan bli stoppet opp på grunn av innsigelser fra andre etater eller fra private, dette er vanskelig å forutse og kan være svært tidkrevende."*

Protester (klager) og innsigelser er noe bare et fåtall av selskapene tar opp. Dette er et risikomoment som forekommer i planprosessen, og som er utenfor både utvikler og planmyndigheters kontroll.

I alt virket det som intervjuobjektene var klar over at planprosessen kunne ta lang tid og kunne oppfattes uforutsigbar. Dette virket langt på vei å være godtatt som en kjensgjerning hos de fleste, og var derfor å regne som en slags bakom liggende kalkulert risiko. Det som kom tydelig frem som et moment selskapene var opptatt av var forskjeller på kommunene og spesielt forskjeller internt i kommuner. En kontinuitet og en rød tråd innad i kommunene, når det kom til planprosess, var noe flere etterspurte.

#### **4.2.3.2 Utbyggingsavtaler som risikofaktor (kan opsjonsavtaler redusere risikoen ved kostbare utbyggingsavtaler?)**

Utbyggingsavtaler er interessant med tanke på de uforutsette kostnader avtalen kan pålegge utvikler. Kommunenes intensjoner om å skape forutsigbarhet i planprosessen gjennom utbyggingsavtaler, fungerer ikke alltid optimalt, ifølge utviklere. Enkelte intervjuobjekter peker på at kommunene krever uforholdsmessige kostnader dekket. Det er interessant å se om en slik risiko kan reduseres ved bruk av opsjonsavtaler.

Utbyggingsavtaler inngås i forbindelse med en reguleringsprosess og er en avtale mellom utvikler og kommune. Intervjuobjektene hadde variert erfaring med slike avtaler. Noen kunne meddele at de inngikk utbyggingsavtaler jevnlig, mens andre enda ikke hadde inngått noen.

Et selskap uttalte:

*“Utbyggingsavtaler er nå nesten standard å inngå med kommuner i nye regulerings saker. I en utbyggingsavtale kan det forhandles om grunneier eller utbygger helt eller delvis skal bekoste tiltak som er nødvendige for gjennomføringen av planvedtak. Slike tiltak må stå i rimelig forhold til utbyggingens art, omfang og til kommunens bidrag til gjennomføringen av planen og forpliktelser etter avtalen. Kostnadene som belastes utbygger eller grunneier til tiltak, må stå i forhold til den belastning den aktuelle utbygging påfører kommunen. Kommunen kan ikke stille krav om bidrag ut over den opparbeidingsplikten som følger av plan- og bygningsloven § 18-1. Tiltakene skal altså for det første være nødvendig for gjennomføring av planvedtak. Tiltakene skal videre være forholdsmessig når det gjelder tiltakenes belastning på omgivelsene. Det såkalte nødvendighetsvilkåret som sier at det grunneier eller utbygger påtar seg ved gjennomføring av planen, innebærer et krav om at den aktuelle utbyggingen medfører et konkret behov for ytelsen. Så lenge vi kan inngå en utbyggingsavtale innenfor disse vilkårene så er det ingen grunn til å droppe opsjonsavtalen.”*

Sitatet over vitner om et selskap som har mye erfaring med å inngå utbyggingsavtaler og som har god kjennskap til rammene rundt en slik avtale. Det nevnes til slutt at om avtalen er innenfor de vilkårene som er gjennomgått, ser selskapet ingen grunn til å ikke opprettholde opsjonsavtalen. Rimelighetsforholdet, aktualitetskravene og forholdsmessigheten bak kostnadene utbyggingsavtalen legger på utvikler, blir en vurdering i hvert enkelt tilfelle.

Et annet selskap sa:

*“Vi inngår utbyggingsavtale i hvert prosjekt. Det er veldig fint når de [kommunen...] er tydelige på at en utbyggingsavtale skal inngås i forkant.”*

Her nevnes det at utbyggingsavtaler er fint om kommunen er tydelig på at dette skal inngås i forkant. Det var flere selskaper som var inne på at tidspunktet for inngåelse og ferdigstilling av utbyggingsavtaler bør komme tidlig i prosessen.



*“Om utbyggingsavtalen er kjent når man skal starte på et prosjekt, så er det lettere å reflektere rundt markedsprisen og lage et regnskap som gjør at prosjektet kan gjennomføres. Men om utbyggingsavtalen kommer inn på et senere tidspunkt, kan dette føre til at vi blir nødt til å gjøre store endringer i prosjektet for å kunne få råd til kostnadene avtalen medfører.”*

Selskapet eksemplifiserte dette:

*“Dette skjedde i et prosjekt hvor kommunen sent i prosessen kom med krav om at vi skulle bekoste et ekstra avkjøringsfelt, på grunn av økt trafikk på veien. Vi mente det ikke var sammenheng mellom trafikkøkning og vårt prosjekt, men kommunen sto på sitt krav og prosjektet ble da for dyrt for oss å gjennomføre.”*

Det var flere av selskapene som hadde måtte droppe prosjekter på grunnlag av dyre utbyggingsavtaler.

*“Vi har inngått flere utbyggingsavtaler med kommunen. Vi har også droppet opsjonsavtale og lagt prosjektet på is på grunn av en for kostbar utbyggingsavtale. Kommunene kan kreve bygging av barnehage, opprusting av veier og så videre.”*

Et annet selskap sa også:

*“Det er vanlig med utbyggingsavtaler. Noen har vært så kostbare at man har måttet utsette/forlenge opsjonsavtalen.”*

Risikoen er klart knyttet til når i prosessen utbyggingsavtalen blir lagt frem for utvikler. Om kravene i utbyggingsavtalen viser seg å være så kostbare at prosjektet ikke kan gjennomføres, vil risikoen/tapet bli større og større jo mer tid og ressurser utvikler har lagt ned i prosjektet. Jo tidligere utvikler får inngått en endelig utbyggingsavtale, med gitte medfølgende krav, desto bedre. Da kan kostnadene medregnes i prosjektkalkylen.

*“For en utvikler er det ikke alltid lett å beregne hvor stor kostnad de forskjellige kravene i en utbyggingsavtale, og reguleringsbestemmelsene vil koste.”*

På tross av at mange selskaper nevner at utbyggingsavtaler kan skape usikkerhet, vises det også til positive sider ved å inngå slike avtaler.

*“I et prosjekt vi hadde, klarte vi å få en 50 prosent høyere utnyttelsesgrad enn hva daværende plan tilsa. Dette skjedde riktig nok et godt stykke utenfor Oslo. Dette klarte vi grunnet en utbyggingsavtale med kommunen, som la til grunn at vi betalte så-så mye pr. salgbare m<sup>2</sup>, vi fikk utvikle. Det kan for eksempel være slik at vi betaler 1000 kr pr. kvadratmeter BRA vi får ved et ferdigstilt prosjekt. Dette går ved at kommunen er tjent med å gi oss en høyere utnyttelsesgrad. Dette skjedde i sammenheng med rekkefølgebestemmelser, som innebar en utbyggingsavtale. Jeg liker at kommunen inngår utbyggingsavtaler, men jeg vet mange andre misliker det. Mange tenker at slike avtaler gjør prosjektet dyrere, men jeg tenker det er fint at kommunen blir interessert i å få fart på prosjektene, og da kan utbyggingsavtaler hjelpe.”*

Det ble også uttalt:

*“Utbyggingsavtaler har absolutt sine pluser og minuser. Det kan føre til en større forutsigbarhet, om kommunen tidlig kommer på banen, hvis ikke kan det vanskeliggjøre arbeidsvilkårene for utviklere. Jeg har i min tidligere jobb vært med på å si nei til en utbyggingsavtale knyttet til etablering av et stort småbåtanlegg. Summen av kravene kommunen stilte opp var så betydelig at det ikke var noen økonomisk oppside for utbygger.”*

Et annet selskap spesifiserte at det er annerledes tilnærming til utbyggingsavtaler i forskjellige kommuner.

*“Det er en risiko i tettbebygde strøk at kommunen ønsker at utbygger skal betale for infrastruktur og om dette kravet kommer etter reguleringen og du har kjøpt tomten*

*så har du ikke kontroll på denne risikoen. I Oslo kommune så er det slik at dette [utbyggingsavtalen...] blir behandlet parallelt og helst ferdigstilt før godkjenning av reguleringsplanen, men slik er ikke i alle kommuner. I noen kommuner kan dette komme opp senere. Slik vi ser det er utbyggingsavtalen er en viktig risiko å få kontroll på, men det er noe vi må håndtere selv, innenfor planprosessen."*

I alt så virker det som tidspunktet for utbyggingsavtalen er det viktigste for selskapene. Det å ha pålagte kostnader klart for seg tidlig i prosessen fremstår som viktig for at utviklere skal kunne vurdere om et prosjekt har livets rett. En opsjonsavtale kan virke risikoreduserende ved å gi utvikler en "exit-mulighet" om utbyggingsavtalen krever omfattende kostnader dekket av utvikler, men der krav kommer inn i bildet etter regulering kan utvikler allerede ha tiltrådt og "exit-muligheten" er borte.

#### **4.2.3.3 Forholdet til konsesjonsspørsmål**

Det kunne fremstå som utviklerne hadde lite erfaringer rundt konsesjonsspørsmål eller at dette ikke var en problemstilling som utviklerne så for seg i forbindelse med akkvisisjon av eiendom. Spørsmålets bakgrunn var å se på om utviklerne vurderer konsesjon som en risiko ved gjennomføring av opsjonsavtaler.

Det kom raskt frem en tydelig enighet om at konsesjon ikke er et tema utviklere vurderer i noen stor grad. Utviklerne uttalte blant annet:

*"Det vet jeg ikke, det er som regel ikke noe problem. Det forsvinner med omregulering."*

*"Om myndighetene ønsker en omregulering, så er konsesjonsplikten bare en liten paradigmet som forsvinner."*

*"Når det er betingelse at man får regulert det, så skal det være i orden. Ved en omregulering, så vil en få dispensasjon fra den gamle konsesjonen. Så jeg tror ikke det er noe problem. Det vil jo være en forutsetning i avtalen at konsesjon går gjennom da, om det ikke går gjennom har man ikke noen interesse av eiendommen."*

*“Det sjekker vi jo i tidlig fase, vi har ikke hatt noen problemer med det eller vi ikke har vært borti det så mye. Så stort sett har det løst seg.”*

*“Det er ikke en problemstilling i de områdene vi holder på men vi ville nok vært skeptisk til å gjøre en stor investering i et område som var konsesjonsbelagt hvor du for eksempel har boplikt rett og slett fordi at i de områdene hvor det er boplikt er stort sett i området hvor folk flytter fra og ikke til. og der ønsker vi jo ikke å utvikle.”*

*“Dette har vi i liten grad vurdert risiko for.”*

Utviklerne så ikke på konsesjon som en problemstilling. Da konsesjon vil bli gitt ved endelige reguleringen, har de fleste utviklerne vurdert denne risikoen som lav. Ettersom konsesjon alltid vil være på plass ved endelig regulering er dette ikke et tema for mange.

#### **4.2.4 Bruk av opsjonsavtaler i forhold til markedet og et områdes attraktivitet**

Det var interessant å se på hvordan bruken av opsjonsavtaler blir påvirket av svingninger i markedet og attraktivitet, og om opsjonsavtaler kan fungere som et verktøy for å redusere risikoen markedssvingninger kan påføre utvikler.

##### **4.2.4.1 Bruk av opsjonsavtaler ved svingninger i markedet**

Det forekommer svingninger i eiendomsmarkedet. Svingninger er en uunnværlig del av risikobildet når man driver med eiendomsutvikling, ettersom man ikke klarer å kontrollere markedet. Det ble i den sammenheng stilt spørsmål knyttet til hvorvidt bruken av opsjonsavtaler er påvirket av markedssvingninger.

Det var relativt delte meninger blant selskapene angående markedssvingninger. Et av selskapene uttalte følgende:

*“Det er et interessant spørsmål, men det er sjelden, eller vi har aldri vært borte i at markedsutsiktene har vært grunnen til at vi har inngått en opsjon fremfor et kjøp. Utfordringen er gjerne at markedsforholdene alltid blir oppfattet ulikt av partene. For*

*når markedet går oppover, øker grunneieres forventninger til pris, mens vi som utvikler ikke har de samme forventningene. På et eller annet tidspunkt må man finne hverandre. Derimot når markedet går nedover forventer vi at prisen er lavere, mens grunneier forventer at prisen ikke har falt så mye enda. Den ulikheten gjør at en opsjon i et nedadgående marked vil gjøre det vanskelig å bli enige om en pris, og det samme med et oppadgående marked. Dermed er vi litt uavhengig av markedet."*

Samme selskap var likevel mer positiv til et oppadgående marked og uttalte at de hadde større tilbøyelighet til å betale en høyere pris i fremtiden om en rekke risikoforhold er avklart. Dette selskapet hadde større betalingsvilje i et godt marked enn i et dårligere marked. Flere av selskapene hadde også samme oppfatning, og uttalte at markedssvingninger ikke påvirket deres bruk av opsjonsavtaler.

