



Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet

Masteroppgave 2019 2x30 stp
Fakultetet for landskap og samfunn

Eiendomsutvikleres bruk av opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom i Follo og Østfold

Real estate developers use of option contracts in
land acquisition in Follo and Østfold

Christian Biong Nordin og Jacob Thorsen Koren
Master i eiendomsutvikling

Forord

Denne oppgaven markerer slutten på fem års studieløp ved høyskole og universitet, der vi gjennom de to siste årene har studert master i Eiendomsutvikling ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU). Vår tverrfaglige bakgrunn med henholdsvis bachelor i eiendomsmegling og bachelor i økonomi og administrasjon har bidratt til et utfyllende samarbeid og en god faglig utvikling gjennom perioden. Dette er den avsluttende masteroppgaven i studiet ved NMBU, hvor arbeidet har foregått i perioden januar til og med mai 2019. Oppgaven størrelse er på 2x30 studiepoeng.

Innledningsvis ønsker vi å rette en stor takk til samtlige intervjuobjekter som har bidratt til det empiriske grunnlaget for denne oppgaven. Vi vil også rette en ekstra stor takk til vår veileder Lars Baklund som hele veien har vært tilgjengelig, og bidratt med konstruktive innspill samt god veiledning. Avslutningsvis ønsker vi å takke hverandre for det gode samarbeidet og en veldig spennende og morsom vår.

Ås, 10 mai 2019

Christian Biong Nordin og Jacob Thorsen Koren

Sammendrag

Denne oppgaven tar for seg eiendomsutvikleres bruk av opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom i området Østfold fylke og regionen Follo, bestående av kommunene Nesodden, Frogn, Oppegård, Ski, Vestby, Ås og Enebakk.

Vår hovedproblemstilling er «*Hvorfor bruker eiendomsutviklere opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom i området Follo/Østfold?*».

Hovedproblemstillingen er forsøkt besvart gjennom drøftelse av fire delproblemstillinger.

Tematikken går i dybden på hvorfor eiendomsutviklere i området benytter seg av avtaleformen, samtidig som noen aktivt velger den bort. Dette gjør vi ved å se nærmere på avtalens risikoreducerende egenskaper for innehaveren, hvordan utviklerne sikrer at avtalen overholdes, hvorvidt innehaveren opplever forskjellsbehandling fra kommunen sin side og ved å se på hvor hyppig avtaleformen blir benyttet blant utviklerne.

Opsjon som avtaleform ved akkvisisjon av utviklingseiendom er utbredt i det aktuelle området. Når en utvikler innehar en kjøpsopsjon på en gitt eiendom, gir avtalen utvikleren rett til å kjøpe eiendommen, uten at det foreligger noen kjøpsplikt. Selve avtalen vil gjerne kunne regulere løpetid, innløsningssum og opsjonspremie med mer.

Oppgaven er en kvalitativ studie der vi først tar for oss relevant teori, hovedsakelig rettet mot opsjonsavtaler, før vi gjennomgår dybdeintervjuene med 12 ulike utviklingsselskap. Utvalget består av alt fra små til store aktører, hvis fellesnevner er at de alle har eller har hatt prosjekter i området, samt at de kjenner til avtaleformen opsjon. Oppgavens problemstillinger blir så drøftet ut ifra det teoretiske og empiriske studiet.

Vi ser gjennom at opsjonsavtaler hovedsakelig er benyttet for å redusere risiko knyttet til akkvisisjon, i en eller annen form.

Abstract

The topic of this master thesis is real estate developers use of option agreements in the acquisition of property in the area Østfold county and Follo, consisting of the municipalities Nesodden, Frogn, Oppegård, Ski, Vestby, Ås and Enebakk.

The research question is *"Why do real estate developers use option agreements for the acquisition of property in the area of Follo / Østfold?"*.

The main research question has been explained by discussing four sub-questions.

We discuss why some real estate developers choose to use the agreement form, while someone actively avoids it. This is done by looking at how the contract form is risk-reducing for the holder, how the developers ensure that the agreement is complied with, whether the holder experiences differential treatment from the municipality's and by looking at how frequently the agreement form is used among the developers.

We found that option agreements, for the acquisition of development property, is widespread in the area. When a developer holds a call option on a given property, the agreement gives the developer the right to purchase the property without the obligation to purchase. The agreement will most likely also regulate an expiration date, option fee, exercise price, and more.

The thesis is a qualitative study in which we first consider the relevant theory, primarily related to option agreements, before we present 12 interviews of different development companies. The selection consists of both small and large companies, which all have or have had projects in the area and knew about options agreement as an agreement form in land acquisition. The research question is then discussed based on the theoretical and empirical study.

We concluded that option agreements are mainly used to reduce the risk associated with an acquisition.

Innholdsfortegnelse

Forord	1
Sammendrag	2
Abstract	3
Figurliste	6
Vedlegg:	6
1 Innledning	7
1.1 Tema og oppgavens oppbygging	7
1.2 Tidligere forskning på temaet.....	8
1.3 Problemstilling	9
1.4 Avgrensninger.....	10
2 Metode	12
2.1 Fremgangsmåte	12
2.2 Valg av metode	12
2.3 Intervjuguiden.....	13
2.4 Informantene.....	14
2.5 Utvalg, reliabilitet og validitet	15
3 Teori	16
3.1 Begrepsavklaring.....	16
3.2 Ulike former for erverv av eiendomsrett	18
3.3 Akkvisisjon gjennom avtale.....	19
3.4 Løsningsrett og opsjonsavtaler	20
3.5 Avtaleformen som et risikoreducerende virkemiddel.....	23
3.6 Risiko i prosjektets ulike faser	30
3.7 Tinglysning og dokumentavgift.....	35
3.8 Konesjon.....	35

3.9	<i>Plansystemet</i>	37
3.10	<i>Eiendomsmarkedet i Østfold og Follo</i>	40
4	Empiri	44
4.1	<i>Generell om opsjonsavtaler</i>	44
4.2	<i>Forholdet til grunneier – Forhandlinger og avtaleinngåelse</i>	50
4.3	<i>Forhold til det juridiske</i>	56
4.4	<i>Forhold til planmyndigheter</i>	61
4.5	<i>Avsluttende spørsmål</i>	63
5	Drøftelse og konklusjon	65
5.1	<i>I hvilken grad medfører bruken av opsjonsavtaler redusert risiko for innehaver i forbindelse med akkvisisjon av utviklingseiendom?</i>	65
5.2	<i>Hvordan sikrer utvikler seg at opsjonsavtalen blir overholdt fra grunneier sin side?</i>	67
5.3	<i>Behandler myndighetene innehaver av opsjonsavtaler annerledes enn en hjemmelshaver i plan- og byggesaker?</i>	70
5.4	<i>I hvilken grad bruker eiendomsutviklere i Follo/Østfold opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom?</i>	71
5.5	<i>Hvorfor bruker eiendomsutviklere opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklings-eiendom i området Follo/Østfold?</i>	73
5.6	<i>Studiets representativitet</i>	74
5.7	<i>Videre arbeid</i>	75
	Kildehenvisning	76
	Vedlegg	82

Figurliste

Figur 1: Synkende posjektrisiko, akkumulerte kostnader (Geltner, et al., 2014, p. 734)	25
Figur 2: Risikofordelingen ved ulike avtaleformer (Røsnes & Kristoffersen, 2014).	26
Figur 3: Eiendomsutviklings hovedfaser, med tilhørende trinn (Leikvam & Olsson, 2014) ..	30
Figur 4: Nytte av informasjon i forhold til kostnaden (Leikvam & Olsson, 2014)	31
Figur 5: Prosessen fra kommuneplan til gjennomføring av tiltak (Wøhini, et al., 2012)	38
Figur 6: Selveierbolig, Østfold, kvadratmeterpris (Statistisk sentralbyrå (SSB) , 2019a)	41
Figur 7: Selveierbolig, Follo, kvadratmeterpris (Statistisk sentralbyrå (SSB) , 2019a)	41
Figur 8: Formaliteten av en avtale i sammenheng med tillitsbygging mellom partene (Egenproduser figur).....	69
Figur 9: Opsjonsavtaler i sammenheng med for sannsynligheten for godkjent regulering (Egenprodusert figur).....	72

Vedlegg:

1. Forespørsel om deltakelse i forskningsprosjekt
2. Intervjuguide
3. Eksempel opsjonsavtale 1
4. Eksempel opsjonsavtale 2
5. Eksempel opsjonsavtale 3

1 Innledning

1.1 Tema og oppgavens oppbygging

En kritisk del av tidligfasen innen eiendomsutvikling er tomtesøk og akkvisisjon. For utvikleren er riktige avgjørelser i denne fasen avgjørende for å oppnå avkastningskrav og fremgang i prosjektet. Når utvikleren har en god risikostyring bidrar dette til å sikre prosjektets gjennomførbarhet og suksess. Ser vi på risikoelementene som oppstår knyttet til akkvisisjon og videreutvikling av eiendommen ser vi at bruken av opsjonsavtaler i seg selv kan regnes som en form for risikostyring som kan bidra til å sikre fremtidig suksess. Dette er noe av grunnen for at vi ønsker å se nærmere på bruken av slike avtaler. Vi ønsker å gå i dybden på et tema som er en av de første prosessene som må gå bra for at resten av prosjektet skal kunne fungere. Dersom en utvikler trår feil når det kommer til akkvisisjon, for eksempel ved at tomten ikke lar seg utvikle som planlagt, eller at han på annen måte ikke får kjøpt tomten som kreves for å gjennomføre prosjektet, vil dette skape store utfordringer for realisering. Gjennomfører han derimot denne fasen på en riktig måte legger dette grunnlaget for at videre arbeid kan starte og at man kan ta fatt på veien mot et vellykket prosjekt.

Innledningsvis presenterer vi oppgavens problemstillinger og valg av metode samt utvelgelsesprosessen for intervjustudien. Videre vil oppgaven ta for seg et teoristudie som danner bakteppet til dybdeintervjuene og den videre forskningen. I empiridelen blir resultatet fra intervjustudien presentert før dette så drøftes i sammenheng med den presenterte teorien, i den hensikt å belyse problemstillingene.

Opgaven er delt inn i følgende fem hovedkapitler:

1. Innledning
2. Metode
3. Teori
4. Empiri
5. Drøftelse og konklusjon

Når vi går inn på teoridelen, vil vi i kapittel 3.1 ta for oss, og definere, ulike begreper som blir brukt i denne oppgaven. Før dette ønsker vi allerede nå å presentere to definisjoner av begrepet *opsjon*. Den første definisjonen forklarer opsjon på et generelt grunnlag, mens den andre definisjonen forsøker å forklare en opsjon i forbindelse med akkvisisjon av fast eiendom.

“An option is the right without obligation to obtain something of value upon the payment or giving up of something else” (Geltner, et al., 2014, p. 707).

“Ved eiendomsutvikling og utbygging, kan det være aktuelt å inngå en opsjonsavtale med grunneieren, før et eventuelt kjøp av grunnen. En opsjonsavtale gir vanligvis en rett, men ingen plikt, til å kjøpe eiendommen, innen en bestemt tid og på visse vilkår. I mellomtiden får grunneieren som regel en økonomisk kompensasjon for bryderiet med å holde på eiendommen og vente på at det tas en avgjørelse” (Statens kartverk, u.d.c).

1.2 Tidligere forskning på temaet

I økonomiske fag er opsjonsavtaler et tema det er skrevet mye om. Mye av dette har overføringsverdi til vårt tema, samtidig som at deler også er mindre relevant. Opsjoner knyttet til akkvisisjon av utviklingseiendom er det derimot ikke skrevet veldig mye om. Det finnes en del fagbøker som tar for seg fenomenet på et overordnet nivå, men de færreste går i dybden på avtaleformen. Det finnes derimot en del bransjespesifikke artikler, som gjerne ikke kan regnes som direkte uavhengige, men som går mer i dybden på temaet.