*"Det spiller ingen rolle på markedet. Vi gjør ingen kompromiss at vi skal ha opsjonsavtale, så markedet har ingen betydning for når vi ønsker å inngå opsjonsavtale."*

*"Vår bruk av opsjonsavtaler så langt har ikke vært relatert til konjunkturer i markedet, men mer i risiko i prosjektene."*

For øvrig uttalte disse selskapene samtidig at de gjerne søker løsninger om det er større risiko i markedet. De kan utsette byggestart eller vente med forhåndssalg av prosjektet i påvente av et bedre marked. Slik at markedssvingninger ikke påvirker deres bruk av opsjonsavtaler i særlig grad, ettersom selskapene har mye mer langsiktighet enn som så.

Imidlertid hadde også noen selskaper en annen oppfatning av markedssvingninger, og uttalte det var vanskeligere å få til en opsjonsavtale i oppadgående, enn hva det er i nedadgående markeder. For disse selskapene var bruken av opsjonsavtaler mer aktuelt ved et nedadgående marked.

*"I et godt marked vil grunneierne sitte med gode kort på hånden, og om han ønsker å selge eiendommen, så får han lettere til det. Så det handler om markedet."*

Det ble også påpekt at i et nedadgående marked, kan grunneiere derimot få problemer med å selge eiendommene sine, slik at det blir lettere for utviklere å få opsjon. Selv om grunneiere i utgangspunktet ikke har lyst å inngå opsjonsavtaler, kan dette være den eneste muligheten de har for salg av eiendommen. Videre ble det også nevnt at i enkelte tilfeller kan en privat grunneier ha et ønske om å regulere sin eiendom, men ikke være likvid nok til å gjennomføre et prosjekt selv. Opsjonsavtaler kan være høyst aktuelt ettersom det er mulighet for å oppnå en god avtale for begge parter, spesielt i dårligere tider. Et av selskapene uttalte også at opsjonsavtaler ikke bare er en fordel for en utvikler, men også en mulighet for flere som ønsker å komme til.

*“Opsjon er jo et verktøy som gjør at flere kan delta i utviklingen. Man er ikke nødt til å ha flere millioner på bok for å drive med utvikling av store områder om man får til en opsjonsavtale som er positiv for begge parter.”*

Forholdet til tomtepris ble også trukket frem. Flere av selskapene påpekte at det var viktig å definere hva en tomt er verdt, ettersom markedet kan påvirke prisen på eiendommen. Når det er uklart hva prisen på eiendommen vil være, kan en opsjon med prismekanisme være hensiktsmessig. Det blir da lettere for selskapene å lese markedet, og vite hvilken pris de skal betale for eiendommen.

Svarene tyder på at markedet ikke påvirker utviklernes bruk av opsjoner, men at det kan oppstå ulike forventninger avhengig av stigende eller synkende marked. Det søkes gjerne løsninger der det er større risiko i markedet. Dette går ikke nødvendigvis på bruken av opsjonsavtaler, men innholdet i avtalen.

#### **4.2.4.2 Bruk av opsjonsavtaler i forhold til eiendommens beliggenhet (kan opsjonsavtaler sikre god beliggenhet?)**

Beliggenhet var noe utviklere var veldig opptatt av. Alle var enige i at jo mer attraktivt et område var, desto vanskeligere er det å få en opsjonsavtale. De fleste var villig til å kjøpe direkte for å sikre seg eiendommen(e) i attraktive områder. Flere selskaper presiserte at det var enklere å få opsjon på eiendommer utenfor sentrumsnære områder.

Et av selskapene uttalte følgende:

*“Da Oslo er et knutepunkt der man får høyere utnyttelse, og det er større potensiale er det ikke aktuelt med opsjonsavtaler. Her i sentrum er det ikke tvil om at det er attraktivt, og da kjører vi heller på med direkte kjøp fremfor opsjon. Man må litt lengre ut av sentrum for å få til opsjon.”*

Selskapet presiserte videre at dette knytter seg til grunneiers posisjon.

*“Det er også slik at grunneier gjerne ikke vil inngå det [opsjonsavtale..]. Grunneier vet at han sitter på tomter som har den beliggenhet og ønsker derfor cash fremfor opsjon. Det er alltid en eller annen utbygger som tør å ta risikoen ved å kjøpe eiendommene.”*

Videre ble reguleringssiden igjen trukket frem.

*“Det er klart at i områder i Oslo som er risikoutsatt i forbindelse med regulering, hvor det er ikke er regulert til ønsket formål, så kan man inngå opsjonsavtaler for å sikre seg. Det er ikke interessant å sitte på en eiendom så lenge hvis det ikke blir regulert til det man ser for seg.”*

*“Jo mindre attraktivt det er, desto mer gunstig er det å få en opsjonsavtale. Ikke fordi det er snakk om kvadratmeterpris, men med tanke på det regulatoriske. Dersom detaljreguleringen er i orden, er det bare å kjøre rett på med cash. Men igjen, er det usikkerhet om hva vi får til av utnyttelse, da vil det være mindre attraktivt og mer risiko. Sånn sett er det mer fornuftig med opsjon.”*

*“Det er veldig avhengig av attraktiviteten. Det er ingen som gir deg opsjon på en eiendom midt i sentrum. Du gjør heller opsjon på prosjekter som har mer usikkerhet rundt seg med tanke på hva du kan få til av utnyttelse. Ved sikre beliggenheter er man i større grad villig til å ta risikoen.”*

Det er tydelig at utviklere ønsker attraktive tomter, som ofte befinner seg i konkurransepregede områder. Det som også kommer klart frem er at en attraktiv beliggenhet reduserer mulighetene for å inngå opsjonsavtale, grunnet grunneiers posisjon.

#### **4.2.5 Andre oppdagelser under intervjuene**

Det ble lagt opp til en naturlig flyt i intervjuene, og det dukket derfor opp elementer som ikke var direkte knyttet opp til spørsmålene. Flere selskaper uttalte at gjennom opsjonsavtaler kunne de begrense bruken av kapital tidlig i prosjektet. Et av selskapene som uttalte dette klart og tydelig, tok opp et element om avkastning på investert kapital. Ettersom oppgaven i utgangspunktet har tatt en avgrensning fra det økonomiske aspektet og verdiskaping som sådan, kan dette elementet være interessant og relevant, men faller utenfor oppgaven. Selskapet som presiserte dette påpekte at elementet var helt essensielt når det gjelder eiendom, og uttalte at de ønsket å gå inn med egenkapitalen i et prosjekt så sent som overhodet mulig.

*“Hvis man investerer i eiendom, vil investert kapital være det man legger inn i prosjektet. På samme måte når man kjøper aksjer, er man opptatt av den årlige avkastningen på kapitalen som er lagt inn. Hvis man går inn med fryktelig mye egenkapital, og ikke får ut så mye på avkastningen, er avkastningen på investert kapital lav. Måten å løse dette på er at vi stort sett går inn med mindre egenkapital, eller at vi utsetter bruken av vår egenkapital, og låner heller kapital til så gunstige betingelser som mulig. Da blir avkastningen på denne kapitalen som legges inn høy, da vi får gjort mye mer med pengene våre som vi har i egenkapital. Det er begrenset tilgang på egenkapital, og man må bruke det man har så godt som mulig.”*

Et par av selskapene snakket også videre om sine erfaringer rundt opsjonsavtaler. Disse selskapene mente at erfaring med opsjonsavtaler fra tidligere prosjekter, er med på å redusere risikoelementene for en utvikler. Et utviklerselskap som har drevet mye med opsjon, forstår risikobildet bedre, og vet hvordan det skal vurdere de ulike elementene.



## 5. Drøftelse

### 5.1 Innledning

Drøftelsen vil omhandle empirien hentet gjennom intervjuene og teorien som er lagt frem i oppgaven. Drøftelsen vil søke å gi svar på problemstillingene som er fremstilt innledningsvis. Del- og hoveddelproblemstillingene vil først bli besvart for å underbygge hovedproblemstillingen.

I dette kapittelet vil våre personlige refleksjoner stå i fokus, og våre subjektive betraktninger vil komme tydelig frem.

### 5.2 Drøftelse av problemstillinger

#### **5.2.1 Reduserer opsjonsavtaler risikoen ved en uforutsigbar offentlig planlegging?**

Når spørsmål om offentlig planlegging ble tatt opp under intervjuet, var det klart at dette var et tema som engasjerte. Utviklerne hadde delte meninger om hvordan planleggingen burde gjennomføres. Enkelte gav inntrykk om å være fornøyde, mens andre ga klart uttrykk for at den offentlige planmyndighet hadde forbedringspotensialet.

Offentlig planlegging setter rammer for utvikling og det ble vist til flere momenter ved planleggingen, som øker risiko for utvikler. Uforutsigbarhet, hvor utvikler ikke har anledning til å forutse fremtidige arealplaner og/eller utfall av innsendte private planforslag, gjør utvikling vanskelig. Planmyndighetene ble ikke ensidig fremstilt som uforutsigbare, men hovedproblemet lå på kommunale forskjeller, men også forskjeller fra saksbehandler til saksbehandler innad i kommunen. En rød tråd og en kontinuitet i behandlingen, var noe utviklerne savnet. Dette kom også frem da det var snakk om utbyggingsavtaler. Det var ikke noe galt i utbyggingsavtaler i seg selv, men det kunne bli problematisk da det ikke var noen forutsigbarhet i hva en kommune kunne kreve. Og spesielt utfordrende kunne det bli om det ble lagt til nye krav sent i en prosess. Lovgivningen har nå lagt inn et forholdsmessighetskrav, og det er vanskelig for oss å vite om den dårlige erfaringen med utbyggingsavtaler, som utviklerne snakket om under intervjuet, har skjedd før denne nye lovgivningen.

Det kommer frem av kommunal- og moderniseringsdepartementets kommentar til plan- og bygningsloven og andre veiledere til planlegging at offentlige planmyndighet søker en å skape en forutsigbarhet. Planmyndigheten er bundet av plan- og bygningsloven som en sektorovergripende lov. Det kommer klart frem av loven at planlegging skal fremme en bærekraftig fremtid. Slik det fremgår i teorien under punkt 3.3.8 om utbyggingsavtaler, kommer det klart frem i veilederen til utbyggingsavtaler at hensikten er å skape forutsigbarhet i planleggingen, både for utviklere, kommunen og privatpersoner.

Rekkefølgebestemmelser, utbyggingsavtaler og andre krav til fremdrift i et planområde skal sikre en rasjonell fremdrift. Det bør være et forholdsmessighetsprinsipp for rekkefølgebestemmelser, og det er et forbedringspotensial rundt bruken av rekkefølgebestemmelser og utbyggingsavtaler, slik det påpekes i rapporten fra Norsk eiendom (2015). Planmyndighetene har utrolig mange avveininger å ta før en områdeplan blir satt, eller et privat planforslag blir godkjent. Det vil derfor ta tid, og utviklerne viste å ha forståelse for dette. Mange av utviklerne snakket om at de hadde en genuin interesse av å utvikle områder som var bærekraftige og som passet inn i bybildet. Det virket ikke som det var noe som het “uforutsett langt planarbeid”, da utviklerne var innstilt på at planarbeid tar tid.

Vi tok også opp konsesjonsplikt som en mulig uforutsigbarhet, men ut ifra intervjuene var det ikke mange av utviklerne som hadde tenkt på denne problemstillingen.

Konsesjonsplikten viste seg å fremstå som mer problematisk i teorien enn i praksis. Teorien tilsier at denne plikten kan velte et helt prosjekt, da konsesjonsplikten kan oppstå i det opsjonsavtalen reguler en utbyggingsrett, og ikke nødvendigvis en rett til å erverve eiendommen. Da utviklerne ikke hadde ofret denne problemstillingen noen særlige tanker, så vi at dette ikke var et reelt problem for utviklere i Osloområdet.

Etter vår mening er det klart at uforutsigbarhet er et problem. Spesielt med tanke på kommunale forskjeller og kanskje spesielt forskjeller mellom saksbehandler innad i kommunene. Det at utbyggingsavtaler heller ikke skaper forutsigbarhet i planprosessen

bidrar til risiko. Opsjonsavtaler reduserer risikoen dette medbringer. Det kan tenkes at opsjonsavtaler er en av hovedgrunnene til at enkelte utviklere ikke ser på en lang planprosess som et stort problem. Ved inngåelse av opsjonsavtaler vil de ikke ha investert store mengder kapital i tomten som er til behandling, og alternativkostnadene blir ikke store. Når det kommer til uforutsigbarheten fungerer også opsjonsavtalen som et risikoreducerende verktøy. Hadde kommunene vært så forutsigbar at utvikler med sikkerhet kunne vite at fremmet planforslag ville blitt godkjent, hadde opsjonsavtaler ikke hatt noen funksjon i henhold til reguleringsrisikoen. Om reguleringen tilsier at prosjektet ikke lar seg gjennomføre med markedsmessig tilfredsstillende, tiltrer utvikler ikke opsjonen. Kommunens uforutsigbarhet fører til risiko hos utvikler, men opsjonsavtaler kan bøte på denne risikoen. Kommunene bør heller ikke bebreides i for stor grad for denne usikkerheten, da det er mange faktorer å ta hensyn til. Dette virket et flertall av utviklerne også å være enige i.

### **5.2.2 Hvordan fungerer opsjonsavtaler som et risikoreducerende verktøy i sentrumsnære områder?**

Bakgrunnen for spørsmålet kommer av at intervjuobjektene i all hovedsak holder til i sentrumsnære områder, og det er også her mye av deres prosjekter befinner seg. Oslomarkedet er svært konkurransepreget, og det var interessant å se hvordan dette påvirket deres bruk av opsjonsavtaler. Av empirien kom det frem at opsjonsavtaler var en ønsket avtaleform ved erverv av utviklingseiendom. Utviklerne ble spurt om en eiendoms attraktivitet påvirker bruken av opsjonsavtaler, og om bruken påvirkes av markedskonjunkturer.