I den senere tid er det også skrevet flere masteroppgaver på temaet. Deriblant har Thomas Riddervold (2007), Johan B. Hille-Dahl (2018), Mats Melgård Littmann (2018) og Daniel Jørgensen og David Nguyen (2018) skrevet interessante oppgaver som vi har hentet inspirasjon ifra. Sistnevnte oppgave er en nokså lik studie som vår, der nedslagsfeltet var Oslo-regionen. Vår oppgave ser på markedet i Follo og Østfold.

Vår oppfatning er at temaet er i ferd med å bli belyst, men at området fortsatt trenger mer forskning.

1.3 Problemstilling

Gjennom tidligere forskning har vi dannet oss et inntrykk av at opsjonsavtaler knyttet til akkvisisjon først og fremst er å regne som et risikoreduserende element i utviklingsprosessen. Vi sitter med et inntrykk av at det hovedsakelig er der utvikler ønsker å omregulere en eiendom, at opsjonsavtaler som oftest blir brukt som en sikring mot at utbygger ikke får den reguleringen han trenger. Videre har vi inntrykk av at markedsforholdene på stedet gjerne påvirker om utbygger klarer å få til en opsjonsavtale med grunneier eller ikke. Tidligere forskning antyder at det er vanskeligere å få til en opsjonsavtale i attraktive markeder, slik som Osloområdet, enn i mindre attraktive markeder, da det kan se ut til at grunneier ofte ønsker å realisere en sikker økonomisk gevinst rask, i stedet for å vente på en usikker potensiell høyere gevinst. Sett fra utviklersiden vil dette også innebære at det i attraktive markeder vil være større mulighet for å få til et direktekjøp enn i mindre attraktive markeder.

Med dette som utgangspunkt skal vi derfor se nærmere på bruken av opsjonsavtaler i et mindre presset marked. Vår hovedproblemstilling treffer bredt, men underbygges av ulike delproblemstillinger. Enkelte av disse delproblemstillingene er formulert fortløpende, da vi gjennom de tidlige intervjuene så dette som nødvendig.

Hovedproblemstilling:

A. Hvorfor bruker eiendomsutviklere opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom i området Follo/Østfold?

For å få et grep om denne problemstillingen skal vi belyse følgende delproblemstillinger:

B. I hvilken grad medfører bruken av opsjonsavtaler redusert risiko for innehaver i forbindelse med akkvisisjon av utviklingseiendom?

I intervjuene kom det frem at det påkrevde samarbeidet mellom grunneiere og utviklere som oppsto ved bruken av opsjonsavtaler, kunne bidra til økt risiko i forhold til om utvikler hadde

kjøpt eiendommen direkte. Når en opsjonsavtale, teoretisk sett, har til hensikt å redusere risiko i prosjektet og informantene forteller om hvordan avtaleformen også tilfører risiko, ble det naturlig å se på hva utviklerne gjør for å styre denne nye risikoen. Dette blir gjort gjennom utarbeidelse av delproblemstilling C, som drøftes i kapittel 5.3.

C. Hvordan sikrer utvikler seg at opsjonsavtalen blir overholdt fra grunneier sin side?

D. Behandler myndighetene innehaver av opsjonsavtaler annerledes enn hjemmelshaver i plan- og byggesaker?

E. I hvilken grad bruker eiendomsutviklere i Follo/Østfold opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom?

1.4 Avgrensninger

Studien begrenser seg til å gjelde det geografiske området Østfold fylke og regionen Follo, bestående av kommunene Nesodden, Frogn, Oppegård, Ski, Vestby, Ås og Enebakk. Vi har kartlagt bruken av opsjonsavtaler hos profesjonelle eiendomsutviklere med utviklingsfokus rettet mot både bolig og næring, der hovedvekten har vært boligutvikling. Opsjonene som vil bli behandlet er i all hovedsak kjøpsopsjoner.

Vi har ikke kartlagt bruken av avtaleformen hos private, uprofesjonelle aktører. Ei heller har vi kartlagt opsjonsutsteder, herunder grunneier, eller politikerne sitt synspunkt på avtaleformen.

Prosessen i eiendomsutvikling er omfattende, og omhandler mange ulike temaer. Vi har vektlagt de delene av prosessen som er relevant for vår problemstilling, og går i liten grad inn på andre deler av prosessen. Det økonomiske risikoaspektet knyttet til oppgavens

problemstilling vil bli diskutert på et overordnet nivå, uten at vi foretar oss konkrete økonomiske analyser av enkelttilfeller. Andre spørsmål vil være av juridisk karakter, og i tilnærmingen tar vi for oss reglene i plan- og bygningsloven, lov om løysingsrettar, konsesjonsloven, avtaleloven og avhendingsloven. Vi har blant annet ikke behandlet foreldelsesloven, odelslova, delingsloven, jordskifteloven, oteigningslova eller matrikkellova.

2 Metode

2.1 Fremgangsmåte

I høstsemesteret 2018 startet vi arbeidet med oppgavens hovedproblemstilling og vårt valg av metode. Samtidig startet vi søknadsprosessen mot Norsk senter for forskningsdata, NSD, for behandling av personopplysninger slik at vi tidlig i vårsemesteret kunne starte kartleggingen av potensielle informanter.

Herfra kartla vi oppgavens teori og startet koordineringen av intervjuene med de aktuelle informantene. Samtidig ble delproblemstillinger som skulle hjelpe oss å besvare hovedproblemstillingen utarbeidet. Både delproblemstillingene og intervjuguiden har endret seg noe underveis i prosessen.

2.2 Valg av metode

Ved samfunnsvitenskaplig forskning benyttes i all hovedsak to former for undersøkende metode. Dette er kvalitativ- og kvantitativ metode.

Ved bruk av kvantitativ metode vil forskeren undersøke et bredt utvalg av intervjuobjekter med mange spørsmål og gitte svaralternativer. Ved denne typen forskning skal utfallet av undersøkelsen la seg tallfeste, eller på annen måte uttrykke noe som er direkte sammenlignbart med andre intervjuobjekter sine svar slik at man kan trekke et snitt, median eller lignende. Typisk vil være et spørreskjema med svaralternativene 1-5, eller svært dårlig til svært bra (Andersen, 2019).

Ved bruk av kvalitativ metode går man ned i dybden i et tema, med færre spørsmål. Her brukes gjerne intervjuer eller egne observasjoner og analyser. Målet med metoden er å gå i dialog med et representativt utvalg objekter, hvor samtalene kan bidra til å svare på problemstillingen forskeren har satt seg (Andersen, 2019). I denne typen intervjuform brukes gjerne båndopptaker, video eller transskribent for å sikre seg at materialet vil være tilgjengelig gjennom hele forskningsprosessen. Dette for at man skal ha muligheten til å ettergå svarene.

Opsjonsavtaler er et tema det finnes mindre mengder teori på, selv om det foreligger noen masteroppgaver. Det er heller ingen lovregler som direkte regulerer denne avtaleformen. Slik vi opplever det ønsker aktørene som benytter seg av denne typen avtaler ofte heller ikke å publisere eller på annen måte spre innholdet i opsjonsavtaler, da dette kan være konkurransehemmende. Ut ifra denne betraktningen ser vi det som mest hensiktsmessig å benytte oss av kvalitativ metode, der vi benytter oss av dybdeintervju for å innhente de dataene vi trenger for å belyse problemstillingen.

2.3 Intervjuguiden

Under utarbeidelsen av intervjuguiden har fremgangsmåten til Grønmo (2016) vært sentral. Vi har valgt å gjennomføre semistrukturerte intervjuer, der alle intervjuobjektene har blitt spurt ut etter samme intervjuguide, med noen oppfølgingsspørsmål dersom dette har vært nødvendig. Disse er gitt der vi ikke har koblet sammenhengen eller der vi følte at intervjuobjektet ikke svarte tydelig nok på spørsmålet. Metoden gjør at informantene kan svare fritt, samtidig som at vi fremprovoserer et sammensatt og fullstendig svar.

I forkant av intervjuet valgte vi kun å informere intervjuobjektene om intervjuguidens hovedkategorier. Vi oversendte ikke intervju spørsmålene på forhånd. På denne måten fikk informantene mulighet til å forberede seg på de ulike temaene før intervjuet, uten at de fikk se spørsmålene som skulle stilles. Dette ble gjort for å unngå forutinntatte svar, og skape rom for en mer naturlig samtale under intervjuene.

Intervjuguiden er delt inn i følgende fem hovedkategorier, der hver kategori har ulikt antall spørsmål. Den fullstendig intervjuguide finnes i vedlegg 2.

1. Generelt om opsjonsavtaler
2. Forholdet til grunneier
3. Juridiske forhold
4. Spørsmål om planmyndigheter
5. Avsluttende spørsmål

Intervjuguiden har bidratt til kontinuitet og at vi avslutningsvis har hatt mulighet til å sammenlikne svarene fra de ulike informantene. Guiden fungerte godt, og vi følte at alle spørsmålene ble besvart under hvert enkelt intervju. Noen av spørsmålene følte vi dog at ikke bidro til å belyse problemstillingene, så disse har blitt fjernet fra empirien. Der hvor vi har glemt å stille spørsmål eller i ettertid har hørt at informantene har oppfattet spørsmålet feil, har vi sendt spørsmålet i retur per mail og fått svar.

Intervjuene hadde en lengde på 30 til 45 minutter, og ble gjennomført enten på informantenes kontorer eller ønskelig alternativ plassering.

2.4 Informantene

Totalt har det blitt intervjuet 12 forskjellige virksomheter som bedriver eiendomsutvikling i Follo og/eller Østfold. Hver virksomhet har stilt med en til to personer til intervju. Utvalget er plukket ut etter ulik størrelse på virksomheten, samt relevans ovenfor problemstillingen. Arbeidet med å finne de aktuelle intervjuobjektene skjedde ved bruk av internett samt etablerte bekjenskap. Det ble imidlertid stilt krav til at informantene måtte ha kunnskap om avtaleformen, enten ved bruk eller tidligere bruk, noe samtlige av de som er intervjuet har hatt. Etter å ha kontaktet en rekke potensielle aktører i området, fikk vi noe blandede tilbakemeldinger i retur. Noen benyttet seg ikke av opsjonsavtaler, mens andre ikke hadde anledning til å delta på prosjektet. Samtidig var det flere som ønsket å la seg intervju.

Vi har også valgt å ta med enkelte virksomheter som ikke benytter seg av opsjonsavtaler. Dette har vi gjort for å kartlegge hvorfor de ikke benytter seg av avtaleformen. Spørsmålet vi stilte oss var om det er helt klare grunner for å ikke ønske og benytte seg av avtaleformen, eller om det er mangel på kunnskap som er årsaken.

Informantenes varierte bakgrunn, virksomhet og varierende holdninger til avtaleformen mener vi gir oppgaven et godt grunnlag for å belyse problemstillingene.

2.5 Utvalg, reliabilitet og validitet

I følge Everett og Furuseth (2012) er det flere momenter som er viktig ved datainnsamling fra informanter. All forskning trenger et representativt utvalg av informanter fra et bredt nedslagsfelt. I denne forskningen vil det typisk være at vi ikke kun kan intervju og bruke de store eiendomsutviklerne som regelmessig benytter seg av opsjoner. Vi må også se på de små for at forskningen skal være representativ (Everett & Furuseth , 2012, p. 131).

Deretter må informantenes reliabilitet vurderes. Men reliabilitet i datainnsamling er en måling på hvor pålitelig dataen som er innhentet er. «Reliable data er pålitelige data» (Everett & Furuseth , 2012, p. 135) I dette legger Everett og Furuseth at du hadde fått samme svar dersom du hadde stilt intervjuobjektet ovenfor de samme spørsmålene ved en senere anledning (ibid).