Det er ikke noe omfattende teoretisk grunnlag for dette spørsmålet, men mer et spørsmål om hvor geografisk beheftet praksisen med opsjonsavtaler er. Det er for så vidt en kjent sak at en eiendoms verdi i stor grad er preget av beliggenheten. Grunneiere i Oslo og i umiddelbar nærhet av Oslo befinner seg derfor i et selgers marked. Dette viste seg å påvirke utviklers bruk av opsjonsavtaler i sentrumsnære områder og markedskonjunkturer var avgjørende for om utviklers fikk tatt i bruk opsjonsavtaler. I et selgers marked vil det være svært vanskelig å bruke opsjonsavtaler, da grunneier ofte har et ønske om å få betalt for eiendommen med en gang, og ikke ønsker en langtekkelig opsjonsperiode med en usikker gevinst i enden. Det er enkelte scenarioer som gjør det mulig for utviklere å inngå

opsjonsavtaler i attraktive områder. Dette vil ofte bero på livssituasjonen til grunneier. Om en grunneier bor godt, og har en stødig økonomi, vil en opsjonsavtale fremstå lite fristende. Utvikler kan likevel forhandle frem opsjonsavtaler under disse forholdene. I for eksempel i et sentrumsnært område med villamessig bebyggelse, kan utvikler inngå en opsjonsavtale med en grunneier, som gir grunneier en så god pris ved tiltredelse at grunneieren velger å signere. Dette på tross av at grunneier ikke nødvendigvis ønsker å selge med en gang.

Utviklerne vi intervjuet nevnte at fremgangsmåten for å inngå slike opsjoner var, som de kalte det, “dør til dør” opsjoner. Det vil si at utvikler hadde sett seg ut et område som var interessant for utvikling, og tok kontakt med grunneierne, hver for seg. Imidlertid kan det at å gå fra et villaområde til å bygge boliger medfølge en usikkerhet, ettersom man ikke helt vet hvor mye utnyttelse man kan oppnå. I et marked hvor grunneier sitter på en tomt med lav verdi, som er av lav interesse vil grunneier kunne se på inngåelse av en opsjonsavtale som eneste mulighet for salg. Utvikler vil heller ikke være villig til direkte kjøp i et dårlig og usikkert marked. For en utvikler vil forøvrig en opsjonsavtale være overflødig, der det ikke eksisterer noen form for usikkerhet. Det vil dog likevel kunne ha en funksjon for reduisering av finansieringsrisiko, ved å unngå kapitalinvestering tidlig i prosjektet.

I sentrumsnære strøk er risikoen lav med tanke på interessenter, men prisen vil derfor være høyere. Paradokset er at attraktiviteten i sentrumsnære områder, som i seg selv tilsier at kjøp av utviklingstomt er av lav risiko, gjør at utviklere er villige til å ta stor risiko. Det blir derfor svært vanskelig å inngå risikoreduserende avtaler som opsjon. Der risikoen er høy og det er mulighet for en utvikler å få opsjon, typisk i randsonen, vil dette kunne redusere risikoen betraktelig. En kan derfor spørre seg selv om utvikler alltid ville ha tatt i bruk opsjon “overalt” der det er mulighet for det. Dette tror vi ikke er tilfellet, da utarbeidelse og forhandlinger knyttet til opsjonsavtaler krever ressurser. I et tilfelle hvor et direkte kjøp ikke ville medført noen form for risiko, ville dette være å foretrekke foran en opsjon, da dette blir billigere og raskere for utvikler.

Bruken av opsjonsavtaler er i så måte markedsstyrt og randsonen, hvor opsjoner kan brukes, vil flytte på seg ettersom sentrum ekspanderer. Dette ble også klart gjennom intervjuene, hvor utviklerne kunne meddele at opsjonsavtalene de brukte, i all hovedsak var

inngått på prosjekter som var i utkanten av sentrum. Der det var mulighet for å omregulere landbrukseiendommer, anså utviklerne bruken av opsjonsavtale som nyttig.

Som det også går inn på i teorien har landbruksdirektoratet (2016) fremmet et forslag om å forby opsjonsavtaler for landbrukseiendommer. Særlig med tanke på å ivareta jordvernet, samt å hindre et press på lokale planmyndigheter til å omdisponere dyrka eller dyrkbart landbruksareal til utbyggingsformål. I mindre attraktive områder med noe reguleringsrisiko er det en forutsetning for utviklers interesse at det kan benyttes opsjonsavtaler for å oppnå en akseptabel risiko og betalingsvillighet for igangsettelse av prosjektarbeidet. Fjerner man denne muligheten vil utviklere kunne finne risikoen for stor og vil ikke vurdere slike områder som aktuelle i utviklingssammenheng, og heller konsentrere seg om andre områder.

Ut ifra våre intervjuer mener vi at opsjonsavtaler likevel er mer aktuelt utenfor sentrumsnære områder, da utvikler gjerne er mer interessert i å sikre seg eiendommer der det er mulig, samt å redusere risiko. Selv om det i prinsippet innebærer å transformere en landbrukseiendom til boligeiendom. Dette fordi at usikkerhet er større på eiendommer utenfor sentrum, enn det den er i sentrumsområder.

En utvikler kan gjerne ta risikoen ved å kjøpe en attraktiv eiendom i sentrum, men det er ikke sikkert at en utvikler gjør det samme med for eksempel en landbrukseiendom på flere mål. Fra en utviklers perspektiv er det som oftest ønskelig å inngå opsjonsavtaler, men bruken av opsjon er mindre aktuelt i sentrumsnære områder, slik vi ser det. Funksjonen opsjonsavtaler utfyller i randsonen, som risikoreduserende verktøy, gjør seg ikke like gjeldende i attraktive sentrumsnære områder. Dette på grunn av at grunneier ofte heller velger å selge via direkte kjøp og få gevinsten umiddelbart.

### **5.2.3 Hvordan kan opsjonsavtaler redusere forskjellige risiko- og usikkerhetslementer i utviklingsprosjekter?**

Utviklingsprosjekter fører med seg mye risiko, og da spesielt i tidligfasen. Det er i tidligfasen opsjonsavtaler er aktuelt. Både teori og informasjon fra intervjuene tilsier at opsjonsavtaler kan redusere en del av risiko- og usikkerhetsmomentene for utvikler. Som det går inn på

teorien deles risikoen inn i fire hovedkategorier som medfølger et utviklingsprosjekt. Videre kan eiendommer være beheftet med en eller flere utviklingsspesifikke risikoelementer.

### **5.2.3.1 Reguleringsrisiko**

Når det kommer til reguleringsrisiko var svarene fra utviklerne svært sammenfallende. Det som utgjør den største risikoen er hvorvidt ønsket regulering blir oppnådd eller ikke. Det er som nevnt i teorien, slik at utvikler er avhengig av et positivt reguleringsvedtak, ettersom det gir utbyggingsmuligheter. Den endelige reguleringen setter føringer for hva som kan bygges, og hvilken utnyttelse som tillates på den aktuelle eiendommen. Barlindhaug og Nordahl (2005) presiserer at for å redusere reguleringsrisikoen kan man inngå opsjonsavtale med grunneier.

Da reguleringsprosessen ofte kan ta lang tid og utfallet er uvisst, representerer dette en stor risiko for utvikler. En opsjonsavtale kan redusere denne risikoen, ved at utvikler ikke trenger å betale en fullverdig kjøpesum for tomten før ønsket regulering er vedtatt. Men selv ved en inngått opsjonsavtale på et område vil utvikler ha lagt ned ressurser og arbeidskapasitet på tomten. Forhandling av opsjonsavtalen, eventuelle opsjonspremier, mulighets- og markedsstudier og ikke minst reguleringsarbeid, er alle kostbare prosesser som skjer under opsjonstiden. Disse prosessene vil være bortkastet om ønskelig regulering ikke blir oppnådd.

Opsjonens varighet er også et moment i reguleringsrisikoen. En grunneier ønsker ofte en kort opsjon med sluttdato, slik at avtalen ikke blir evigvarende. Lange avtaler er vanskeligere å forhandle frem og vil ofte være kostbare for utvikler. Faren med dette er at en offentlig reguleringsprosess kan ta lang tid, og akkurat hvor lang tid, er vanskelig å anslå. En utvikler kan derfor risikere å inngå en opsjonsavtale med en varighet som ble ansett lang nok, men på grunn av lengre planprosess enn antatt, blir for kort. Opsjonsavtalen kan da utgå før utvikler risikerer å tiltre, da endelig reguleringsplan ikke er vedtatt. Ressursene nedlagt i tomten vil være bortkastet. Dette ble beskrevet som spesielt surt der opsjonen opphører kort tid før reguleringen blir vedtatt, og reguleringen blir det utvikler jobbet for. Om utvikler har betalt opsjonspremier, kan dette også bidra til et større tap, da premien ikke alltid lar seg tilbakebetale. Varigheten på opsjonsavtaler er altså en viktig faktor i reguleringsrisikoen.

Om en opsjonsavtale er prosessregulert vil den gi utvikler rett til tiltredelse frem til en bestemt avtalt milepæl eller prosess, i stedet for en gitt dato. En milepæl kan for eksempel være igangsettingstillatelse. Da vil varighet ikke være et problem, og den tidsmessige reguleringsrisikoen vil være eliminert. Et spørsmål om foreldelse av avtalen vil også være håndtert. En slik avtale er dog vanskelig å inngå, da grunneier frykter opsjonen kan bli en "hvilepute" for utvikler, og det bør derfor innebære en aktivitetsplikt for utvikler.

Ut fra den informasjonen og opplevelsen vi sitter igjen med etter intervjuene var det helt klart at utviklerne hovedsakelig brukte opsjonsavtaler for å redusere risikoen knyttet til regulering. De fleste påpekte at et ønskelig reguleringsresultat, ville resultere i tiltredelse av opsjonen. Det kommer frem av intervjuene at reguleringsrisikoen er betydelig, og usikkerhet rundt denne prosessen gjør at akquisisjon og utvikling av eiendom er krevende.

Slik vi ser det er opsjonsavtaler et godt risikoreduserende verktøy der reguleringsusikkerhet utgjør den største risikoen, noe som ofte er tilfellet. Utvikler er avhengig av riktig arealformål, ofte *bebyggelse og anlegg*, samt tilfredsstillende reguleringsbestemmelser, som *grad av utnyttning* og antall etasjer, for å kunne gjennomføre et prosjekt. Om enten arealformålet blir feil, eller grad av utnyttelse for lav, vil en opsjonsavtale redusere risiko ved å gi en "exit-mulighet" dersom utvikler ønsker det. Dette gjør at opsjonsavtaler fungerer godt til å redusere de forskjellige risiko- og usikkerhetslementer i utviklingsprosjekter.

#### **5.2.3.2 Finansieringsrisiko**

Empirien tilsier at finansieringsrisiko i utgangspunktet er relativt lav, ettersom mange av de vi intervjuet var store, etablerte eiendomsselskaper med solid egenkapital. De fleste presiserte at de var såpass likvide at vi anså at de ikke hadde problemer med å finansiere prosjektene sine. Ut fra informasjonen som kom frem av intervjuene ble først og fremst fremmedkapital trukket fram som en risiko. Dette er interessant med tanke på at selskapene i utgangspunktet er avhengig av bankmarkedet. Selskapenes betjeningsevne i forhold til et banklån er viktig, ettersom de kan bli eksponert for fremtidige svingninger i lånerenten. Dette er igjen avhengig av hvor likvide selskapene er. Vårt inntrykk er at utviklere ofte benytter fremmedkapital der det er mulig, ettersom de har begrenset tilgang

på egenkapital. Som nevnt i empirien punkt 4.2.2.2. er utviklere nøye med hvordan de utnytter sin egenkapital.

Størrelsen på et utviklingsprosjekt er imidlertid en viktig faktor. Vårt inntrykk var at ved større prosjekter kunne finansieringen være en utfordring for mindre selskaper. Ved å inngå opsjonsavtaler, får mindre selskaper mer tid og rom og dermed større mulighet til å få finansiert et prosjekt ved å innhente investorer som muligens kan være interessert i prosjektet. Dette gjennom å gjøre undersøkelser og på andre måter minimere risiko i et prosjekt, uten å måtte binde mye kapital, og dermed lettere kunne "selge" prosjektidéen til interessenter. Investorer kan bli sett på som en alternativ finansiering av prosjekter, der banken ikke anser mindre selskaper som likvide nok til å få lån. Vi tolker det slik at ved innhenting av investorer og andre samarbeidspartnere, kan mindre selskaper redusere finansieringsrisikoen, ved at eventuelle forøkelse av finansiell risiko blir delt med kapitalsterke investorer.

En viktig faktor som gjør finansieringsrisikoen lavere er at gjennom opsjonsavtaler kan utviklere utsette sin kapitalbinding. Ut ifra våre intervjuer mener vi absolutt at dette er viktig, nettopp med hensyn til den begrensede tilgangen på egenkapital. Dette var noe alle utviklere anså som viktig for deres kapitalstyring. Ved å inngå opsjonsavtaler kan utviklere også unngå å bli eksponert for rentekostnader ved en eventuell opptakelse av et banklån.

### **5.3.3.3 Markedsrisiko**

Markedsrisikoen er i teorien beskrevet som usikkerheten knyttet til hva markedet på et fremtidig tidspunkt er villig til å betale for det aktuelle objektet (Barlindhaug & Nordahl, 2005). Da markedet svinger og utviklingsprosjekter ofte tar lang tid, vil markedet kunne endres i løpet av et prosjektforløp. Dette medfører usikkerhet og utvikler risikerer å sitte igjen med et prosjekt som ikke er lønnsomt grunnet prisnedgang, eller som treffer feil markedssegment. En opsjonsavtale vil kunne gi utvikler et lengre tidsrom til planlegging av prosjektet, og markedsrisikoen vil være mer kalkulert.

Opsjonsavtaler vil også gi et kortere tidsrom mellom investert kapital og inntekt. Dette ved at investeringstidspunktet/tiltredelsen av opsjonen, ofte er ved godkjent reguleringsplan,



eller til og med igangsettelsestillatelse. Da blir tidsrommet mellom kjøpet av tomt og ferdigstilling av prosjektet kortere, og markedet har ikke hatt anledning til å endre seg i så stor grad. Da vil prosjektideen mest sannsynlig fortsatt være relevant. Byggestart vil bety stor kapitalbinding og dermed "hastverk" for å skaffe seg inntekter. Ved byggestart vil det påløpe stor kapitalbinding, og det vil da være hastverk med å få inntekter fra prosjektet.

Utviklerne ble spurt om hyppigheten i bruken av opsjoner blir påvirket av svingninger i markedet. I svarene kom det klart frem at markedskonjunktorene påvirker risikoen, men det virket ikke som det påvirket bruken av opsjonsavtaler i noen særlig grad. De fleste mente bruken av opsjonsavtaler var uavhengig av svingninger i markedet, men enkelte la til at slike avtaler er mest gunstig i et nedadgående marked da risikoen er høyere.

Svingninger i markedet vil også kunne påvirke innholdet i opsjonsavtalene. Dette grunnet risikobildet. I et nedadgående marked vil det være større risiko, og utvikler vil da ønske en lengre opsjonsvarighet. En lengre varighet kan medføre at utvikler kan avvende markedssvingninger, og unngå å måtte tiltre opsjonene i et "dårlig" marked. Utsettelse av eventuelle premiebetaling til risikobilder er klarlagt, vil også være å foretrekke. Dette kan også løses med en prisindeks som følger markedssvingningene, slik at grunneier ikke risikerer å miste oppturer i markedet, der en opsjonsavtale er inngått i et dårlig marked.

Markedsrisiko vil alltid være der, og den lar seg ikke kontrollere. Svingninger i eiendomsmarkedet blir vanskelig for den enkelte utvikler å forutse og tilnærmet umulig å manipulere og styre. Vår opplevelse er at håndtering av markedsrisikoen er erfaringsbasert. Da prosessene ofte er lange og fremtiden vanskelig å forutse, vil man basere seg på tidligere erfaringer. Sammenligninger med dagens priser på lignende prosjekter gir også en god indikasjon.

Markedsanalyser og kalkulerte forventninger blir metoden for å redusere markedsrisiko. Opsjonsavtaler gir tidsrom og mulighet for å få gjennomført slike undersøkelser og er i så måte med på å redusere markedsrisikoen.

#### 5.2.3.4 Produksjonsrisiko

Produksjonsrisiko utspiller seg hovedsakelig i et senere stadiet av et prosjekt enn hva vi fokuserer på i oppgaven. Men en utvikler bør også i tidligfasen vurdere risikomomenter rundt produksjonen, som for eksempel byggekostnader. Byggekostnadene er ofte høye og vil ha innvirkning på hele økonomien i prosjektet og derfor også påvirke beslutninger i tidligfase, som tomtepris og eventuelle størrelser på opsjonspremier etc.

Tidlig i intervjurunden oppdaget vi at flere utviklere ikke så sammenhengen med produksjonsrisiko og opsjonsavtaler. Da det ble spurt om hvilke risikomomenter de ønsket å avdekke i løpet av opsjonstiden, var det mange som dro frem forurensning i grunn eller byggkvalitet. En opsjonsavtale åpner for grundig undersøkelser av både grunnforhold og byggkvalitet. Dette kan ha stor innvirkning på byggekostnadene. I et scenario hvor en grunnundersøkelse i opsjonstiden avdekker kvikkleire, kan utvikler regne ut hvor mye ekstra kostnad kvikkleiren vil medføre, for så å se om prosjektet fortsatt vil være gjennomførbart. På denne måten kan en si at opsjonsavtaler reduserer produksjonsrisikoen.

Scenarioet ovenfor kunne spilt seg ut på en annen måte om det ikke hadde vært inngått opsjonsavtale på eiendommen. Utvikler kunne da ha kjøpt tomten uten å ha gjennomført grunnundersøkelser, og kvikkleiren hadde ikke blitt oppdaget før byggestart. Da har det allerede blitt brukt kapital ved ervervelse av eiendommen, og en videre byggeprosess vil bli dyr. Slik vi ser det åpner bruken av opsjonsavtaler en mulighet for å gjennomføre, blant annet grunnundersøkelser, i større grad enn ved et direkte kjøp. Det kan også tas inn krav om slike undersøkelser i kjøpskontrakter, men opsjonsavtaler åpner for at utviklere kan trekke seg dersom tilstrekkelige undersøkelser ikke blir gjennomført.

Selv om det ikke nødvendigvis er produksjonsrisikoen utviklerne tenker på når det inngås opsjonsavtaler, kan undersøkelsesmulighetene en opsjonsavtale medbringer føre til en mindre risikabel og mer forutsigbar byggeprosess.

### **5.2.3.5 Utviklingsspesifikke risikomomenter ved akkvisisjon av eiendom**

Bakgrunnen for spørsmålet var å finne ut om det hadde oppstått noen utviklingsspesifikke risikomomenter i forbindelse med akkvisisjon av eiendom, og hvordan disse da ble behandlet i opsjonstiden. Selv om teorigrunnlaget forteller om et komplisert risikobildet, virket det som disse risikoelementene var lett håndterbare blant selskapene. Ut fra den informasjonen som er gjengitt i empirien blir alle de spesifikke risikoelementer håndtert.

Det interessante er at selskapene hadde delte meninger om når de håndterte risikomomentene. Noen presiserte at de gjerne håndterte kulturminner, servitutter og grunnforhold før inngåelse av opsjonsavtaler. Andre presiserte at de inngikk opsjonsavtaler på en eiendom som var mer eller mindre beheftet med spesifikke risikoelementer, men disse ble løst i ettertid. De samme utviklerne mente også at enkelte elementer ikke utgjorde noen særlig grad av risiko og valgte derfor å ikke håndtere disse ved akkvisisjon av eiendom.

Generelt sett vil vi si at forekomsten av utviklingsspesifikke risikoelementer avhenger av hvilken type eiendom som skal akkvireres, og hvordan disse blir håndtert varierer fra prosjekt til prosjekt. Personlig mener vi at det uavhengig av hvilke risikoelementer er snakk om, vil utviklerne forsøke å eliminere alle former for utviklingsspesifikke risikoelementer ved forbehold om å ikke påta seg disse i opsjonsavtalen.

Videre sa alle at måten de håndterer disse risikomomentene på var ved å gjøre en due-diligence. Selv om svarene varierte i forhold til når de gjennomført due-diligence er vårt inntrykk at det ikke er et problem å få løst de utviklingsspesifikke risikomomentene. Vårt inntrykk før arbeidet med masteroppgaven var at flere av de utviklingsspesifikke risikoelementene var vanskelige å håndtere, men det viste seg at de kan bli avklart gjennom en due diligence.

### **5.2.4 Hvorfor bruker utviklere opsjonsavtale ved akkvisisjon av utviklingseiendom?**

Basert på teorien og funnene i empirien kom det klart frem at utviklere benytter opsjonsavtaler for å redusere risiko. Det var flere forskjellige risikomomenter som ble nevnt som årsaken til bruken av avtaleformen, men reguleringsrisikoen skilte seg ut. En kunne konkludert med at "utviklere bruker i hovedsak opsjonsavtaler for å redusere

reguleringsrisiko”, men bildet er mer nyansert. For selv om reguleringsrisikoen ble nevnt som den viktigste pådriveren for å inngå opsjonsavtaler i de fleste tilfellene var både finansiering, produksjon og posisjonering nevnt som viktige faktorer. For mindre selskaper kan opsjonsavtaler være avgjørende for å skaffe finansiering, og ved akkvisisjon av en tomt som kan være forurenset kan opsjonsavtaler gi rom for å gjøre de nødvendige grunnundersøkelser.

Når utviklerne snakket om bruken av opsjonsavtaler for å posisjonere seg, var det snakk om å få tidlig adgang til tomter som kunne bli attraktive ved for eksempel neste kommuneplanrullering. Posisjonering gikk også ut på tilfeller hvor utvikler trengte flere naboer/naboeiendommer for å fullføre et prosjekt. Om utvikler kjøper én og én eiendom, kan det risikeres at den siste ikke ønsker å selge. Da må prosjektet skrinlegges og utvikler sitter igjen med mer eller mindre ubrukelige tomter for gjennomføring av planlagt prosjekt. Om utvikler hadde inngått opsjonsavtale i en slik situasjon, ville han hatt muligheten til å trekke seg ut av avtalen. En annen side ved posisjonering er at utviklere ser seg ut et område med et potensial, for så å prøve å inngå opsjonsavtaler på strategisk riktige eiendommer. Dette kan resultere i at utvikler, ved tiltredelse av opsjonen, sitter på et sammenhengende areal stort nok til ønsket prosjekt. Inngåelse av slike strategiske opsjonsavtaler vil kun få stor verdi der tiltredelse resulterer i sammenhengende areal. Om opsjonene gir tomter som ikke grenser til hverandre legges det ikke samme grunnlag for utvikling.

I våre funn kommer vi fram til at utviklerne altså bruker opsjonsavtaler for å redusere risiko ved å kunne avvente akkvisisjon til risikobildet er kartlagt og forutsetningene for et vellykket prosjekt er på plass. Opsjonsavtaler bidrar til forutsigbarhet ved å avdekke risikomomenter i tidligfase og gir utvikler anledning til å ta med disse momentene i prosjektreknskapet, for å tidlig finne ut om prosjektet lar seg gjennomføre. På denne måten unngår utvikler å binde kapital tidlig i utviklingsprosessen. Om prosjektet da viser seg å bli for dyrt, kan utvikler benytte seg av “exit-muligheten”, før store ressurser er nedlagt i prosjektet.

## 6. Oppsummering og refleksjon

### 6.1 Innledning

I dette kapitlet vil vi ta opp våre tanker og erfaringer som vi har gjort oss gjennom arbeidet med oppgaven. Vi vil gå gjennom vårt valg av metode, fremstilling av empiri og drøftelse, samt nevne noen tanker rundt videre arbeid rundt temaet opsjonsavtaler.

### 6.2 Vurdering av metode og fremgangsmåte

Arbeid med masteroppgave er en omfattende prosess, med mange alternative fremgangsmåter og forskningsmetoder.

Opsjonsavtaler som tema er svært interessant og avtaleformen og dens bruk blir omfattet av flere lover og legger grunnlag for mange teoretiske og empiriske innfallsvinkler. Selv om teorien rundt opsjoner ikke er omfattende, var det en rekke teoretiske temaer som kunne bli dratt inn. Teoretisk avgrensning ble derfor viktig for oppgaven. Empirisk avgrensning ble også et tema da vi fikk anledning til å gjennomføre så mye som 27 intervjuer. Hvilken empiri som skulle fremstilles og hvordan dette skulle gjøres i praksis ble avgjørende for oppsettet i oppgaven.

Metoden som ble brukt var av kvalitativ karakter. Dybdeintervjuene og informasjonen hentet herfra fikk stor vekt i oppgaven. Målet med oppgaven var å få frem utviklers syn på opsjonsavtaler, og finne ut og forklare hvorfor slike avtaler blir brukt i eiendomsutvikling. En kvalitativ metode fungerte svært godt til dette formålet, og ved å se på empirien i sammenheng med teorien håper vi å ha klart å svare på problemstillingene vi har satt for oss.

I begynnelsen av arbeidet med oppgaven så vi ikke for oss at vi skulle få så mange intervjuobjekter. Tilnærmingen til empirien og drøftelsen ville sett svært annerledes ut om vi hadde hatt færre respondenter. Dette ville åpnet for en grundigere sammenligning av hver enkel respondent, hvor svarene kunne blitt satt tydelig opp mot hverandre. Da vi fikk 27 intervjuobjekter ble dette vanskelig. Det ble mye empiri og en sammenligning av alle svarene ville tatt lang tid. Det tidsmessige ble også et stort moment, da gjennomføring og

transkribering av intervjuene tok lengre tid enn forventet. Det interessante med så mange respondenter, som alle var innenfor et bestemt geografisk område, var at vi da kunne tenke i de baner at en sammenligning og drøftelse av intervjuene ville kunne vise til en gjennomsnitts mening hos eiendomsutviklere i Oslo. Vi tillot og tillater oss fortsatt å tenke at dette er tilfellet, selv om en slik påstand kanskje behøver en undersøkelse med enda flere respondenter. Grunnen til at vi tenker at respondentenes svar, kan anses som den gjengse mening hos utviklere i Oslo, er at de viktige spørsmålene ble besvart tilnærmet likt.