Alle intervjuene har tatt utgangspunkt i samme intervjuguide. Reliabiliteten har vi forsøkt å sikre gjennom bruken av tilleggsspørsmål dersom noen har vært uklart for oss.

Validiteten går på hvorvidt utvalget og innsamlingen av data er relevante for problemstillingen studiet ønsker å besvare. For å sikre validitet i en studie som dette, vil det være viktig å kontrollere at intervjuguidens spørsmål faktisk muliggjør besvaring av problemstillingene. Målet med intervjuene er at forskeren skal samles inn relevante data, samtidig som irrelevante data forkastes.

I dette tilfelle har vi sikret validitet gjennom å kontrollere at alle spørsmålene bidrar til å belyse en eller flere av problemstillingene vi har satt oss. Samtidig har vi brukt en intervjuguide med spørsmål som skal være enkel å forstå slik at informantene har kunnet snakke ut på hvert av spørsmålene.

3 Teori

3.1 Begrepsavklaring

I denne oppgaven vil det bli brukt faglige uttrykk og forkortelser, som av ulike lesere kan tolkes forskjellig. I det neste tar vi derfor for oss en begrepsavklaring, der vi enkelte steder også vil presisere bruken av ordene, samt eventuelle forkortelser. Avklaringen kan benyttes for å forstå hvordan vi tolker og benytter oss av ulike begreper gjennom denne oppgaven. I enkelte deler, videre i oppgaven, vil konkrete definisjoner være nødvendig for å sette rammene for teksten. Der dette er aktuelt vil den konkrete definisjonen være gjengitt.

Utrykk	Forklaring
Akkvisisjon	«Akkvisisjon blir i eiendomsutvikling brukt for å karakterisere oppgaver som skal lede frem til ønsket overtakelse av utviklingseiendom, dvs. fast eiendom som ønskes brukt til utvikling av anleggs- og byggeprosjekter. Oppgavene er gjerne knyttet til undersøkelser av aktuell lokalisering, av eiendommens beliggenhet i denne sammenheng, av eiendomsforholdene, s.d., og eiernes villighet til å overdra eiendommen for utvikling til ny bruk. Oppnås det enighet om overdragelse vil det som regel oppstå spørsmål om hvordan den bør foregå» (Senter for eiendomsfag, u.d.a) Gjennom oppgaven benytter vi oss av uttrykkene erverv og tomtekjøp som synonymer til akkvisisjon.
Betinget kjøpsavtale	«Ved et betinget kjøp har utvikler ikke bare en rett, men også en plikt til å overta eiendommen dersom eller når definerte betingelser har kommet på plass» (Bjørkholt, 2017)

Blankoskjøte	«Et åpent skjøte, også kalt blankoskjøte, er et skjøte hvor noen felter står åpne for senere utfylling og tinglysing. En kjøper som får et utinglyst blankoskjøte har ikke rettsvern for sitt eierskap og er derfor ikke vernet mot selgers eventuelle kreditorer. Dette kan i ytterste konsekvens føre til at eierskapet går tapt. Bruk av blankoskjøter blir derfor frarådet.» (Statens kartverk, u.d.b)
Direkte kjøp	«Direkte kjøp er eiendomsoverdragelser i de tilfelle (kjøps-) avtalen overfører eiendommen til kjøper slik den foreligger identifisert og dokumentert i matrikkel og grunnbok (kjøp på «as is-vilkår»))» (Senter for eiendomsfag, u.d.b)
Eiendomsutvikling	«Å transformere et stykke areal fra én tilstand til en annen, slik at arealet gis en verdiøkning i seg selv, eller i form av økt løpende avkastning.» (Leikvam & Olsson, 2014)
Informant/ intervjuobjekt	Vi sikter her til personene som er intervjuet i forbindelse med intervjustudie. Ordene blir brukt om hverandre, og sikter til samme gruppen mennesker.
Løsningsrett	«Med løysingsrett er meint den rett nokon har til å overta ein fast eigedom seinare, når eigedomen likevel skiftar eigar, eller til eit anna tidspunkt. [...] Som fast eigedom vert rekna grunn og bygningar, og elles andre innretningar som er varig forbundne med grunnen» (Lov om løysningsrettar, 1994).
Opsjonsavtale	«An option is the right without obligation to obtain something of value upon the payment or giving up of something else» (Geltner, et al., 2014).

Sikringsobligasjon	«En sikringsobligasjon er et midlertidig pantedokument som tinglyses i forbindelse med omsetning av en eiendom. Pantedokumentet er ofte pålydende kjøpesummen og inneholder som regel en urådighetserklæring. Dette hindrer selgeren i å oppta nye lån med pant i eiendommen, eller tinglyse andre dokumenter uten at rettighetshaveren gir uttrykkelig samtykke.» (Statens kartverk, u.d.a)
Tiltak	«Med tiltak etter loven menes oppføring, riving, endring, herunder fasadeendringer, endret bruk og andre tiltak knyttet til bygninger, konstruksjoner og anlegg, samt terrenginngrep og opprettelse og endring av eiendom» (Plan- og bygningsloven §1-6, 2008)

3.2 Ulike former for erverv av eiendomsrett

Det finnes flere måter å erverve eiendomsrett på. I fagboken «Rettigheter i fast eiendom» presiserer Einar Bergsholm at det er erverv gjennom avtale eller arv som må regnes som den vanligste måten å overføre eiendomsrett på. Det vises til at avtaler om kjøp av fast eiendom opp gjennom historien alltid har vært en viktig handel, og at overføring gjennom arv kommer som en naturlig del av livets gang og det samfunnet vi lever i.

Videre vises det til at overføring av eiendomsrett også kan forekomme på andre måter. Eksempler på dette er ekspropriasjon, der den private eiendomsretten blir tilsidesatt for offentlige eller private behov, eller okkupasjon der ikke-ervert land slik som undergrunn eller utfyllinger i sjøen overføres til en person. Langvarig bruk og hevd er andre eksempler der bruken gir grunnlaget for eiendomsretten (Bergsholm, 2016).

Med bakgrunn i vår problemstilling er det erverv gjennom avtale vi skal konsentrere oss om. For selv om spørsmål knyttet til opsjonsavtalens rettsvern, i saker om arv, ekspropriasjon, okkupasjon og hevd helt klart kan oppstå, vil inngåelsen av en opsjonsavtale mellom en utvikler og grunneier ha sitt grunnlag i avtaleretten.

3.3 Akkvisisjon gjennom avtale

Bakenforliggende for avtaleretten hviler prinsippet om at rettslig bindene avtaler skal holdes, «pacta sunt servanda». Dette er internasjonalt anerkjent og følger blant annet av NL 5-1-2 (Woxholth, 2014). Er et tilbud akseptert, må avtalen som et utgangspunkt fullbyrdes i henhold til det som er avtalt, dersom ikke avtalen strider mot avtalerettslige prinsipper, herunder at det ikke strider imot annen lovgivning eller ærbarhet. Videre er prinsippet om kontraktsfrihet et sentralt rettsprinsipp, der partene selv velger innholdet i avtalen og om de ønsker å tre inn eller ikke. I liberalismens storhetstid var prinsippet nærmest å regne som en naturlov, mens vi i dagens samfunn har underlagt friheten begrensninger (ibid.).

Ved transaksjon av eiendom er det flere lover som kan få innvirkning på handelen. Alle de aktuelle lovene har et utspring fra avtaleloven i den grad at også disse lovene bygger på avtalerettslige prinsipper.

De fleste eiendomsoverdragelser som gjennomføres av privatpersoner reguleres i all hovedsak av avhendingsloven. Avhendingsloven sitt formål er å regulere eiendomsoverdragelser mellom en kjøper og en selger når overdragelsen skjer “ved frivillig sal, byte eller gåve” jmf. formålsbestemmelsen i § 1-1.

Etter § 1-2 legger loven opp til full avtalefrihet. Det er allikevel satt begrensninger til fravikelse ved forbrukerkjøp, altså i tilfeller hvor kjøper ikke “hovudsakleg handlar som ledd i næringsverksemd” jf. § 1-2 annet ledd. Det kan her ikke avtales unntak fra loven som er til “ugunst” for kjøperen når kjøper opptrer som “ikke profesjonell” part i handelen. Dette er en ren beskyttelse ovenfor kjøper. Dersom eiendommen likevel erverves med det formål at den enten skal utvikles eller videreselges vil ikke dette regnes som forbrukerkjøp, og loven kan fravikes (Bjaaland & Nielsen, 2009, p. 81).

Når eiendomsoverdragelsen imidlertid skjer gjennom overføring av et aksjeselskap påvirker ikke avhendingsloven handelen nevneverdig. I disse tilfellene vil aksjelovens bestemmelser regulere aksjesalget, og det vil være alminnelige kontraktsrettslige prinsipper og kjøpsloven som legges til grunn (Bjaaland & Nielsen, 2009, p. 81). Avhendingsloven kan likevel benyttes analogisk i den reelle avtalen, men det er aksjelovens bestemmelser vedrørende salg som vil være utslagsgivende jf. Ot.prp.nr.66 (1990-1991) side 62. Ved salg av eiendom gjennom

selskaper vil ikke hjemmelshaver endres, og dokumentavgift vil således ikke slå ut ved overdragelsen. I de tilfellene der hjemmelshaver er et selskap som faller inn under fritaksmetodens skatteregler, vil det som oftest ikke hvile noen skatteforpliktelser knytte til gevinstbeskatning ved realisasjon av aksjene. Her vil det heller ikke være fradragsrett for et eventuelt tap (Skatteetaten, 2018).

Bjaaland og Nielsen (2009) viser til at en avtaleinngåelse om akkvisisjon kan istandsettes med og uten forbehold. Når en utvikler akkvirerer grunn uten forbehold betyr dette at han binder seg til å kjøpe grunnen i henhold til det som er avtalt. Kjøper har nå en plikt til å oppfylle avtalen, uavhengig om han i ettertid skulle angre seg. Dersom utvikleren har hatt gode nok forutsetninger for å sette seg inn i hva han har pliktet seg til å kjøpe vil risikoen knyttet til handelen også være dertil. I mange tilfeller er det derimot vanskelig å gjøre de store undersøkelsene i forkant av et kjøp, noe som har ført til at kjøp med forbehold er en vanlig måte å akkvirere grunn på. Når vi vet at utbyggers interesse i eiendommen gjerne avgjøres av hvilken utviklingsmulighet som foreligger er det en naturlig konsekvens at en utbygger som ønsker å erverve eiendomsretten også setter seg godt inn i mulighetene som foreligger eiendommen. Forbehold kan komme i mange ulike former, slik som forbehold om konsesjon, forurensning i grunn eller due diligence (Bjaaland & Nielsen, 2009, pp. 84-88), men fellesnevneren for de alle er at så lenge forbeholdet blir oppfylt vil budgiver være pliktig å kjøpe eiendommen.

3.4 Løsningsrett og opsjonsavtaler

Til forskjell fra et betinget kjøp, der utvikleren er pliktig til å oppfylle avtalen når betingelsene er innfridd, vil man gjennom bruk av en opsjonsavtale ha mulighet til å la være og tre inn som eier, selv om eventuelle betingelser blir innfridd. På denne måten gir avtaleformen kjøper en mere fleksibel posisjon ved akkvisisjon.

I det neste skal vi se nærmere på løsningsrett og det generelle teoretiske aspektet knyttet til opsjoner. Dette skal bidra til å gi en innføring i avtaleformen, samtidig som vi systematiserer og belyser de teoretiske fordelene og ulempene som kjennetegnes av avtalen.

3.4.1 Generelt om løsningsrett

De ulike rettighetene som hviler på fast eiendom vil ofte være mange og forskjellige. Innenfor tematikken akkvisisjon kommer man gjerne innom det vide begrepet løsningsrett.