På tross av å være veldig fornøyd med intervjuene og takknemlige for den overveldende responsen, kan det argumenteres med at det var i overkant mange respondenter. Intervjuene varte fra 25 minutter til nærmere 2 timer, og det kan tenkes at intervjuer med så store tidsforskjeller ikke bør sammenlignes. Det kan også tenkes at færre respondenter hadde ført til en grundigere sammenligning av svarene, og at dette er en bedre innfallsvinkel for å svare på problemstillingene. Etter å ha gjennomført alle intervjuene og transkribert dem, fant vi likevel ut at vi ønsket å bruke alle, da vi fant dette mer interessant.

### 6.3 Avsluttende refleksjoner

Arbeidet med oppgaven har vært veldig lærerik og til dels utfordrende. Det har vært spennende å fordype seg i et tema og å få kontakt med kunnskapsrike eiendomsutviklere i forskjellige selskaper i Oslo. Intervjurunden var svært interessant da intervjuobjektene hadde mye å lære bort. Vi fikk også opparbeidet oss god erfaring i å holde intervjuer. Det siste intervjuet ble gjennomført på en betraktelig bedre måte enn det første. Vi føler begge at masteroppgaven har gitt oss en sterk faglig, men også personlig utvikling. Det å samarbeide om en så stor og viktig oppgave som denne, har lært oss mye om hvordan en best mulig arbeider sammen.

Opsjonsavtaler, var noe i utgangspunktet ingen av oss hadde spesielt god kjennskap til, men et tema vi begge fant interessant. Det er for så vidt et smalt tema, da det kun dreier seg om en avtale mellom utvikler og grunneier, men det er likevel mange momenter som kommer inn. På tross av at utviklerne hadde tilnærmet like grunner til å inngå en opsjonsavtale, var det interessant å høre små forskjeller på tilnæringsmåter.

Det kom frem at det ligger mye psykologi bak inngåelse av opsjonsavtaler. Grunneiere vil ofte være skeptiske til å inngå avtaler med utviklere, men mange av intervjuobjektene vi snakket med fremmet tillit som et av de viktigste kriteriene for å inngå en opsjonsavtale. Denne tilliten skulle gå begge veier. Det var ikke bare grunneiere som kunne vegre seg for å inngå opsjonsavtaler, enkelte utviklere kunne fortelle at de også hadde sittet igjen med "svarteper" etter inngått opsjonsavtale.

På tross av at vi fikk etablert at det ikke finnes noen standard opsjonsavtale, virker det likevel ikke som om avtalene varierer i noen stor grad heller. Dette er selvfølgelig avhengig av omstendigheter rundt den gitte eiendommen, men utviklerne virker å ha en relativt sammenfallende mening om hva som inngår og som bør inngå i en opsjonsavtale.

Inntrykket vi sitter igjen med er at opsjonsavtaler baserer seg i stor grad på tidligere erfaring. En slags prøve- og feile- metode har blitt brukt for å finne ut hva som fungerer og hva som ikke fungerer. Det som fungerer blir tatt med i neste opsjonsavtale. Opsjonsavtaler er også i stor grad basert på forhandlinger mellom utvikler og grunneier. Forhandlingene igjen tar sitt utgangspunkt i grunneiers og utviklers ståsted. For å sette det på spissen kan en grunneier med en drøm om en seilbåt, forhandle seg frem til en seilbåt i bytte mot en opsjonsavtale. Seilbåten er opsjonspremien. Forhandlingsdynamikken fremstår også svært interessant, og erfarings basert.

Videre var det interessant å merke seg at skillet mellom opsjonsavtaler og betingede kjøpsavtaler, som blir behandlet i teorien, ikke alltid virket så klar for utvikler. Dette kom spesielt frem da vi deltok på et seminar, hvor et advokatfirma tok for seg de teoretiske forskjellene. Enkelte utviklere virker ikke så nøye på hva avtalen med grunneier "kalles", men innholdet var så klart viktig. En utvikler hadde inngått en opsjonsavtale med en grunneier, men kalte det en intensjonsavtale, fordi dette hørtes bedre ut. Dette blir mer snakk om begrepsbruk, og er ikke av betydning for gjennomføring av avtaler, men vi bet oss merke i det.

#### 6.4 Videre forskning

Det er ikke skrevet veldig mange oppgaver rundt opsjonsavtaler, og det er antageligvis flere muligheter til masteroppgaver med forskjellige vinklinger rundt tema. Vi har valgt å avgrense vår oppgave til Osloområdet og det kunne vært interessant å se hvorvidt bruken av opsjonsavtaler er annerledes i andre store byer i Norge.

Det kunne også være interessant å gå i dybden på dynamikken mellom grunneier og utvikler, og å se hvordan partene opplever eller opplevde prosessen. Spesielt interessant ville det vært å få grunneiers syn, da vi ikke har funnet noen oppgaver som i noen særlig grad tar for seg dette. Case studier vil også kunne la seg gjennomføre rundt dette temaet, om en utvikler er villig til å la noen se avtalene deres.



## Kildehenvisninger

### Lover og forarbeider

Avtaleloven - avtl (1918). *Lov om avslutning av avtaler, om fuldmagt og om ugyldige viljeserklæringer*. Tilgjengelig fra:

<https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1918-05-31-4>

Plan- og bygningsloven - pbl (2008). *Lov om planlegging og byggesaksbehandling*.

Tilgjengelig fra:

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

Servituttloven - servl (1968). *Lov um særlege råderettar over framand eigedom*. Tilgjengelig fra:

<https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1968-11-29?q=servituttloven>

Konsesjonsloven - konsl (2003). *Lov om konsesjon ved erverv av fast eiendom*. Tilgjengelig fra:

<https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2003-11-28-98?q=konsesjonsloven>

Odelsloven - odl (1974). *Lov om odelsretten og åsetesretten*. Tilgjengelig fra:

<https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1974-06-28-58?q=odelsloven>

Kulturminneloven - kulml (1978). *Lov om kulturminner*. Tilgjengelig fra:

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

Granneloven - gl (1961). *Lov om rettshøve mellom grannar*. Tilgjengelig fra:

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

Løysingsretter - løysl (1994). *Lov om løysingsrettar*. Tilgjengelig fra:

<https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1994-12-09-64?q=lov%20om%20%C3%B8ysning>

Foreldelsesloven - fl (1979). *Lov om foreldelse av fordringer*. Tilgjengelig fra:

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

Tinglysingsloven - tingl (1935). *Lov om tinglysing*. Tilgjengelig fra:

<https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1935-06-07-2?q=tinglysningsloven>

Ot.prp. nr. 44 (2008-2009). *Om lov om endring av lov om odelsretten og åsetesretten, lov om konsesjon ved erverv av fast eiendom mv. og lov om jord mv.* Oslo: Landbruks- og matdepartementet. Tilgjengelig fra:

<https://www.regjeringen.no/contentassets/52c3d0d461ad4d358598b2c56e81eb21/no/pdfs/otp200820090044000dddpdfs.pdf> (Lest: 26.01.2018).

Ot.prp. nr 38 (1977-1978). *Om lov om forelding av fordringer*. Oslo: Justis- og politidepartementet. Tilgjengelig fra:

[https://lovdata.no/pro/#document/PROP/forarbeid/otprp-38-197778/KAPITTEL\\_9-1](https://lovdata.no/pro/#document/PROP/forarbeid/otprp-38-197778/KAPITTEL_9-1) (Lest: 27.03.2018).

## Litteratur

Advokatfirmaet BA-HR (2014). *Direkte eller betinget kjøp: Juridiske forhold ved omsetning av utviklingseiendom*. I Røsnes og Kristoffersen Eiendomsutvikling i tidlig fase, 2. utgave 1. opplag 2014, s. 165-183, Oslo: Senter for eiendomsfag.

Woxholth, G. (2017). *Avtalerett*. 10. utgave. Oslo: Gyldendal Juridisk 512 s.

Bergsholm, E. (2016). *Rettigheter i fast eiendom - en innføring i tingsrett*. 1. utg. Bergen: Fagbokforlaget. 263 s.

Bjaaland, M. R. & Nielsen, J. (2009). *Eiendomsprosjekter - En praktisk juridisk håndbok*. 1. utgave. Oslo: Cappelen Akademisk forlag. 270 s.

Falkanger, T. & Falkanger, A.T. (2016). *Tingsrett*. 8. utgave. Oslo: Universitetsforlaget. 960 s.

Falkanger, T. & Falkanger, A.T. (2013) *Tingsrett*, 7. utg. Oslo. Universitetsforlaget. 807 s.

Geltner, D. M., Miller, N. G., Clayton, L. & Eichholtz, P. (2014). Commercial real estate and investment analysis. 3rd edition, international edition. Mason, OH: OnCourse Learning

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.

Johannessen, A., Tufte, P. A., Christoffersen, L. (2016). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. 5. utgave. Oslo: Abstrakt Forlag A/S. 458 s.

Kristoffersen, Ø. R. (2014). *Strategier for effektivt tomtesøk*. I Røsnes og Kristoffersen Eiendomsutvikling i tidlig fase, 2. utgave 1. opplag 2014, s. 50-70, Oslo: Senter for eiendomsfag.

Leikvam, G. & Olsson, N. (2014). *Eiendomsutvikling*. 1. utgave. Bergen: Fagbokforlaget. 180 s.

Nordahl, B. (2014). Reguleringsrisiko og risikoprofil. I Røsnes og Kristoffersen Eiendomsutvikling i tidlig fase, 2. utgave 1. opplag 2014, s. 138-163, Oslo: Senter for eiendomsfag.

Røsnes, A. E. & Kristoffersen, Ø. R. (2014) *Introduksjon*. I Røsnes og Kristoffersen Eiendomsutvikling i tidlig fase, 2. utgave 1. opplag 2014, s. 9-34, Oslo: Senter for eiendomsfag.

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

Silverman, D. (2011). *Interpreting Qualitative Data*. 4th edition. Los Angeles: SAGE Publications 520 s.

Wikborg Rein. (2015). *50 Tilleggstips næringseiendom*. Oslo: Rolf Ottesen AS

### Foredrag og Seminar

Føyen Torkildsen. (2018). *Opsjonsavtaler og betingede kjøpekontrakter*. Oslo:

Advokatfirmaet Føyen Torkildsen (Seminar 31. januar 2018).

### Elektroniske nettsider, artikler og tidsskrifter

Senter for eiendomsfag (u.å.). *Akkvisisjon*. Tilgjengelig fra:

<https://www.eiendomsfag.no/ord-og-uttrykk/akkvisisjon/> (Lest: 05.12.2017)

Barlindhaug, R. (2002). Boligbygging i Oslo-regionen. En intervju-undersøkelse av utbyggere og boligbyggelag. *Prosjektrapport Norges byggforskningsinstitutt*, 47 s. Tilgjengelig fra:

<https://www.sintef.no/globalassets/upload/byggforsk/publikasjoner/prosjektrapport-329.pdf> (Lest: 15.03.2018)

Barlindhaug, R., Nordahl, B. (2005). *Markedsstyrt boligproduksjon i Oslo-regionen*.

BYGGFORSK Norges byggforskningsinstitutt. Tilgjengelig fra:

<http://www.hioa.no/extension/hioa/design/hioa/images/nibr/files/filer/Markedsstyrt%20boligproduksjon%20i%20Oslo-regionen.pdf> (Lest: 12.02.2018).

Borchsenius, C. H., Danielsen, M., Kaasen, L. O., Gjertsen, T., Kjellsen, C. F., Breivik, R. og Løvold, T. (2015) *Effektive planprosesser - På vei mot et paradigmeskiftet*. Rapport fra Norsk Eiendom. Tilgjengelig fra: [http://www.norskeiendom.org/wp-content/uploads/2016/06/Rapport\\_effektive-planprosesser.pdf](http://www.norskeiendom.org/wp-content/uploads/2016/06/Rapport_effektive-planprosesser.pdf) (Lest: 07.02.2018).

Byberg, Ø. (2015, 9. mai). Automatisk bortfall av forkjøpsrett. *Hegnar*. Tilgjengelig fra: <http://www.hegnar.no/Nyheter/Eiendom/2015/05/Automatisk-bortfall-av-forkjoepsrett> (Lest: 24.03.2018).

Bjørnsen, T. (2015). *Skattlegging av inntekter på opsjonsavtaler i utbyggingstilfellene*.

Tilgjengelig fra:

<http://www.projure.no/aktuelt/skattlegging-av-inntekter-pa-opsjonsavtaler-i-utbyggingstilfellene/8a0e6fc3-ef8e-4864-bec1-0d467b14ed6c> (Lest: 06.02.2018).

Bjørkholt, A.S. (2017 a). *Avtaleformer ved kjøp av utviklingstomt*. Estate nyheter. Tilgjengelig fra: <http://www.estatenyheter.no/2017/05/08/avtaleformer-kjop-utviklingstomt/> (Lest. 17.09.2017).

Bjørkholt, A. S. (2017 b). *Avlasting av risiko i eiendomsutviklingsprosjekter*. Advokatfirmaet BA-HR. Tilgjengelig fra: <https://bahr.no/wp-content/uploads/2017/09/Avlasting-av-risiko-i-eiendomsutvikling-September-2017.pdf> (Lest. 08. Februar 2018).

Brun, T. A. (2016, 14. oktober). Langvarige utbyggingsavtaler kan være risikofylte. *Estate nyheter*. Tilgjengelig fra: <http://www.estatenyheter.no/2016/10/14/langvarige-utbyggingsavtaler-kan-vaere-risikofylte/> (Lest: 19.02.2018).

Hansen, B. E. (2016, 5. oktober). God pris kan gi ekstra skatt. *SBF skatteadvokater*.

Tilgjengelig fra: <https://www.sbfskatteadvokater.no/single-post/2017/03/29/God-pris-kan-gi-ekstra-skatt-del-3> (Lest: 19.02.2018).

Holt, J., Rommen, K. I., Wøhni, A. og Kulseng, G. S. (2011). *Planlegging, vern og utbygging - En introduksjon til plan- og bygningsloven*. 2.utgave. Tilgjengelig fra:

<http://pblintro.no/pdfs/Planlegging,%20vern%20og%20utbygging.%20En%20introduksjon%20til%20plan-%20og%20bygningsloven.%20Revidert%20utgave%202011.pdf>  
(Lest:12.03.18).

Håkonsen, T. R. & Rundfloen, O. (2016, 2. november). Tinglyste rettigheter kan foreldes. *Estate nyheter*. Tilgjengelig fra: <http://www.estatenyheter.no/2016/11/02/tinglyste-rettigheter-kan-foreldes/> (Lest: 03.04.2018).

Iveland, E. (2017, 27. august). Riktig kontrakt for kjøp av utviklingseiendommer. *Fremtidens byggenæring*. Tilgjengelig fra: <https://fremtidensbygg.no/artikler/riktig-kontrakt-for-kjop-av-utviklingseiendommer/409823> (Lest: 14.01.2018).

Jusstorget. (2015). *Entreprise*. Tilgjengelig fra: <https://www.jusstorget.no/glossary/entreprise/> (Lest: 07.05.2018).

Kommunal- og moderniseringsdepartementet. (2017). *Reguleringsplanveileder*. (Veileder 15. februar 2017). Tilgjengelige fra: [https://www.regjeringen.no/contentassets/0f066ff0c1b84446bc7a886402dca611/reguleringsplanveileder\\_15feb2017.pdf](https://www.regjeringen.no/contentassets/0f066ff0c1b84446bc7a886402dca611/reguleringsplanveileder_15feb2017.pdf) (Lest: 03.02.2018 )

Kommunal- og moderniseringsdepartementet. (2014). *Grad av utnytting. Beregnings- og måleregler*. (Veileder 20.jan 2014). Tilgjengelig fra: [https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/kmd/boby/grad\\_av\\_utnytting.pdf](https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/kmd/boby/grad_av_utnytting.pdf) (Lest: 05.02.2018)

Kommunal- og moderniseringsdepartementet. (2009). *Lovkommentar til plandelen av plan- og bygningsloven*. Tilgjengelig fra: [https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/md/vedlegg/planlegging/planveileder/lovkommentar\\_iverksetting-.pdf](https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/md/vedlegg/planlegging/planveileder/lovkommentar_iverksetting-.pdf) (Lest: 10.02.2018)

Kommunal- og moderniseringsdepartementet. (2006). *Utbyggingsavtaler*. (Veileder mai 2006). Tilgjengelig fra: [https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/krd/vedlegg/boby/utbyggingsavtaler/281000-veileder\\_utbyggingsavtaler\\_bm2.pdf?id=2177004](https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/krd/vedlegg/boby/utbyggingsavtaler/281000-veileder_utbyggingsavtaler_bm2.pdf?id=2177004) (Lest: 14.02.2018)

Kolstad, K. F. (2013). *Eiendomsutvikling og Juss – En kartlegging av de viktigste loven som virker inn på eiendomsutviklingens tidligfase*. Tilgjengelig fra: <https://brage.bibsys.no/xmlui/handle/11250/188570> (Lest: 16.01.2017)

Landbruksdirektoratet. (2016). *Opsjonsavtaler om utbygging av dyrka og dyrkbar jord*. Rapport (nr. 20/2016) fra Landbruksdirektoratet. Tilgjengelig fra: <https://www.landbruksdirektoratet.no/no/miljo-og-okologisk/areal-og-jordvern/jordvern/landbruksdirektoratet-foreslar-a-styrke-jordvernet-gjennom-endringer-i-jordloven> (Lest: 23.02.2018)

Landbruks- og matdepartementet. (2017). *lov 28. november 2003 nr. 98 om konsesjon for erverv av fast eiendom (konsesjonsloven) mv. med endringer i lov 19. juni 2009 nr. 98*. (Rundskriv M-3/2017). *Konsesjon, priskontroll og boplikt*. Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/contentassets/c71e2a493af344d480075d7569eb4a4e/rundskriv-m-3-2017-konsesjon-priskontroll-og-boplikt.pdf> (Lest: 14.03.2018).

Miljøverndepartementet. (2011). *Reguleringsplan. Utarbeiding av reguleringsplaner etter plan- og bygningsloven*. (Veileder 22.februar 2011). Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/contentassets/0f066ff0c1b84446bc7a886402dca611/t-1490.pdf> (Lest:11.02.2018).

Nordahl, B. (2012) *Boligbyggingens to jokere: byggegrunn og regulering*. Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/krd/vedlegg/boby/boligmelding2013/nordahl.pdf> (Lest: 17.02.2018).

Norsk landbruksrådgivning (u.å). *Entrepriseformer og kontrakt mellom byggherre*. Tilgjengelig fra: <https://www.nlr.no/media/ring/1195/entrepriseformer.pdf> (Lest: 04.03.2018).

Nasjonal database for grunnundersøkelser (NADAG). Tilgjengelig fra: <http://geo.ngu.no/kart/nadag/>

Parr, O. S. (2014). *Fredning kan ødelegge eiendomsinvesteringen*. Tilgjengelig fra: <http://www.hegнар.no/Nyheter/Personlig-oekonomi/2014/03/Fredning-kan-oedelegge-eiendomsinvesteringen> (Lest: 17.03.2018).

Ringvold, G. A. og Rian, U. (2011). *Hvordan foregår eiendomsutvikling i forkant av regulering?* Masteroppgave. Trondheim: Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet. Institutt for byggekunst, prosjektering og forvaltning. Tilgjengelig fra: [https://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/278556/2011\\_EVU\\_Masteroppgave\\_Ulf-Rian-og-Gaute-Ringvold.pdf?sequence=1](https://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/278556/2011_EVU_Masteroppgave_Ulf-Rian-og-Gaute-Ringvold.pdf?sequence=1) (Lest: 24.01.2018).

Riksantikvaren (u.å.). *Fredet - vernet - verneverdig*. Tilgjengelig fra: <https://www.riksantikvaren.no/Fredning/Fredet-vernet-verneverdig> (Lest: 17.03.2018)

Statistisk sentralbyrå (u.å.). *Konsumprisindeksen*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/kpi> (Lest: 24.03.2018)

Statistisk sentralbyrå (u.å.). *Prisindeks for brukte boliger*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/bpi> (Lest: 24.03.2018).

Senter for eiendomsfag (u.å.). *Risikopremie*. Tilgjengelig fra: <https://www.eiendomsfag.no/ord-og-uttrykk/risikopremie/> (Lest: 11.02.2018)

Store norske leksikon (2018, 20. februar). *Servitutt*. Tilgjengelig fra: <https://snl.no/servitutt> (Lest: 11.03.2018)

Store norske leksikon (2017, 28. juli). *Kvantitativ analyse*. Tilgjengelig fra: [https://snl.no/kvantitativ\\_analyse](https://snl.no/kvantitativ_analyse) (Lest 17.02.18)

Statens kartverk. (2017). *Due diligence ved salg av næringseiendom*. Tilgjengelig fra: <https://www.kartverket.no/globalassets/arkiv/tinglysing/presentasjoner-edsem2017/05-duediligence-myhre.pdf> (Lest: 24.03.2018).

Statens kartverk. (u.å.). *Tinglysing*. Tilgjengelig fra: <https://kartverket.no/Systemsider/Ordbok/T1/Tinglysing/> (Lest: 08.02.2018).



Statens kartverk (u.å.) *Opsjonsavtale*. Tilgjengelig fra:

<https://www.kartverket.no/Systemsider/Ordbok/O/opsjonsavtale/> ( Lest 14.02.18)

Statens kartverk (u.å.). *Urådighet*. Tilgjengelig fra:

<https://www.kartverket.no/Systemsider/Ordbok/U/Uradighetserklaring/> (Lest: 05.03.2018)

Skåttun, E. (2017). *Risiko ved konvertering av vernede eiendommer til boligformål*.

Tilgjengelig fra: <https://brage.bibsys.no/xmlui/handle/11250/2458705> Lest: 28.01.2018).

Wikborg Rein. (2012). *Næringseiendom*. Update 8. Tilgjengelig fra:

[https://www.wr.no/globalassets/artikkelbilder/update\\_ne\\_08\\_2012\\_web.pdf](https://www.wr.no/globalassets/artikkelbilder/update_ne_08_2012_web.pdf) (Lest: 21.02.2018).

Wøien, K.E. (2017). *Akkvisisjon av utviklingseiendom i urbane transformasjonsområder*.

Tilgjengelig fra: <https://brage.bibsys.no/xmlui/handle/11250/2456052> (Lest: 27.01.2018).

## Domsregister

Le-2016-7526. Dom fra Eidsivating lagmannsrett (10. Oktober 2016)

# Vedlegg

## Vedlegg 1

Forespørsel om deltakelse i forskningsprosjektet

### **Eiendomsutviklerens bruk av opsjonsavtaler ved ervervelse av utviklingseiendom**

#### **Bakgrunn og formål**

Formålet med studien er å få en innsikt i bruken av opsjonsavtaler blant eiendomsutviklere i Oslo-området. Problemstillingen vi ønsker å belyse er hvorfor foretar eiendomsutvikleren opsjon på utviklingseiendom. Vi ønsker å besvare problemstillingen gjennom noen delproblemstillinger, blant annet hvorfor opsjonsavtaler foretrekkes fremfor andre avtaleformer, og forhold som påvirker bruken av opsjonsavtaler. Videre ønsker vi å se på om det er forskjell eller likheter mellom aktørene i forbindelse med bruken opsjonsavtaler med hensyn til ressurs, kapasitet og kapital innad i bedriften.

Studien er en masteroppgave i eiendomsfag ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU), institutt for eiendom og juss.

Utvalget av intervjuobjekter er gjort ved å gjennomgå artikler om eiendomsutvikling og tidsskriv som viser til aktører vi finner interessante å intervju. Aktørene som er trukket ut har mer eller mindre kjennskap til opsjonsavtaler som vi finner det interessant. Dessuten er aktørene av ulik størrelse med hensyn til organisasjon, og dette kan være interessant å se nærmere på i forbindelse bruken av opsjonsavtaler.

#### **Hva innebærer deltakelse i studien?**

Hovedtrekkene i studien blir intervjuer på omlag 45 minutter hvor vi går gjennom en forhåndslaget intervjuguide. Informasjonen vi får av svarene på spørsmålene i intervjuguiden vil hjelpe oss å svare på vår aktuelle problemstilling. Dataen vil bli registrert i notater, evt lydopptak etter samtykke fra intervjuobjekter.

#### **Hva skjer med informasjon om deg?**

Alle personopplysninger vil bli behandlet konfidensielt. Personopplysninger vil ikke inngå i den ferdige studien og evt. opptak vil bli slettet etter transkribering. Det er kun vi studenter (vi er to studenter som skriver masteroppgave sammen) som har tilgang til informasjonen. Dataene lagres på vår private laptop og lagres på en slik måte at det er gjenkjennbar for kun oss studenter. Deltakerne skal ikke kunne gjenkjennes i publikasjonen - de vil anonymiseres, det samme gjelder firmanavn og informasjon om deres prosjekter.

Prosjektet skal etter planen avsluttes 15.mai 2018. Oppgaven leveres inn til sensur, hvor personopplysninger vil være konfidensielle.

#### **Frivillig deltakelse**

Det er frivillig å delta i studien, og du kan når som helst trekke ditt samtykke uten å oppgi noen grunn. Dersom du trekker deg, vil alle opplysninger om deg bli anonymisert.

Dersom du ønsker å delta eller har spørsmål til studien, ta kontakt med Davin Nguyen på tlf. 46654293/ epost: [davin90ng@gmail.com](mailto:davin90ng@gmail.com) eller Daniel Jørgensen på tlf. 95163664/ epost [dashi\\_92@hotmail.com](mailto:dashi_92@hotmail.com).

Veileder for prosjektet er Lars baklund tlf. 64 83 11 19/ epost: [lars@advonico.no](mailto:lars@advonico.no)

Studien er meldt til Personvernombudet for forskning, NSD - Norsk senter for forskningsdata AS.

Jeg har mottatt informasjon om studien, og er villig til å delta

-----  
(Signert av prosjektdeltaker, dato)

### INTERVJUGUIDE

#### I FORBINDELSE MED MASTERSTUDIER VED NMBU

##### Litt avklaringer/formaliteter i forkant av intervju:

1. Intervjuet vil kun bli brukt i forbindelse med denne masteroppgaven og har kun formål i læringsøyemed.
2. Det er ønskelig å ta opp intervjuet for lettere å kunne bearbeide innholdet i ettertid og forenkle noteringen under intervjuet – kun dersom dette godkjennes.