Falkanger, T. og Falkanger A.T. (2016) beskriver løsningsrett som en sammensatt gruppe av rettigheter, hvis fellestrekk er at rettighetshaveren har rett til å bli eier av et gode som foreløpig tilhører en annen (Falkanger & Falkanger , 2016, p. 66).

I Lov om løysningsrettar § 1 defineres løsningsrett på følgende måte:

Med løysningsrett er meint den rett nokon har til å overta ein fast eigedom seinare, når eigedomen likevel skiftar eigar, eller til eit anna tidspunkt. [...] Som fast eigedom vert rekna grunn og bygningar, og elles andre innretningar som er varig forbundne med grunnen. (Lov om løysningsrettar, 1994).

Hjemmelsgrunnlaget, forutsetningene for at retten skal aktualiseres og hvilken posisjon innehaver settes i når rettigheten utøves vil variere mellom de ulike løsningsrettene (Falkanger & Falkanger, 2016, p. 69). Eksempelvis vil en løsningsrett hjemlet i sameielovens §§11 og 12 om medeiers forkjøpsrett når part i sameiet skifter eier, være svært forskjellig fra en privatrettslig avtale om kjøpsrett av grunn til utvidelse av virksomhet. Fellesnevneren er at begge rettighetene er å regne som løsningsretter, og lov om løysningsrettar sine generelle bestemmelser vil gjelde, der de spesialreglene ikke strekker til.

Opsjonsavtaler knyttet til akkvisisjon av fast eiendom faller også inn under begrepet løsningsrett. På denne måten vil lov om løysningsrettar også her være gjeldene som en generell lov, slik som med avtaleloven, der opsjonsavtalen ikke presiserer den aktuelle problemstillingen. Dette betyr eksempelvis at en opsjonsavtale der opsjonens løpetid ikke er presisert vil reguleres av lovens §6. Bestemmelsen sier at en løsningsrett vil bortfalle etter 25 år.

Statens kartverk forklarer opsjonsavtaler innen eiendomsutvikling og utbygging som en rett, men ingen plikt, til å kjøpe eiendommen, innen en bestemt tid og på visse vilkår (Statens kartverk , u.d.c). Det er dette vi legger til grunn når vi snakker om opsjonsavtaler i forbindelse

med akkvisisjon av eiendom. I det neste skal vi se nærmere på de teoretiske rammene knyttet til opsjoner på et generelt nivå.

3.4.2 Generelt om opsjoner

Innen finans definerer Geltner (2007) en opsjon på følgende måte:

“An option is the right without obligation to obtain something of value upon the payment or giving up of something else” (Geltner, et al., 2014, p. 707).

Mye av teorien knyttet til finansielle opsjoner har overføringsverdi til reelle opsjoner (ibid.), noe som gjør at vi her presenterer generelle opsjonsteoretiske begreper hovedsakelig hentet fra den finansielle verden.

Finansielle opsjoner er verdipapirer der det underliggende er et finansielt aktivum, mens det ved realopsjoner er et reelt underliggende aktivum, noe håndfast, slik som muligheten til å tre inn i et prosjekt, utsette en beslutning eller selge olje til en gitt pris en gang i fremtiden.

Opsjoner vil gjerne deles inn i to grupper ut ifra hvilken rett opsjonshaver har. Det ene er kjøpsopsjoner, også omtalt som call-opsjoner etter det engelske navnet. Mens det andre er salgsopsjoner, som også går under navnet put-opsjoner. Kjøpsopsjoner gir innehaver en rett, men ingen plikt, til å kjøpe et aktivum en gang i fremtiden til en avtalt pris eller prisgrunnlag. Innehaver av opsjonen har ingen plikt til å kjøpe aktivumet, men dersom han velger å løse inn opsjonen må eier av aktivumet selge. Det motsatte gjelder for salgsopsjoner som gir innehaver en rett til å selge en gang i fremtiden til en avtalt pris eller prisgrunnlag. Innehaveren av salgsopsjonen har ingen plikt til å selge, men dersom han løser inn opsjonen er den andre parten nødt til å kjøpe.

Videre snakker vi også om amerikanske og europeiske opsjoner, for å skille mellom opsjoner med ulike innløsningsbestemmelser. Dersom innehaveren av opsjonen har anledning til å løse inn opsjonen når som helst før utløpsdato snakker vi om en amerikansk opsjon. Kan derimot innehaveren kun løse inn opsjonen på utløpsdatoen snakker vi om en europeisk opsjon (Geltner, et al., 2014).

Når dette studiet tar for seg opsjonsavtaler knyttet til akkvisisjon av utviklingseiendom vil det ofte være snakk om en amerikansk opsjon, der innehaver har anledning til å løse inn realopsjonen når som helst før utløpsdatoen.

Videre vil det mest relevante for oss være kjøpsopsjoner som gir utvikler en rett til å kjøpe en avtalt eiendom, men ingen plikt. Salgsopsjoner som gir grunneier en rett til å selge, og utvikler en plikt til å kjøpe, kan også forekomme, men dette vil vi ikke komme inn på i denne oppgaven.

3.5 Avtaleformen som et risikoreduserende virkemiddel

Collins English Dictionary definerer *Property Development* som «the business of buying land and buildings and then making improvements to them so that their selling price exceeds the price paid for them». En definisjon som påpeker verdiskapning som en drivkraft i *Property Development*.

På norsk har Leikvam og Olsson (2014) definert *Eiendomsutvikling* som det «å transformere et stykke areal fra én tilstand til en annen, slik at arealet gis en verdiøkning i seg selv, eller i form av økt løpende avkastning».

Det vil altså være verdiøkningen en eiendomsutvikler ønsker å oppnå, som

igjen betyr at verdien på en utviklingstomt må vurderes ut ifra de mulighetene som foreligger der. En utvikler vil ha en høyere betalingsvillighet for en utviklingstomt der mulighetene for verdiøkning er store i forhold til en tomt hvor mulighetene er mindre. Spørsmålet er da hvilken grad av usikkerhet som er knyttet til de faktiske mulighetene som ligger i utviklingstomten.

Styring av usikkerhet:

Usikkerhet defineres som “Differansen mellom den informasjon som er nødvendig for å ta en sikker beslutning og den tilgjengelige informasjon” (Huseby, et al., 1999).

Usikkerhet består således av både muligheter og risiko, som på engelsk blir kalt for *upside* og *downside risk*. Håndtering av dette blir referert til som *risk management*, direkte oversatt til risikostyring (Kolltveit, et al., 2009, p. 20).

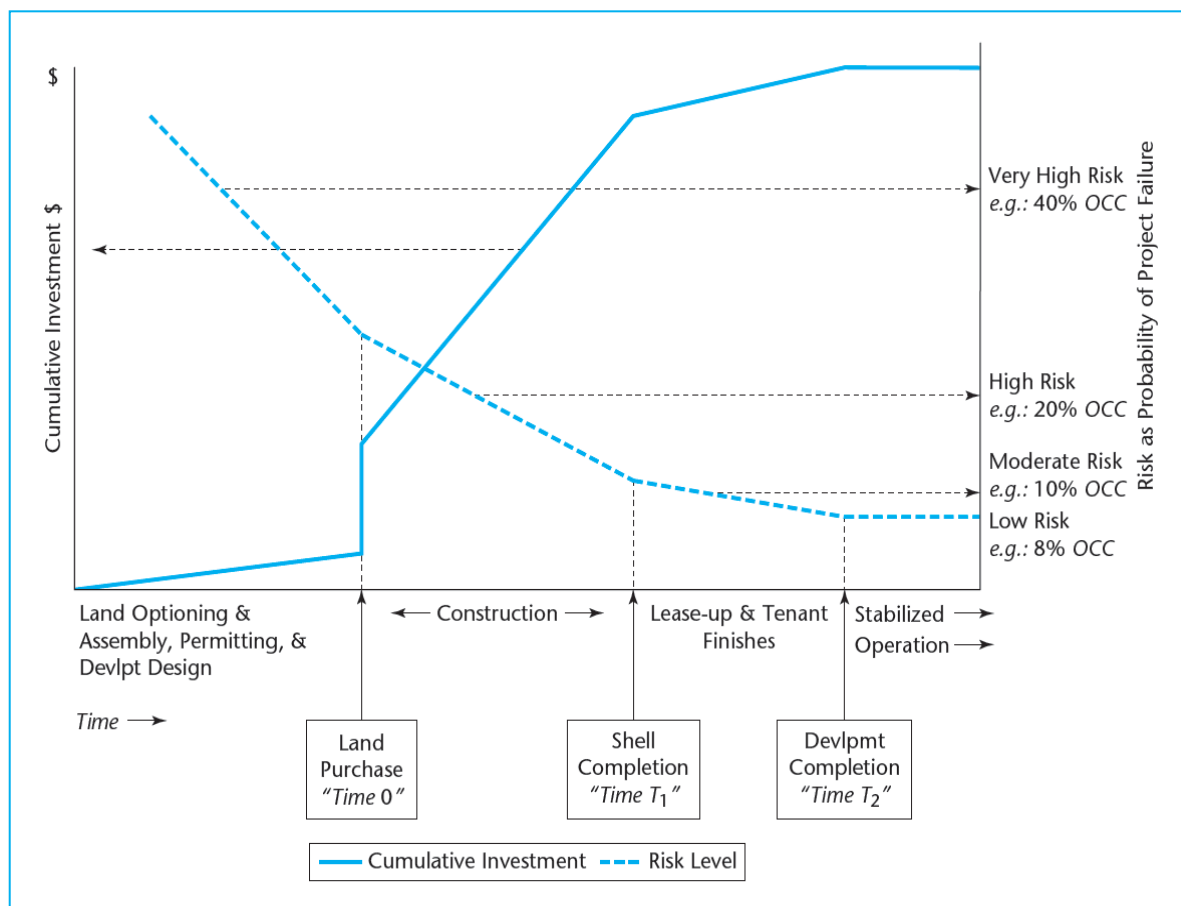
Når vi snakker om risikostyring vil det i all hovedsak dreie seg om å redusere det negative utfallet av usikkerheten, altså *downside risk*.

Om en utvikler eksempelvis ønsker å omregulere en tomt, uten at resultatet blir som forventet, kan dette få store konsekvenser for prosjektets økonomi.

I et utviklingsprosjekt kan det blant annet foretas regulering-, tomt- eller bygningsmessige endringer for å få tilført ytterligere verdi til tomten. Samtidig som områdeutbygging i form av butikker og annen infrastruktur vil kunne skape verdi. Utviklingseiendommen vil ha flere særegne risikofaktorer knyttet til seg, som ved feil håndtering kan bidra til at prosjektet ikke får den avkastningen som er ønskelig (Bjørkholt, 2017 og Rønsnes & Kristoffersen, 2014). I følge Bjørkholt (2017) vil den mest fremtredende risikofaktoren før byggestart være utfallet av reguleringsaken, herunder formål, utforming, rekkefølgebestemmelser mv, samt utviklingen i markedet. Hun presiseres videre at akkvisisjon av utviklingseiendom også innehar en rekke andre risikofaktorer slik som servitutter og bruksbegrensninger, konsesjonskrav, odelsrett, kulturminner, arkeologiske forhold, dyreliv, forurensning av grunn og naborettslige forhold (Bjørkholt, 2017). Risikoelementene knyttet til prosjektets faseinndeling vil bli behandlet mer utdypende i kapittel 3.6.

For en eiendomsutvikler vil prosjektets risiko bli mindre, jo mer ressurser han legger inn i undersøkelser og planlegging, samtidig som kostnadene akkumuleres. Det er samtidig mye av tidligfasen som ikke kan gjennomføres uten at utvikler har en avtale med grunneier. Det vil for eksempel være rart om en fremmed skulle beskue og gjennomføre grunnundersøkelser på annen manns grunn, uten først å forhøre seg med eieren (Bjaaland & Nielsen, 2009). Dette medfører at utvikler gjerne har opparbeidet seg en avtale med grunneier før de store arbeidene, slik som reguleringsprosessen, starter. Til tross for at man juridisk sett kan omregulere annen manns grunn, vil dette være bortkastet arbeid om man i ettertid ikke får retten til å bygge ut tomten (ibid).