##### Presentasjon av og formålet med masteroppgaven:

1. Davin Nguyen og Daniel Jørgensen - Masterstudenter i Eiendomsfag ved NMBU
2. Tittel på oppgave: "Eiendomsutviklerens bruk av opsjonsavtaler ved ervervelse av utviklingseiendom".

##### 3. Kort om vinklingen av oppgaven - problemstillinger:

###### Hovedproblemstilling:

- *Hvorfor bruker utviklere opsjonsavtaler ved akquisisjon av utviklingseiendom?*

###### Hoveddelproblemstilling:

- *Hvordan kan opsjonsavtaler redusere forskjellige risiko- og usikkerhetsselementer i utviklingsprosjekter?*

###### Delproblemstillinger:

- *Reduserer opsjonsavtaler risikoen ved en uforutsigbar offentlig planlegging?*
- *Hvor aktuelt er opsjonsavtaler i et konkurransepreget markedet?*

## **Intervjuspørsmål**

### **Opsjonsavtaler generelt:**

- Når anser dere det som mest gunstig å benytte opsjonsavtale fremfor andre avtaler (eks. betinget kjøpsavtale, fastpris med betalingsplan etc. ) ved anskaffelse av eiendom?
  
- Bruker dere en standard opsjonsavtale?
  
- Hvor stor andel av prosjektene deres vil du anta har startet ved inngåelse av opsjonsavtale?
  
- Hvor viktig mener dere det er med opsjonens varighet? Hvorfor?
  
- Hvilke punkter i deres opsjonsavtalen er mest omdiskutert (viktigst for grunneier)?
  
- Hvordan kommer dere fram til en opsjonspremie og hvordan avklarer dere premiebeløpet? (eventuell hvordan påvirker dette kjøpesummen) - Skjer dette etter en fast pris eller prismekanismer der grunneiers vederlag beregnes ut fra tillatt utbygd areal e.l.?

### **Mer om forholdet mellom opsjonsavtaler og risikohåndtering**

- Hvordan reduserer dere følgende risiko i opsjonsavtaler frem til stadfestelse av reguleringsplan?
  - Reguleringsrisiko
  - Finansieringsrisiko
  - Produksjonsrisiko
  - Markedsrisiko

Har det oppstått andre risiko -og usikkerhetsmomenter? F.eks usikkerhet som kulturminner/formminner, arkeologiske/geologiske grunnforhold, forurensning i grunnen, grenseavklaringer/naborettslige forhold, servitutter og bruksbegrensninger o.l.?

- Hvordan avklares eller ble disse avklart under opsjonstiden?

### **Forholdet til planmyndigheten:**

- Hvordan opplever/oplevde dere plan - og reguleringsprosessen - er kommunen og det offentlige forutsigbare nok under opsjonstiden? Eller hender det at prosjektet ikke lar seg gjennomføre som planlagt? - I så fall hva er den videre prosessen?

- Hvordan håndterer dere konsesjonsbetingede eiendommer ved gjennomføring av opsjonsavtaler?

- Inngår dere ofte utbyggingsavtaler med kommunen evt. samarbeidsavtaler med andre aktører i opsjonstiden? (Rekkefølgekrav - dyre utbyggingsavtaler kan være en risiko for utbygger)

### **Dagens status/marked og prognoser for eiendomsmarkedet:**

- Hvordan påvirker svingninger i markedet deres bruk av opsjonsavtaler?

- Benytter dere oftere eller sjeldnere opsjonsavtaler ved usikre tider?

- Har attraktivitet i et område noe å si for om dere velger å bruke opsjonsavtale?

- Hvor lett vil du si at det er å foreta opsjon på utviklingseiendommer i Oslo? - Vil dere si at opsjonsavtaler er et middel for å hindre andre aktører i å erverve eiendommen?

### **Annet:**

- Søker dere juridisk veiledning ved inngåelse av opsjonsavtaler?

- Hender det at dere tinglyser opsjonsavtalen? Når og hvor ofte? Eventuelt, hvorfor ikke tinglysing?

- Hvordan forholder dere dere til et eierskifte av grunnen i løpet av opsjonstiden?

- Hvordan forholder dere dere til et eierskifte av grunnen i løpet av opsjonstiden?

**Avsluttende om opsjonsavtaler:**

- Har dere også noen konkrete caser eller prosjekter der dere aktivt har benyttet opsjonsavtale eller der opsjonen ikke ble utøvd?

**Til slutt:**

- Er det noe du ønsker å tilføye eller noe du mener vi burde ha spurt om?

## Vedlegg 3

### 3.2. [redacted] sine plikter

[redacted] forplikter seg i opsjonstiden til ikke å forhandle om salg eller selge hele eller deler av eiendommen til andre eller å etablere andre rettigheter eller forpliktelser på eiendommen.

Videre forplikter [redacted] seg til ikke å gi andre rett eller selv forestå utvikling av eiendommen.

### 3.3. Kjøp av eiendommen.

Dersom [redacted] finner å utøve opsjonen innen opsjonsfristen skal det inngås kjøpekontrakt som omhandler de øvrige vilkår, blant annet dato for overtakelse. Kjøpekontrakten skal bygge på alminnelige prinsipper for kjøp av næringsseiendom, dog med klausulering ved eventuelle særlige forhold ved eiendommene. Vi viser til [redacted] der noen vilkår som skal inntas i kjøpekontrakt er definert, jfr. vedlegg 2. Kjøpekontrakt skal godkjennes av [redacted] p.

### 3.4. Forholdet til kulturminner

Av vedlegg 5 fremgår reguleringsplan for [redacted] vedtatt [redacted]. På eiendommen som omfattes av denne opsjonsavtale er det automatisk fredete kulturminner – fangstgroper. er gjort kjent med dette og bruk av dette arealet forutsetter først at kulturminnene blir frigjort. [redacted] kan ikke gi garantier for at arealet der kulturminnene ligger kan/blir frigjort.

### 3.5. Diverse bestemmelser

Den enhver tid gjeldende kommuneplan for [redacted] gjelder for denne avtale, samt reguleringsplan for industriområde [redacted] vedtatt 20.6.2007.

[redacted] anlegger ikke veg-, vann-, avløp – eller overvannsledninger, heller ikke øvrig ledningsnett (strøm etc.), ut over det som allerede finnes i området pr. dato.

Kostnader og risiko i forbindelse med alle avklaringer som er nødvendig i forbindelse med utvikling av eiendommen, er [redacted] uvedkommende. Eventuelle kostnader/risiko som [redacted] måtte pådra seg som følge av denne opsjonsavtale er [redacted] uvedkommende.

Opsjonen i henhold til denne kontrakt er kun gyldig for [redacted]. Dersom [redacted] innleder gjeldsforhandlinger (offentlig/privat) og/eller går konkurs, bortfaller denne opsjonsavtale i sin helhet.

[redacted] skal fremlegge attest på at firmaet er a jour med sine skatte- og avgiftsbetalinger i den kommune hvor firmaet har sitt forretningssted. Attesten skal følge som vedlegg til denne opsjonsavtale.

Som vedlegg til denne avtale skal følge firmaattest for

\*\*\*\*\*

Denne avtale er ustedet i to eksemplar – ett til hver av partene.

Oppdal, den..... Oppdal, den.....

.....

## Vedlegg 4:

### 4.3. Overtakelse og klargjøring av Eiendommene

Tiltrådt Areal skal, dersom annet ikke avtales, overtas av Selskapet 6 måneder etter at Opsjonen er utøvd iht. punkt 3 ("Overtakelse"). Overtakelse forutsetter at fullt oppgjør er foretatt iht. punkt 4.2.

Selskapet skal besørge og bekoste alle rivings- og klargjøringsarbeider som er nødvendige for Selskapets utnyttelse av Eiendommen.

ansvarlig for at eventuelle leieforhold som måtte foreligge innen Tiltrådt Areal ved tiltredelse av Opsjonen avvikles innen Overtakelse er likevel ikke ansvarlig overfor Selskapet for eventuell forsinkelse som skyldes at leietakere protesterer mot oppsigelsen iht. husleieloven.

skal alene ha alle inntekter og utgifter knyttet til Eiendommen og eksisterende bygg på Eiendommen frem til Overtakelse. Det samme gjelder eventuelle erstatnings- og forsikringsbeløp fra tredjemann knyttet til eksisterende bebyggelse på Eiendommen, hvor kravet er oppstått før Overtakelse.

### 4.4. Fradeling - heftelser – hjemmel – konsesjon

I den grad Tiltrådt Areal ikke utgjør eget/egne gårds- og bruksnummer skal Selskapet, med medvirkning fra \_\_\_\_\_ innen 14 dager etter at Opsjonen er gjort gjeldende, søke om kart- og delingsforretning for Tiltrådt Areal, basert på Tiltrådt Areals grenser.

Tiltrådt Areal skal overdras fri for pengeheftelser, og uten andre heftelser som begrenser utnyttelsen ut over hva som fremgår av Eiendommens grunnboksblad ved inngåelse av Opsjonsavtalen. Utskrift av grunnbok for Eiendommene er vedlagt som vedlegg 2. Heftelser/servitutter markert med X i vedlegget skal besørges slettet innen Overtakelse.

Selskapet skal bære alle kostnader eiendomsoverdragelsen medfører, herunder kostnader til eventuell fradeling og hjemmelsoverføring. Dersom Selskapet ønsker det skal \_\_\_\_\_ medvirke til hjemmelsoverføring direkte til kjøper/tredjemann, herunder sluttbruker (bolig). Utstedelse av skjøte og hjemmelsoverføring til Selskapet, eller den Selskapet utpeker, forutsetter at kjøpesummen for aktuelt Tiltrådt Areal fullt ut er betalt.

skal sørge for at hjemmelen til Eiendommene kan overskjøtes slik Selskapet ønsker, jf. tredje avsnitt over.

Selskapet har overfor \_\_\_\_\_ ansvaret for å søke konsesjon i den grad det er nødvendig. Konsesjonsrisikoen ligger hos Selskapet.

### 4.5. Eiendommens tilstand – due diligence

Tiltrådt Areal selges "as is", med den begrensning at \_\_\_\_\_ er ansvarlig for avvikling av leieforhold, jf. pkt. 4.3 ovenfor og sletting av heftelser/servitutter markert med X i vedlegg 2, jf. pkt. 4.4 ovenfor. Videre er \_\_\_\_\_ ansvarlig for at alle pengeheftelser slettes som ledd i overføringen. For forurensningsansvar gjelder punkt 4.6.



## Vedlegg 5

### AVTALE

mellom

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

(organisasjonsnummer .....) )

( Heretter Utbygger )

og

.....  
.....

(fødselsdato.....)

(Heretter Grunneier)

#### 1. **Bakgrunn**

##### 1.1 Eiendommen

Grunneier er hjemmelshaver til Eiendommen, Gnr .... Bnr ..... i ..... kommune.

Eiendommen ..... er i kommuneplanen for ..... kommune avsatt til LNF område

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

Eiendommen har et areal på ca .....da dekar.

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

##### 1.2 Formålet - målsetting

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

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

#### 2. **Opsjon**

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

Evt. endring av denne dato skal være skriftlig mellom partene.

Opsjonen utøves ved at Utbygger gir Grunneier skriftlig melding om at opsjonen utøves.

Slik melding må være poststempelt senest den siste dagen i opsjonsperioden.

Opsjonen utøves etter at planarbeidet er godkjent av kommunen og endelig stadfestet.

#### 3. **Utbygger sine rettigheter og plikter**

##### 3.1 Planlegging og reguleringsarbeid

## Vedlegg 6

### OPSJONSAVTALE

Mellom

og

er det i dag inngått følgende opsjonsavtale

vedr. del av

#### 1. OBJEKT - BAKGRUNN OG INTENSJON

Opsjongs giver er eier av eiendommen

Formålet med avtalen er å gi \_\_\_\_\_ i opsjon på kjøp av del av Eiendommen.  
Arealet som opsjonen gjelder \_\_\_\_\_

#### 2. OPSJON - PERIODE

Opsjonshaver gis opsjon på kjøp av del av Eiendommen merket med rødt på kart inntatt som **bilag 1** til denne avtale.

Opsjonen løper fra underskrift og for en periode på 20 år. Opsjonshaver kan gjøre gjeldende opsjonen i forbindelse med eller som følge av at opsjonshaver bygger på tomt som fi  
alternativt at selger velger å rive/sannere bygg som ligger på området merket  
rødt på kart bilag .

Opsjonen gjøres gjeldende ved rekommandert forsendelse til Opsjongs giver.

#### 3. OPSJONSPRIS

Kjøpesummen for eiendommen er fastsatt til NOK 300.000,-. som KPI reguleres.

## **OPSJONSAVTALE**

mellom

og

om rett til kjøp av

## 1. BAKGRUNN

Denne avtalen er inngått iht. samtidig inngått avtale mellom [redacted], [redacted] og [redacted] ("Avtalen") om samarbeid og utvikling av eiendom i Mysen sentrum gjennom det felles eide selskapet

Selskapet gis opsjon til å kjøpe Eiendommene [redacted] vilkår som følger av denne opsjonsavtalen, hhv. "Opsjonen" og "Opsjonsavtalen". Etter nærmere beslutning av Selskapet kan Opsjonen og Opsjonsavtalens rettigheter og forpliktelser også gjøres gjeldende av ethvert datterselskap som er 100 % eid av Selskapet og som er etablert for å gjennomføre eller avhende prosjekter iht. Avtalen ("Prosjektselskap"). Begrepet **Selskapet** omfatter i det følgende også Prosjektselskap.

i det følgende som "**Partene**".