I figur 1 illustrerer Geltner (2014) hvordan kostnadene i et prosjekt akkumuleres samtidig som risikoen synker. Vi ser at kostnaden knyttet til tomtekjøpet, binder kapital, som igjen har en alternativkostnad knyttet til seg. Dette gjør det igjen interessant for en utvikler å se nærmere på når på tidsaksen eiendommen akkvireres, og kapitalen bindes i eiendommen. Jo mer som blir gjort før akkvisisjon, jo lavere vil risikoen være for utvikleren, i følge Geltner. Det er allikevel viktig å huske på at selv om kostanden knyttet til akkvisisjon gjerne er stor, vil dette utgjøre en liten del av de totale utviklingskostnadene.



Figur 1: Figuren viser hvordan prosjektets risiko synker samtidig som kostnaden akkumuleres (Geltner, et al., 2014, p. 734).

Dette åpner for å se nærmere på hvordan ulike avtaleformer for akkvisisjon plasserer risikoen mellom kjøper og selger. Dersom en utvikler akkvirerer eiendommen direkte, før arbeidene starter tar han på seg all risikoen knyttet til prosjektet. Dersom han derimot ikke akkvirerer før mot slutten av prosjektets levetid er det selger som sitter på risikoen, i form av at utvikler vil trekke seg dersom prosjektet ikke går som ønsket (Bjørkholt, 2017).

Disse scenarioene danner ytterpunktene for risikoplassering ved salg. På den ene side har vi direkte kjøp, på «as is» vilkår. Her vil kjøper overta eiendommen med en gang, slik som den står i dag. Det andre ytterpunktet er opsjonsavtalen, som gir kjøper en valgrett til å tre inn som eier (Røsnes & Kristoffersen, 2014). Mellom disse ytterpunktene er det mange andre avtalevarianter, slik som betinget kjøp, samarbeidsmodeller og resultatavhengige avtaler.



Figur 2: Risikofordelingen ved direkte kjøp, betinget kjøp og opsjonsavtaer (Røsnes & Kristoffersen, 2014).

3.5.1 Direkte kjøp, på «as is-vilkår»

Senter for eiendomsfag forklarer et direkte kjøp på følgende måte. «Direkte kjøp er eiendomsoverdragelser i de tilfelle (kjøps-) avtalen overfører eiendommen til kjøper slik den foreligger identifisert og dokumentert i matrikkel og grunnbok (kjøp på «as is-vilkår»)» (Senter for eiendomsfag, u.d.b)

Med direkte kjøp forstår man i denne sammenheng altså at kjøper overtar eiendommen som den fremstår der og da, og at selger som et utgangspunkt ikke vil hefte for skjulte feil, faktiske og offentligrettslige feil. Ved salg der man ikke kan fravike avhendingsloven ved avtale, vil §3-9 dog kunne holde selger ansvarlig for mangel etter §3-7 og §3-8, samt dersom eiendommen er vesentlig dårligere stand enn det kjøper hadde grunn til å regne med ut ifra prisen og forholdene forøvrig (Røsnes & Kristoffersen, 2014, pp. 169-170).

Normalt vil partene bære risikoen for egne forventninger og forutsetninger (ibid.). Dersom kjøper ikke får utviklet eiendommen slik han forestilte seg, vil ikke selger kunne holdes ansvarlig. Avtaleformen gjør således at kjøper sitter med risikoen.

3.5.2 Betinget kjøp

«Ved et betinget kjøp har utvikler ikke bare en rett, men også en plikt til å overta eiendommen dersom eller når definerte betingelser har kommet på plass.» (Bjørkholt, 2017, p. 2). Ved et betinget kjøp vil avtalen fullbyrdes når betingelsene inntre. Eventuelt kan det også avtales at kjøpet gjennomføres, for så å reversere dersom betingelsene ikke inntre. Et betinget kjøp, vil derfor i høyere grad enn et direkte kjøp redusere risikoen på kjøpersiden, samtidig som kjøper er sikret sin eksklusivitet.

Det forekommer ulike forbehold, og det vil være opp til kjøper og selger å bestemme hvilke forbehold som er relevante og hvilke som kan godkjennes og ikke godkjennes i handelen. Vanlige forbehold vil typisk være forbehold om styrets godkjenning, forbehold om finansiering, forbehold om konsesjon, forbehold om godkjent regulering, eller forbehold om due diligence (Bjaaland & Nielsen, 2009).

3.5.3 Opsjonsavtale

Tilsvarende som for finansielle opsjoner, behandlet i delkapittel 3.4.2, gir avtaleformen i kjøpssammenheng innehaveren en rett, men ikke en plikt til å erverve eiendommen. Opsjonsavtaler er gjerne hensiktsmessige der reguleringsstatus ikke er avklart, der det er knyttet usikkerhet til markedet eller der kjøper ikke ønsker å binde kapital. Hovedformålene med avtaleformen vil være å redusere risiko samtidig som eksklusivitet sikres, i form av at eiendommen ikke kan selges til andre (Røsnes & Kristoffersen, 2014, p. 171).

Opsjonsavtalen gir kjøper mulighet til å kartlegge viktige risikoområder, slik som utnyttelsesgrad, fremtidige leietakere, grunnforhold og eventuelle fornminner før beslutning om kjøp fattes. Dette gjør at mye av denne risikoen overføres til grunneier. Dersom utbygger eksempelvis ikke gjør en god nok jobb i arbeidet knyttet til en regulerings sak vil dette kunne få konsekvenser for grunneier, i og med at utbygger kan la være å gå inn i en kjøpsavtale, eller at den fastsatte prisen beregnes ut ifra hvilken utnyttelse utbygger får til på eiendommen.

I modellen til Geltner, vist i figur 1, er det illustrert hvilken effekt bruken av en opsjonsavtale kan ha på den akkumulerte kostnaden knyttet til prosjektet. I modellen ser vi hvordan risikoen

reduseres betraktelig i perioden mellom start og «time 0», uten at de store kostnadene akkumuleres. Dette skjer fordi utvikler starter prosjektets forarbeider, slik som planarbeid, og dermed vet hvilke muligheter som foreligger og hvordan dette skal gjøres før eiendommen erverves. Således gir opsjonsavtalen kjøper større frihet enn et betinget kjøp, da han uavhengig om betingelsene faller på plass fortsatt har muligheten til å trekke seg fra kjøpet.

3.5.4 Samarbeidsløsninger

Gjennom en form for samarbeidsløsning kan risiko og fortjeneste fordeles mellom grunneier og utvikler, som et alternativ til det tradisjonelle kjøpet. Samarbeidsløsningen kan for eksempel komme i form av et utviklingsselskap, der grunneier og utvikler sammen etablerer et “*single purpose*” selskap som har til formål å utvikle tomten. Utvikleren vil normalt stille med kompetanse og ressurser, mens grunneieren stiller tomten til disposisjon (Røsnes & Kristoffersen, 2014, pp. 172-173).

Et alternativ til et felles utviklingsselskap kan være en avtale om gevinstdeling. Her vil utvikleren få en rett, men samtidig en plikt til å utvikle eiendommen. Grunneiers medvirkningsrolle vil defineres av avtalen, og prosjektets gevinst vil deles mellom grunneier og utvikler i henhold til avtalens bestemmelser (ibid.).

De ulike avtaleformene kan komme i mange ulike former, og risikoen vil fordeles ulikt mellom aktørene avhengig av hvilken avtaleform man ønsker å benytte.

3.5.5 Sondering mellom avtaleformene opsjonsavtale og betinget kjøpsavtale

Hille-Dahl (2018) konkluderer i sin masteroppgave, at det i praksis ikke er noen reel forskjell mellom opsjonsavtaler og betingede kjøpsavtaler. Dette begrunnes i at både opsjonsavtalen og den betingede kjøpsavtalen vil bli innfridd dersom betingelsene faller på plass (Hille-Dahl, 2018, p. 39). Etter vår oppfatning er det derimot et vesentlig skille mellom den klassiske opsjonsavtalen og en betinget kjøpsavtale. Som det fremgår av definisjonen til både Geltner (2007) og Kartverket er en grunnleggende del av opsjonen, innehaveren sin rett til å trekke seg.

Innehaver vil ha en rett til å fullbyrde avtalen, eksempelvis ved at han kjøper det underliggende ved en kjøpsopsjon, eller at han selger det underliggende ved en salgsopsjon. Samtidig har han også en rett til å la være å fullbyrde avtalen. Han kan la være å kjøpe det underliggende ved en kjøpsopsjon og han kan la være å selge det underliggende i en salgsopsjon. Altså en rett, men ikke en plikt til å tre inn i avtalen. Dette vil være gjeldene, selv om de bakenforliggende betingelsene er oppfylt. Si for eksempel at en utbygger inngår en kjøpsopsjon med en grunneier, der hensikten er at utbygger trer inn dersom han får gjennomført den ønskelige reguleringen. Etter en tid får utbygger gjennomslag for reguleringen, noe som er en forutsetning for at utbygger skulle ønske å gå inn som eier av tomten eller utviklingsområdet. Men selv om reguleringen er vedtatt er det ikke et krav at utbyggeren må kjøpe eiendommen. Dersom han av en eller annen årsak, eksempelvis manglende finansiering, ikke ønsker å gå inn som eier, har han full mulighet til å trekke seg fra kjøpet selv om betingelsene er innfridd. Dette vil derimot ikke være tilfelle ved en betinget kjøpsavtale. Dersom det heller var snakk om et betinget kjøp vil utbygger, jamfør definisjonen til Bjørkholt, være pliktig til å tre inn som eier dersom reguleringen hadde blitt godkjent. Det teoretiske skille går således på at innehaver ved en opsjonsavtale vil ha en «ut mulighet» selv når betingelsene for kjøp er oppfylt. Dette er ikke tilfelle i en ren betinget kjøpsavtale.

3.6 Risiko i prosjektets ulike faser



Figur 3: Eiendomsutviklings tre hovedfasene, med tilhørende trinn (Leikvam & Olsson, 2014)

I det neste skal vi se nærmere på de ulike fasene som inngår i eiendomsutvikling. I denne oppgaven skal faseinndelingen bidra til å belyse de ulike risikoelementene som en utvikler må håndtere gjennom prosjektets levetid. Risikoelementene vil så bli vurdert i sammenheng med bruken av opsjonsavtaler, og i hvilken grad avtaleformen kan spille inn på risikoen.

Når eiendomsutvikling er en dynamisk prosess, vil endringsledelse og en riktig holdning til revidering av tidligere arbeider være helt nødvendig. På lik linje som i generell prosjektteori vil man også kunne dele eiendomsutvikling inn ulike faser etter hvor på tidslinjen man befinner seg. Den dynamiske prosessen krever dog at utvikler må være villig til å gå tilbake i tidligere faser når prosjektets rammer endrer seg gjennom prosjektets levetid. Da det ofte er snakk om prosjekter som går over en lang tidsperiode er det ikke nødvendigvis slik at den opprinnelige planen er den man ender opp med (Leikvam & Olsson, 2014, pp. 23-24).

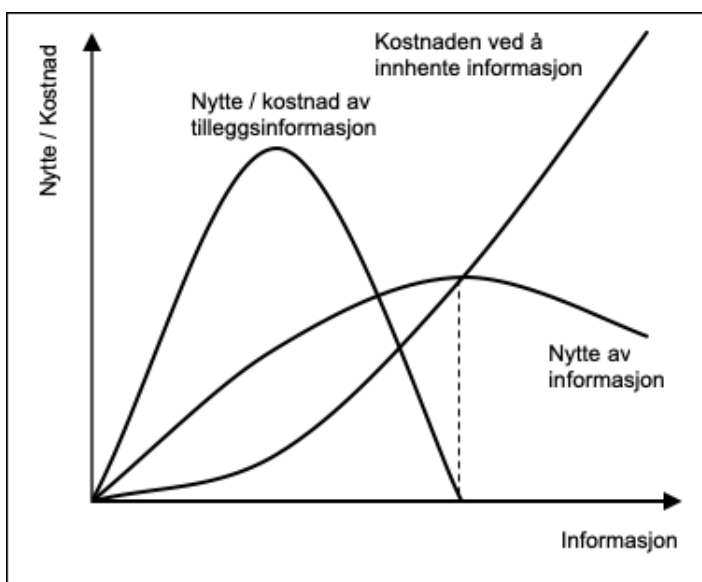
Vi har valgt å forholde oss til Tor Medalens fasemodell, slik den er presentert av Leikvam & Olsson. Modellen er noe annerledes enn det som presenteres i amerikansk teori, men den er ifølge forfatterne bedre tilpasset norske forhold. De viser til at det som oftest er tre hovedfaser med iterasjon både mellom og innenfor fasene. I tillegg til dette vil

prosessen ha kontinuerlige støtteprosesser som nærmere tar for seg temaer som beregning av eiendomsverdi, porteføljevurderinger og annen strategisk planlegging (Leikvam & Olsson, 2014, pp. 26-27). De tre hovedfasene, med tilhørende trinn er presentert i figur 3.

3.6.1 Risiko i tidligfase

Tidligfasen er med på å legge et grunnlag for de kommende fasene. Ved etablering av idé og mål vil man sette tidlige rammer for hvilken retning prosjektet skal gå. Det er allerede her viktig å være oppmerksom på at de ulike interessentene i prosjektet vil ha ulike målsetninger, og at utviklers interesse ikke nødvendigvis vil være den samme som for eksempel arkitektens interesse. Det vil derfor være en fordel å analysere mål og idé ved bruk av en interessentanalyse (Leikvam & Olsson, 2014, p. 30). Ideen eller målet om utvikling kan komme som en konsekvens av at man allerede besitter en tomt, men i vårt tilfelle ønsker vi å behandle de tilfellene der utvikler ikke besitter tomten. Når vi så går over til tomtesøket vil prosessen være styrt av ideen eller målet, og det er nå avtaleformen ved en eventuell akkvisisjon kan bidra i risikostyringen til utvikleren.

Hvor mye ressurser som legges ned i tidligfasen vil variere fra prosjekt til prosjekt, men som vi har sett tidligere vil arbeidet som legges ned redusere prosjektrisikoen, frem til et vist punkt. Figur 4 viser hvordan en utvikler vil ønske å posisjonere seg slik at kostnaden ved å innhente informasjon ikke overstiger nytten av den innhentede informasjonen.



Figur 4: Nytt / kostnad av tilleggsinformasjon i forhold til kostnaden ved å innhente informasjon (Leikvam & Olsson, 2014).

Mulighetsstudier og strategisk planlegging har et stort nedslagsfelt, og rommer alt fra

geoteknisk analyse av grunn til et salgsdokument ovenfor en potensiell investor (Leikvam & Olsson, 2014, pp. 44-45). Ved vurdering av hvor mye ressurser som legges ned i arbeidet før man eventuelt erverver tomten, må bero på en vurdering av risikoen, slik som prosjektets potensielle avkastning og selvfølgelig hvorvidt man faktisk vil få kjøpt tomten eller ikke (Røsnes & Kristoffersen, 2014, pp. 28-31).

3.6.2 Risiko i reguleringsfasen

Som kjent har man ikke anledning til å starte byggearbeider før man har fått tillatelse av kommunen gjennom plan- og bygningsloven. Samtidig foreligger det ikke noe særskilt forbud mot å drive utvikling av eiendom man ikke har rettigheter til, selv om få utviklere er villige til å bruke ressurser på å for eksempel å omregulere en eiendom de ikke vet om de vil få råderett over (Leikvam & Olsson, 2014, p. 49). Reguleringsfasen inneholder mange risikoelementer, men ved en riktig håndtering vil prosessen kunne bidra til høy verdiskapning i prosjektet.

Innledningsvis vil kommunikasjon med myndighetene være essensielt for å danne et mest mulig riktig beslutningsgrunnlag for prosessen videre. I følge Leikvam & Olsson (2014) vil kontakten begrense seg til faktiske forhold og rammer for utvikling, uten en realitetsvurdering av planene. For selv om man ofte får gode råd om prosessen, vil ikke en realitetsdrøfting skje før en formell sak er innsendt. Dette kan fort oppleves som en utfordring for utvikleren da tiden det tar fra man sender inn søknad, til byggearbeider kan starte, gjerne er lang og tilnærmet utenfor hans kontroll (Røsnes & Kristoffersen, 2014). Utbygger har i denne perioden gjerne ikke mulighet til å innhente inntekter på eiendommen og ønsker derfor avklaring så fort som mulig.

Videre hviler det også usikkerhet over størrelsen på kostnaden knyttet infrastrukturbidrag og vilkår stilt fra kommunen side før byggesaken kan godkjennes. Når kostnadsspennet gjerne varierer mellom de ulike prosjektene til en utbygger, vil det være naturlig å se på måter å sikre seg mot at dette ikke bidrar til et negativt resultat i prosjektet. På samme måte vil også usikkerheten knyttet til engasjement fra interessenter av prosjektet være kostnadsstyrende. Engasjement kan komme i både positiv og negativ retning, samtidig som interessentene også vil ha forskjellig grad av påvirkningskraft på vedtaket. Samlet sett ser vi at reguleringsprosessen fort kan bli omfattende og tidkrevende, som igjen gir en økt risiko for utbygger.

Søknadsprosessen i reguleringsfasen er nærmere behandlet under kapittel 3.9.

3.6.3 Risiko i gjennomføringsfasen

Når prosjekteringen igangsettes vil gjerne beslutningen om gjennomføring eller ikke, langt på vei være tatt. Vi kan anta at størsteparten av verdipotensialet også er sikret gjennom de tidligere fasene, men at prosjekteringen vil bidra til å optimalisere prosjektet og øke avkastningen ytterligere (Leikvam & Olsson, 2014, p. 81).

For utvikler vil det være ønskelig å ha et klart bilde av både markedsrisikoen og finansieringsrisikoen i prosjektet. Da makroøkonomiske svingninger og konjunkturer er hyppige og uforutsigbare, vil det fremtidige markedet gjerne være vanskelig å forutse. Markedsrisikoen er her knyttet opp mot hva kjøper er villig til å betale for det ferdige prosjektet på et fremtidig tidspunkt (Barlindhaug & Nordahl, 2005). Utviklingsprosjekter strekker seg gjerne over så lang tid at man kan oppleve svingninger i prismaarkedet, som igjen gjør markedsrisikoen til en av de store risikoelementene en utvikler bør ha noen tanker rundt. Samtidig er det interessant for utvikler å gjøre seg noen tanker om hvordan prosjektet vil påvirke utviklingen av området og hvordan dette eventuelt kan justere prisene i markedet. En riktig prosjektering som møter markedets behov vil kunne tilføre et område verdi, mens en feil prosjektering vil kunne gjøre det motsatte. Dette viser Nordahl (2012) i sin artikkel, der hun sier at markedsrisikoen hovedsakelig påvirkes av utviklingen i kjøpekraften, men at også riktig prosjektering i forhold til målgruppen vil spille inn på risikoen (Nordahl, 2012).

Foruten om den finansielle risikoen knytte til akkvisisjon kommer gjerne også byggelån som en avgjørende faktor for de fleste utviklingsprosjekter. Her vil gjeldsgraden regulere store deler av finansieringsrisikoen, og en eventuell renteheving vil kunne ha store konsekvenser for et prosjekt med høy gjeldsgrad. Dersom renter øker for mye før inntekter har kommet på konto, vil dette kunne føre til at prosjektet er konkurs allerede før det har startet. Videre må det også nevnes at det fra investors side alltid vil være avkastningen på egenkapitalen som er i hovedfokus. Som utgangspunkt legger man til en ønsket risikopremie på egenkapitalen. Deretter ser man risikopremien opp mot risikoen for regulering, entrepriser og marked for å finne en nåverdiberegning på kostnaden med diskonteringsrente. Når dette er regnet ut vil utbygger se om avkastningen på egenkapitalen er tilfredsstillende til at prosjektet kan gjennomføres (Meel, 2009)

Når utvikler så går i gang med byggingen inntreer produksjonsrisikoen. Denne typen risiko er knyttet til kostnader forbundet med selve bygging, og er dermed direkte knyttet til entreprisekostnadene. Det er for eksempel ikke alltid slik at undersøkelsene i området og grunnen er gjort grundig nok på forhånd. Her kan det komme mange uforutsette overraskelser som både vil dra ut tid og kan øke kostnadene betraktelig. Dette kan for eksempel være forurensning i grunnen som ikke tidligere har blitt oppdaget eller at et bygg på tomten er vernet, som igjen begrenser gjennomføringen av planene. Videre er det også risiko knyttet til leveransen til entreprenør. Entreprenøren kan eksempelvis gå konkurs eller ikke klare å levere den avtalte tjenesten, noe som her bli et fordyrende problem (Nordahl, 2012).

3.6.4 Opsjon for styring av regulerings-, markeds-, finansierings- og produksjonsrisiko.

Oppsummert ser vi at de mest fremtredende risikoelementene er knyttet til finansiering, regulering, marked og produksjon. Avhengig av hvordan opsjonsavtalen om akkvisisjon er utformet vil man ha muligheten til å overføre deler av denne risikoen til selgers side, jevnfør kapittel 3.5.

Eksempelvis vil utbyggers finansieringsrisiko reduseres dersom han før akkvisisjon får regulert om tomten, og med en større sikkerhet har en formening om hvordan han kan utvikle eiendommen. Dette vil gjøre at risikotillegget i avkastningskravet til både egenkapital og gjeld kan reduseres (Geltner, et al., 2014, pp. 189-190).

På samme måte vil også regulering-, marked- og produksjonsrisiko reduseres ved bruk av avtaleformen, når avtalen gir innehaveren en mulighet til å bruke ressurser for å få bedre oversikt over overnevnte risikoområder, før han binder seg til et kjøp av tomten. For selv om eksempelvis reguleringsrisikoen, i seg selv, ikke direkte påvirkes av avtalen vil muligheten til å få jobbe med en regulerings sak før et eventuelt erverv av tomten gjøre at prosjektets totale risiko reduseres. Spørsmålet om hvilke risikoelementer som påvirkes av avtalen vil således bero på avtalens utforming og hva partene har blitt enige om.

3.7 Tinglysning og dokumentavgift

Tinglysning er en offentlig registrering av rettigheter og heftelser, slik som avtaler, overdragelse av eierandeler, pantsettelse, med mer. Tinglysning av dokumenter og avtaler gjøres blant annet for å oppnå rettsvern ovenfor tredjepart. Alt som tinglyses blir registrert i den aktuelle matrikkelenhetens grunnboksblad. Her vil man finne opplysninger om tinglyst hjemmel, pengeheftelser, servitutter og grunndata, altså tinglyst informasjon om de økonomiske og juridiske forhold som er tilknyttet eiendommen (Oslo Advokat RUV, u.å).

Tinglysningsloven regulerer hva som kan tinglyses. Etter § 12 kan en avtale kun tinglyses dersom den inneholder en rettsstiftelse til fast eiendom. En opsjonsavtale kan i så tilfelle tinglyses og har dermed rettsvern ovenfor tredjepart jf. § 20.