## 2. EIENDOM OMFATTET AV OPSJONEN

Opsjonen gjelder eksklusiv rett til kjøp av grunnarealer innenfor følgende eiendommer (samlet betegnet som "**Eiendommene**"):

- [redacted] som inntegnet med gul farge på kart inntatt som vedlegg 1,
- [redacted] som inntegnet med gul farge på kart inntatt som vedlegg 1
- [redacted] som inntegnet med gul farge på kart inntatt som vedlegg 1,

innestår for at de kan avhende Eiendommene og skaffe Selskapet hjemmel til disse.

## 3. VARIGHET OG UTØVELSE AV OPSJONEN

Selskapet har rett til å gjøre Opsjonen gjeldende for det antall kvadratmeter Selskapet trenger for realisasjon av sitt formål. Grensene for areal som kjøpes skal samsvare med formålsgrensene i Detaljreguleringsplanene. Opsjonen kan gjøres gjeldende ved flere anledninger, og er ikke begrenset til én gangs bruk.

De deler av Eiendommene som Opsjonen gjøres gjeldende for i det enkelte tilfelle, omtales i det følgende som "**Tiltrådt Areal**".

Opsjonen kan først gjøres gjeldende fra og med endelig vedtakelse av den regulering som iht. Avtalen og plan- og bygningsloven med tilhørende lovverk er nødvendig for å kunne utvikle/bebygge arealet det er aktuelt å tiltre ("Detaljregulering"). For arealer hvor Detaljregulering er oppnådd, må Opsjonen gjøres gjeldende innen 3 år etter endelig vedtakelse av slik regulering. I motsatt fall bortfaller Opsjonen for det aktuelle regulerte arealet. Opsjonen bortfaller uansett dersom, eller i den utstrekning, Opsjonen ikke er gjort gjeldende innen 10 år etter inngåelse av Opsjonsavtalen.

Selskapet må gjøre Opsjonen gjeldende ved skriftlig varsel til [redacted] minst 4 måneder før ønsket tidspunkt for Overtakelse, jf. punkt 4.3.

## **OPSJONSAVTALE**

mellom

og

om rett til kjøp av

## 1. BAKGRUNN

Denne avtalen er inngått iht. samtidig inngått avtale mellom [redacted] og [redacted] om samarbeid og utvikling av eiendom [redacted] ("**Avtalen**"). Samarbeidet skal skje gjennom det felles eide selskapet [redacted]

Selskapet gis opsjon til å kjøpe Eiendommen (jf. pkt. 2) fra [redacted] vilkår som følger av denne opsjonsavtalen, hhv. "**Opsjonen**" og "**Opsjonsavtalen**". Etter nærmere beslutning av Selskapet kan Opsjonen og Opsjonsavtalens rettigheter og forpliktelser også gjøres gjeldende av ethvert datterselskap som er 100 % eid av Selskapet og som er etablert for å gjennomføre eller avhende prosjekter iht. Avtalen ("**Prosjektselskap**"). Begrepet **Selskapet** omfatter i det følgende også Prosjektselskap.

[redacted] omtales i det følgende som "**Partene**".

## 2. EIENDOM OMFATTET AV OPSJONEN

Opsjonen gjelder eksklusiv rett til kjøp av grunnarealer innenfor følgende eiendommer:

- [redacted]

[redacted] innestår for at de kan avhende Eiendommen og skaffe Selskapet hjemmel til denne.

## 3. VARIGHET OG UTØVELSE AV OPSJONEN

Selskapets rett til kjøp av Eiendommen/deler av Eiendommen inntreer når:

Selskapet har ingen rett til kjøp av Eiendommen før ovennevnte betingelser foreligger.

Selskapet har rett til å gjøre Opsjonen gjeldende for det antall kvadratmeter Selskapet trenger for realisasjon av sitt formål. Uteareal som nødvendig må høre til de bygninger Selskapet ønsker å oppføre, eksempelvis parkeringsplasser, atkomstareal, uteoppholdsareal, må omfattes av opsjonsutøvelsen. De aktuelle utbyggingsfeltene som kan kjøpes iht. Opsjonen er inntegnet på vedlegg 1. Opsjonen kan gjøres gjeldende ved flere anledninger, og er ikke begrenset til én gangs bruk.

De deler av Eiendommen som Opsjonen gjøres gjeldende for i det enkelte tilfelle, omtales i det følgende som "**Tiltrådt Areal**".

Opsjonen for første utbyggingstrinn i den sørlige delen av utbyggingsområdet (som ikke krever detaljregulering), må gjøres gjeldende innen 3 år etter at kommunen har ferdigstilt

utfyllingen i vannet på denne delen, jf. forpliktelsen til dette i utbyggingsavtalen. Opsjon for senere byggetrinn i den sørlige delen, må gjøres gjeldende innen to år etter at forrige byggetrinn ble ferdigstilt og solgt. For bruk av opsjon til arealer i den nordlige delen gjelder ingen slike frister, annet enn at opsjonen bortfaller i den utstrekning Opsjonen ikke er gjort gjeldende innen 20 år etter inngåelse av Opsjonsavtalen.

Selskapet må gjøre Opsjonen gjeldende ved skriftlig varsel til            minst 6 måneder før ønsket tidspunkt for Overtakelse, jf. punkt 4.3.

Overføring av Tiltrådt Areal skal som utgangspunkt skje som ordinær direkteoverføring av eiendom. Men dersom Tiltrådt Areal gjennom fisjon/fusjon legges inn i et eget single-purpose eiendomsselskap (som utelukkende er eier av Tiltrådt Areal), og overføring av aksjene i dette Selskapet vil medføre økonomiske fordeler for            skal Partene i fellesskap avklare om overføringen skal skje som aksjeoverføring. Forutsetningen for dette er at slik overføring på alle måter er lovlig og at            dekker alle kostnadene og kompenserer Selskapet fullt ut for alle eventuelle ulemper og mulig negative økonomiske konsekvenser som følge av slik overføring. Eventuell aksjeoverdragelse med bakgrunn i dette punkt 3 siste avsnitt er betinget av enighet mellom Partene.

#### **4. VILKÅR FOR KJØP AV EIENDOMMENE**

##### **4.1. Kjøpesummen**

Partene i Avtalen har innhentet to uavhengige takster fra takstmann            og sivilarkitekt            ("Takstmennene") for å fastsette Eiendommens markedsverdi.

Basert på Takstmennenes takster er partene enige om at kjøpesummen for Eiendommen fastsettes til følgende priser per kvadratmeter grunnareal ("Arealprisene"):

- kr [.....],- per kvadratmeter for eksisterende grunnarealer innenfor Eiendommen.
- kr [.....],- per kvadratmeter for grunnarealer som utfylles (iht. utbyggingsavtalen) innenfor Eiendommen.

Arealprisen skal justeres med endringen i konsumprisindeksen ("KPI") fra januar 2015 og til sist kjente indekstall før oppgjør for betaling gjennomføres iht. punkt 4.2.

MK kan ikke uten skriftlig samtykke fra Selskapet foreta faktiske eller rettslige disposisjoner som kan redusere markedsverdien for arealer omfattet av Opsjonen, herunder disposisjoner som kan begrense Selskapets mulighet til å utnytte Eiendommene iht. Opsjonsavtalen.

##### **4.2. Oppgjør for Eiendommene – Kjøpesummens forfall**

Dersom Partene ikke avtaler noe annet i det enkelte tilfelle, skal kjøpesummen for Tiltrådt Areal betales til            ved Overtakelse.

Betalingsmislighold ut over 3 uker skal anses som vesentlig mislighold som gir            rett til å heve kjøpet av Tiltrådt Areal. Ved slik heving bortfaller også Opsjonen for det aktuelle tiltrådte arealet.

## Vedlegg 9

### AVTALE OM OPSJON PÅ KJØP OG UTBYGGING

\_\_\_\_\_ som kjøper og utbygger, og \_\_\_\_\_ som eier/selger og \_\_\_\_\_, inngås følgende avtale om kjøp og utbygging av fast eiendom.

Avtalen gjelder eiendommen \_\_\_\_\_, omtalt som område B5 i reguleringsplan for \_\_\_\_\_. Tomten utgjør 10333 m<sup>2</sup>. Matrikelbrev vedlegges som en del av denne avtalen.

#### 1. Opsjonsperiode, opsjonspris og utbyggingsprosjekt.

1.1 \_\_\_\_\_ r opsjon frem til 30.06 2012 til utbygging av leilighetsprosjekt på ovennevnte tomt på de betingelser som fremgår nedenfor. \_\_\_\_\_ vil likevel ikke gjennomføre en slik utbygging med mindre det lykkes å selge minst 10 leiligheter av prosjektet.

1.2 Etter 30.06.2012 har både \_\_\_\_\_ og \_\_\_\_\_ en ubetinget rett til å si opp \_\_\_\_\_ opsjon på utbygging av tomten. Slik oppsigelse skal skje skriftlig. Dersom ingen av partene har sagt opp opsjonen innen 30.06.2013 faller den automatisk bort ved denne dato med mindre partene har avtalt annet.

1.3 Kjøper betaler kr. 300.000,- (opsjonspris) ved undertegning av denne avtale. I tillegg skal det i opsjonsperioden betales slik rente som nevnt i pkt 2.4.

1.4 Dersom utbyggingen realiseres går opsjonsbeløpet til fradrag fra hovedstolen ved gjennomføringen av oppgjør etter punkt 2.3.

1.5 Skulle det ikke lykkes \_\_\_\_\_ selge minst 10 leiligheter innen opsjonsfristene nevnt i 1.1 eller 1.2. ovenfor, beholder \_\_\_\_\_ opsjonsbeløpet på kr 300.000,-.

Dersom \_\_\_\_\_ velger å fragå avtalen om utbygging etter at endelig detaljregulering er vedtatt, jf. pkt. 5.1, skal \_\_\_\_\_ refundere kr 200.000,- av den innbetalte opsjonsprisen. Plikten til å betale rente av kjøpesummen bortfaller fra og med samme tidspunkt.

1.6 \_\_\_\_\_ utbygging av tomten vil baseres på samme konsept som arkitekt løsningsforslag av 12.11.2010, jfr pkt 5.1.

#### 2. Areal, pris, betalingsbestemmelser m.v.

Dersom prosjektet blir besluttet gjennomført i samsvar med pkt 1. 4. skal \_\_\_\_\_ betale følgende oppgjør:

2.1 Kjøpesum er kr 6.000.000,- for tomten som utgjør kr 580,66 pr. m<sup>2</sup>.

2.2 Kjøpesummen, jfr. pkt. 2,1, forfaller til betaling slik:



2.3 Kjøpesummen, med unntak for opsjonsprisen iht pkt 1.3, (kr 5.700.000,-) forfaller i sin helhet til betaling umiddelbart etter at [redacted] har solgt de 10 første leiligheter av prosjektet og skriftlig kontrakt er signert mellom [redacted] og disse 10 leilighetskjøpere.

2.4 Kjøpesummen, med fradrag av opsjonsprisen, (kr 5.700.000,-) tillegges en fastrente på 3 % p.a. fra tidspunktet for inngåelse av denne avtale og betales frem til enten oppgjør etter pkt 2.3 er gjennomført eller frem til opsjonens bortfall iht pkt 1.1 eller 1. 2.

2.5 Ved forsinket betaling påløper ordinære morarenter.

### 3. Detaljreguleringsplan for området.

3.1 [redacted] sørger for utarbeidelse av detaljreguleringsplan for [redacted].

3.2 [redacted] utarbeider og bekoster alle lovpålagte dokumenter og utredninger som reguleringskart, reguleringsbestemmelser, planbeskrivelse med mer.

3.3 [redacted] bekoster eventuelt nødvendig tilleggsmateriell for saksbehandlingen i henhold til avtale med [redacted].

3.4 [redacted] bærer alle kostnader knyttet til markedsføring og salg av leilighetene.

### 4.

4.1 [redacted]

### 5. [redacted] rettigheter og plikter.

5.1 [redacted] forplikter seg til å bygge ut eiendommen iht. seinere vedtatt detaljreguleringsplan med bestemmelser.

Forutsetningen for avtalen er at den endelig vedtatte detaljreguleringsplan ikke er til hinder for at utbyggingen baseres på samme konsept som arkitekt løsningsforslag av 12.11.2010. Videre at endelig detaljreguleringsplan ikke medfører merkostnader av betydning i forhold til det som er normalt for tilsvarende prosjekter og ut fra de [redacted] hadde grunn til å forvente basert på reguleringsplan for [redacted] av 19.03.10 med tilhørende reguleringskart av 14.03.10. Slike merkostnader til infrastruktur skal under ingen omstendigheter overstige kr 300.000,-. [redacted] ivaretar alt dokumentasjonsansvar.

Dersom den endelige detaljreguleringsplan medfører at forutsetningene i andre ledd ikke er oppfylt har [redacted] rett, men ikke plikt, til å gå fra denne avtale med umiddelbar virkning. [redacted] refunderer i så fall en del av opsjonsprisen slik fastsatt under pkt. 1.5.



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

Postboks 5003  
NO-1432 Ås  
Norway