Når eiendommen skifter hjemmelshaver, typisk når opsjonen blir utløst eller ved fritt salg, vil det i de fleste tilfeller bli tinglyst et skjøte. Når et skjøte blir tinglyst utlyser dette dokumentavgift jf. Dokumentavgiftsloven § 6. I noen tilfeller ønsker ikke utvikler å betale dokumentavgift ettersom dette kan være en kostnad du ikke nødvendigvis vil få tilbake ved videresalg. I slike tilfeller kan et blankoskjøte bli benyttet. Ved bruk av blankoskjøte vil hjemmelen gå direkte fra tidligere eier til den nye kjøperen, uten at utvikleren har sittet som hjemmelshaver. Denne typen hjemmelsoverføringer gjør at utvikleren sparer dokumentavgift, men det tilfører prosessen større risiko, da utvikler aldri vil stå som den formelle hjemmelshaveren til utviklingsseiendommen. Dette gjør at blankoskjøte gjerne benyttes i kombinasjon med en sikringsobligasjon og en generalfullmakt, for å sikre utvikler mot en tredjepart (Bennin & Granlund, 2017).

3.8 Konesjon

Som et utgangspunkt er alt erverv av fast eiendom underlagt krav om offentlig godkjenning, konesjon. Tilsvarende kan også gjelde for etablering av andre rettigheter, slik som leierett, bruksrett, og begrensninger i økonomisk- og faktisk råderett.

Hovedregelen er hjemlet i konsesjonsloven §2 første ledd og sier at med de unntak som følger av loven, kan fast eiendom ikke erverves uten tillatelse av Kongen. Kongens myndighet kan overføres til kommunen.

Unntakene fra konsesjon treffer bredt, og kan eksempelvis komme med bakgrunn i eiendommens karakter, etter §4, eller erververens status, etter §5. Unntak som følger av eiendommens karakter vil typisk være ubebygde enkelttomter for bolig, med mer, på under 2 dekar, eller bebygd eiendom på under 100 dekar, der dyrket jord ikke er mer enn 35 dekar. Unntakene på grunnlag av erververs stilling vil typisk forekomme når erverver er nærstående grunneier, slik som slektskap mv.

Videre vil erverv som krever konsesjon etter konsesjonsloven ikke kunne tinglyses eller matrikkelføres før konsesjon er gitt, jf. §15.

Stiftelse og overdragelse av visse rettigheter er konsesjonsbelagt etter §3. Bakgrunnen for dette er at mange rettigheter har virkning som ligger nært en eiendomsrett, der eiendommens bruksmuligheter blir redusert (Landbruks- og matdepartementet, 2017, p. 9). Stiftelse eller omsetning av en rettighet kan kun bli konsesjonspliktig i de tilfellene der erverv av eiendommen hvor rettigheten gjelder, også ville vært konsesjonspliktig (ibid.).

Ifølge *Rundskriv M-3/2017 Konsesjon, priskontroll og boplikt av Landbruks- og matdepartementet, s. 9*, er ikke stiftelse eller omsetning av en opsjonsavtale i seg selv konsesjonsbelagt.

En opsjonsavtale kan bli konsesjonspliktig, selv om mange brukere av avtaleformen klarer å unngå dette. En utløsende faktor for konsesjonsplikt kan være at avtalen gir så store rettighetsinnskrenkninger ovenfor grunneier at den nærmest må ansees som en overføring av eiendomsretten. Dette kan eksempelvis forekomme når utbygger reduserer risiko gjennom tinglysning av en sikringsobligasjon med rådighetssperre på eiendommen (Bjaaland & Nielsen, 2009, p. 124). Videre følger det også av konsesjonsloven §3 første ledd andre punktum at slike avtaler, med varighet over 10 år eller med rett til å fornyelse slik at samlet varighet oversiger 10 år, også vil være konsesjonspliktige (Landbruks- og matdepartementet, 2017, p. 9).

3.9 Plansystemet

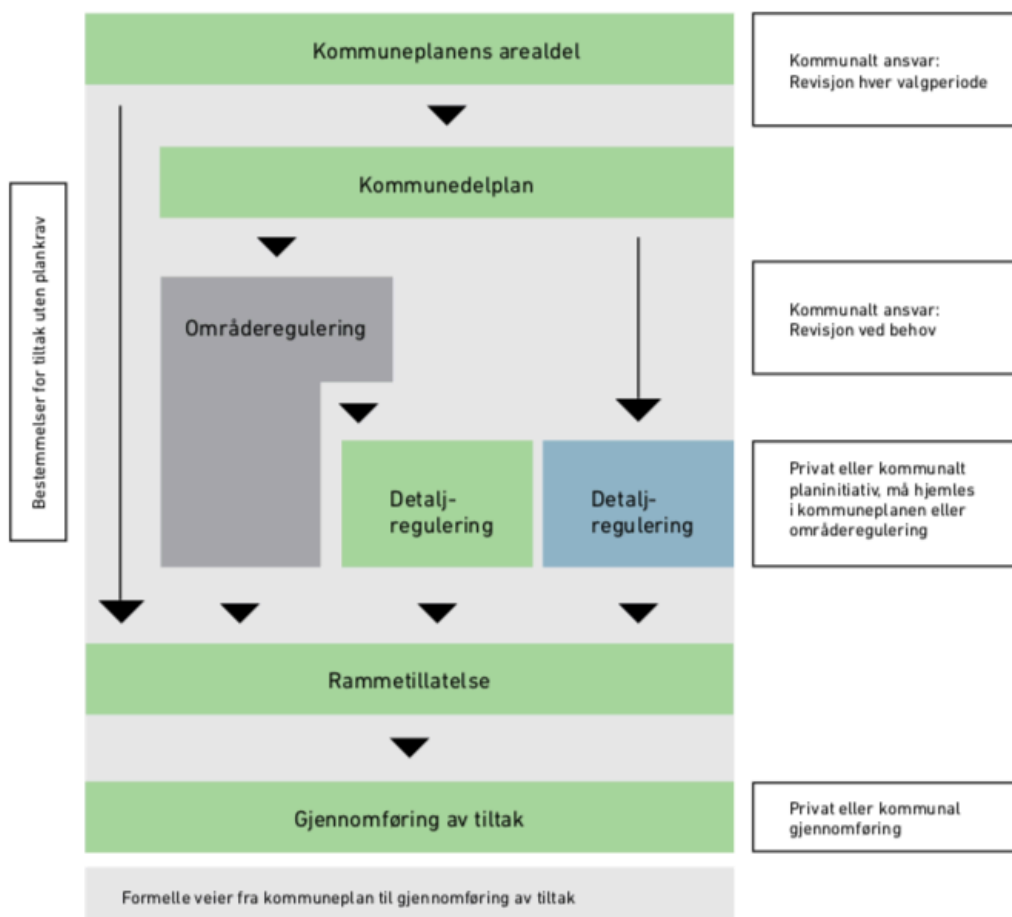
I Norge er det en søknadsplikt til offentlige myndigheter for å bygge, enten det er enkelteiendommer eller større områder. Det søkes i første omgang om å få en godkjent reguleringsplan etter ønsket utnyttelse før det senere søkes om byggetillatelse. Loven som regulerer dette er Plan- og bygningsloven av 2008, heretter forkortet pbl. Loven har en hierarkisk organisering. Den skiller mellom tre hovednivåer som er nasjonalt, regionalt og kommunalt nivå. I praksis er det kommunen som behandler planforslag og bestemmer hvorvidt det skal gis tillatelse til igangsettelse av tiltak.

3.9.1 Planmyndighetene

I følge plan- og bygningslovens formålsbestemmelse, § 1-1, skal loven bidra til å samordne statlige, regionale og kommunale oppgaver slik at åpenhet forutsigbarhet og medvirkning for alle interessenter sikres. Loven skal i tillegg fremme bærekraftig utvikling for individet, samfunnet som helhet og fremtidige generasjoner (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2009).

Kommunal planmyndighet er tillagt stor myndighet når det kommer til forvaltningen av landarealene i Norge. Det er opp til hver enkelt kommune å forvalte, godkjenne og vedta foreslåtte reguleringsplaner og kommuneplaner i henhold til lovens prosessregler. Nasjonale og regionale planer skal i all hovedsak legge føringer og retningslinjer til den enkelte kommune. Heretter er det opp til kommunen å prioritere arealbruken ut ifra eget politisk skjønn, herunder fastsette lokal arealutnyttelse gjennom plan. Staten har mulighet til å vedta bindene planer for kommune jf. pbl. § 6-4 når samfunnsmessige hensyn tilsier det, men daglig forvaltning av landarealer er hovedsakelig en sak for det lokale selvstyret.

Plan- og bygningsloven § 3-3 gir kommunestyret retten til å bedrive kommunal planlegging, slik som føringer for kommunal planstrategi og vedta kommune- og reguleringsplaner. Kommunestyret er sammensatt av folkevalgte representanter og rullerer hvert fjerde år. Hvilken retning kommunal planlegging går vil derfor være preget av hvilke politiske partier som sitter i kommunestyret.



Figur 5: Viser prosessen fra kommuneplan til gjennomføring av tiltak (Wöhini, et al., 2012)

3.9.2 Reguleringsprosess

Når utbyggere skal starte reguleringsarbeidet går man som regel ut ifra kommuneplanens arealplan. Dette er en bindende plan jf. pbl. § 11-6. Kommuneplanens arealdel har som formål å gi publikum en indikasjon på hva kommunen har ønsket seg av fremtidig arealbruk.

Reguleringsplan er en detaljplan innenfor kommuneplanens arealdel. Reguleringsplanforslaget utarbeides som et kart med beskrivelse som angir den faktiske ønskede bruken og utnyttelsen av tomteområdet. Deretter må dette godkjennes av kommunestyret. Reguleringsplanen blir så et styrende dokument for fremtidig bruk og utnyttelse av eiendommen jf. pbl. § 12-1. I likhet med kommuneplanens arealdel er også reguleringsplan juridisk bindende jf. pbl § 12-4. Som følge av dette vil mange kalle godkjente reguleringsplaner for verdipapir da det muliggjør tiltak etter loven (Wøhini, et al., 2012, p. 24).

3.9.3 Byggesøknad og gjennomføring av tiltak

Prosessen knyttet til byggesøknaden kan deles inn i tre deler med rammetillatelse, igangsettingstillatelse og ferdigattest (Nordahl, 2012). Det søkes i første omgang om rammetillatelse som beskriver ønsket utnyttelse. Her vil utforming av bygninger og arealer bli behandlet. Dersom søker holder seg innenfor planbestemmelsene har kommunen som et utgangspunkt ikke anledning til å avslå byggesøknaden. Heretter søkes det om igangsettingstillatelse som gir tillatelse til byggestart. Når prosjektet er ferdigstilt søkes det om ferdigattest. Ferdigattesten er et dokument som sier at bygningen er bygget etter plan, og at den etterlever norske tekniske standarder.

I Norge er det blitt sedvane at private aktører er forslagstillere til nye reguleringsplaner, og reguleringsprosesser starter gjerne med at de private aktørene søker til planmyndighetene og kommunen. Når planarbeidet igangsettes skal berørte offentlige organer og interessenter varsles jf. pbl. §12-8. I prinsippet skal alle varsles, derfor er det også stilt krav til at forslaget skal ut på høring og offentlig ettersyn. Her har alle som er part med klagerett, etter forvaltningsloven, mulighet til å si sin mening og komme med eventuelle innvendinger. Det er opp til kommunen hvorvidt det private forslaget skal fremmes til behandling, men etter lovens § 12-11 skal alle planforslag vurderes om hvorvidt de skal behandles eller ikke. Dette underbygges gjennom Kommunal- og moderniseringsdepartementet sin kommentar til plan- og bygningsloven som sier 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).

3.10 Eiendomsmarkedet i Østfold og Follo

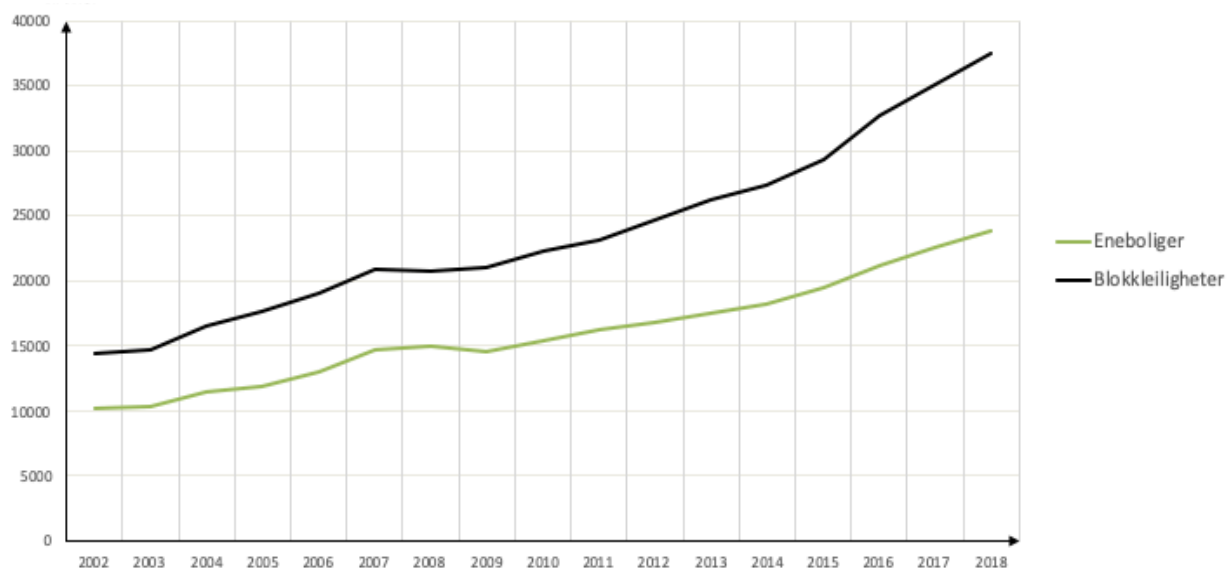
Eiendomsmarkedet i Norge har opplevd vekst de senere årene. Østfold og Follo er intet unntak fra dette. I det neste skal vi se nærmere på utviklingen i prisene på bolig og næringseiendom, før vi ser nærmere på noen av driverne som kan påvirke den videre utviklingen i området. Hensikten med avsnittet er ikke å ta standpunkt til hvordan fremtiden skal bli, men heller å belyse at det finnes ulike oppfatninger om framtidssiktene, og at dette kan påvirke hvordan utviklerne jobber med akkvisisjon. Denne forståelsen av utviklingen i området skal bidra til å belyse i hvilken grad utviklerne har anledning til å benytte seg av opsjonsavtaler.

I tidligere masteroppgaver, slik som i Jørgensen & Nguyen (2018), blir det påstått at det er vanskeligere å inngå opsjonsavtaler i attraktive områder sammenliknet med mindre attraktive områder. Dersom vi antar at dette kan være tilfelle er det interessant å se på hvilken tanker utviklerne har om den fremtidig bruken av opsjonsavtaler, og om de deler samme syn. Gitt at man for eksempel har troen på fremtidig vekst og økt attraktivitet i området, vil det også være naturlig å tro at man tenker at bruken av avtaleformen vil gå ned. Dersom man i stede har troen på en nedgang i markedet og mindre popularitet vil man kanskje tenke at bruken av avtaleformen vil gå opp. Dette vil bli nærmere analysert og diskutert i kapittel 4.6.2 og 5.5, men disse tidligere funnene er greit å ha i mente i videre lesing av dette kapittelet.

Når vi ser nærmere på de aktuelle driverne er det verdt å merke seg at flere av disse peker i retning av at fortetting i stasjonsnære områder, knutepunktsfortetting, blir mer aktuelt. Derimot vil det være vanskeligere å få til utbygging utenfor disse områdene. Samtidig er det ikke mange tegnene på et generelt negativt markedssyn.

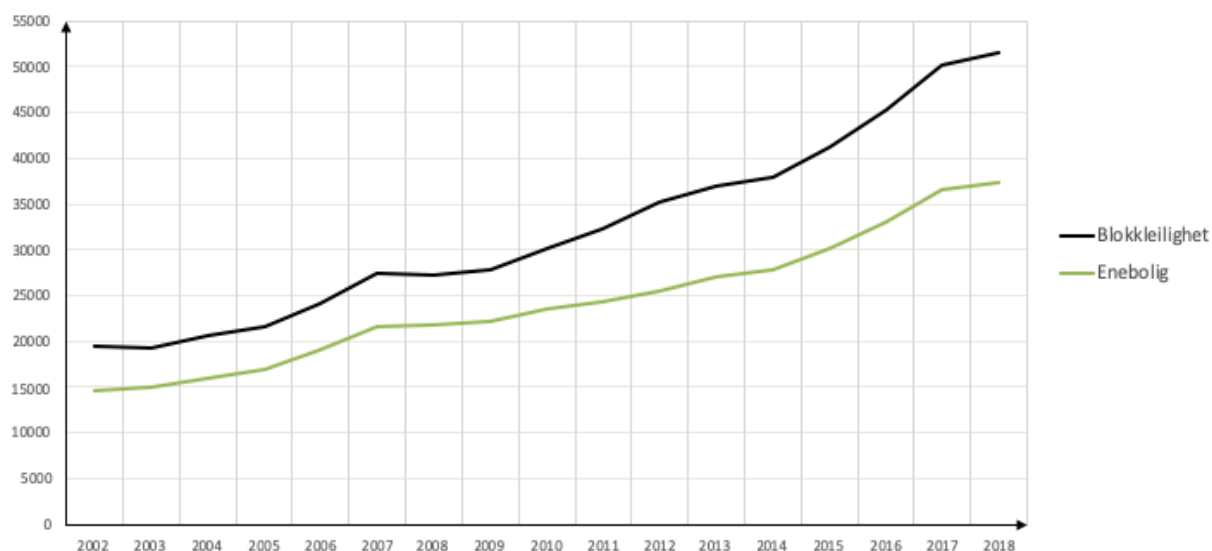
3.10.1 Historisk prisutvikling på bolig- og næringseiendom

For Østfold sin del har boligprisene økt de senere årene. Selveier enebolig og blokkleiligheter har over en periode på 16 år hatt en prisoppgang på henholdsvis 133 % og 160 %, mot 121 % og 161 % på landsbasis (Statistisk sentralbyrå (SSB) , 2019a).



Figur 6: Selveierbolig, Østfold, gjennomsnittlig kvadratmeterpris i kroner (Statistisk sentralbyrå (SSB), 2019a).

Tilsvarende gjelder også for kommunene Nesodden, Frogn, Oppegård, Ski, Vestby, Ås og Enebakk som tilsammen utgjør distriktet Follo. Her har selveier enebolig og blokkleilighet over samme periode hatt en prisoppgang på henholdsvis 154 % og 164 % (ibid.).



Figur 7: Selveierbolig, Follo, gjennomsnittlig kvadratmeterpris i kroner (Statistisk sentralbyrå (SSB), 2019a).

Den prosentvise veksten i leieinntekter på næringsbygg, i Norge, har vært vesentlig lavere enn det vi finner i boligprisutviklingen (Statistisk sentralbyrå (SSB), 2019b). Kombinasjonen med en synkende yeldkurve har dog gjort at også verdien av næringsbebyggelse har vokst mye de senere årene (UNION, 2018).

3.10.2 Makroøkonomiske drivere

Hvorvidt den historiske prisutviklingen skal fortsette eller ikke, er ikke opp til oss å vurdere, men da kostnaden på fremmedkapital er å regne som en driver i eiendomsmarkedet (Geltner, et al., 2014) kan de makroøkonomiske driverne belyse eiendomsmarkedet i vårt område.

22 mars 2019 økte styringsrenten til 1%, fra 0,75%. Ifølge prognosene til Norges Bank skal styringsrenten på sikt styrkes videre. Norge har siden høsten 2016 opplevd god økonomisk vekst, med økt sysselsetting og redusert arbeidsledighet. Det tilsvarende har også vært tilfelle for Norges handelspartnere, frem til nylig, hvor den økonomiske veksten har avtatt (Norges Bank, 2019). Veksten har vært lavere enn forventet, men man ser fortsatt positivt på fremtiden. Samtidig påpekes det at gjeldsveksten til norske forbrukere er høy og sårbar for svingninger (ibid.).

3.10.3 Politiske drivere

Om et område vil oppleve en fremtidig vekst eller ikke er sammensatt, og tidligere priser og fremtidige nasjonale økonomiske utsikter er ikke nok til å si noe om dette. En viktig faktor, blant flere, på dette området er det politiske ønsket og samfunnets utvikling generelt.

Som det kommer frem i kapittel 3.9 er det fylkeskommunene og kommunene som legger til rette for lokal arealplanlegging. Planarbeidet skal ta utgangspunkt i statlige og regionale retningslinjer og mål. På denne måten blir regionale og nasjonale hensyn ivarettatt. Gjennom veilederen *Nasjonale forventninger til regional og kommunal planlegging (2015)* presiseres målene, oppgavene og interessene som fylkeskommunene og kommunene skal vektlegge i sitt planarbeid de kommende årene. Veilederen utarbeides hvert fjerde år i for å fremme en

bærekraftig utvikling i samfunnet (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2015), som betyr at en revidert veileder utarbeides i skrivende stund.

Gjengangeren i veilederen fra 2015 er målene om reduserte klimagassutslipp, byutvikling gjennom fortetting og transformasjon, tilrettelegging for tilstrekkelig boligbygging i pressområder og en vektlegging av prinsippene for samordnet areal- og transportplanlegging (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2015). Disse prinsippene går igjen på at utbyggingsmønstrene og transportsystemene bør fremme utviklingen av kompakte tettsteder, reduserte transportbehov og tilrettelegge for miljøvennlige transportformer (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2014). Herunder fremmes også ønske om knutepunktfortetting, samt et aktivt jordvern som må vektles mot samfunnets interesser (ibid.).

3.10.4 Østfoldbanen som driver

I Nasjonal transportplan 2018-2029 er Østfoldbanen en del av InterCity-satsningen. Det er planlagt ferdigstillelse av dobbeltspor til Halden i 2034, Sarpsborg i 2026 og Fredrikstad i 2024 (Samferdselsdepartementet, 2017). Samtidig er Follobanen, som en del av Østfoldbanen mellom Oslo S og Ski, under utbygging og forventes ferdigstilt i 2021. Det nye dobbeltsporet er forventet å gi en reisetid mellom Oslo S og Ski på 11 minutter (Jernbaneverket, 2016).

4 Empiri

For å belyse problemstillingene vi satte oss innledningsvis i arbeidet var vi avhengig av å finne relevante intervjuobjekter som kunne svare på de ulike spørsmålene vi hadde. Opsjonsavtaler knyttet til akkvisisjon av utviklingseiendom er, som tidligere nevnt, et tema og en avtaleform som ikke nødvendigvis har klare rammer, ei heller blitt skrevet mye teori om i årenes løp. Informantene har derfor vært helt avgjørende for oppgavebesvarelsen.

Informantene vil ikke bli gjengitt med navn og de vil heller ikke kunne gjenkjennes i utdragene fra intervjuene nedenfor. Innledningsvis i arbeidet fant vi ut at det var flere informanter som ønsket å bidra, men som også ønsket anonymitet. Derfor har dette blitt gjort med samtlige informanter. Intervjuene som er gjennomført har gitt oss et stort datagrunnlag som sammen med den innledende teorien muliggjør å besvare de spørsmålene vi har stilt oss. Vi vil ikke gjengi alle svarene til informantene, men de svarene som fremstår som tydelige, og der vi kan se en rød tråd vil bli presentert. Tilsvarende blir også gjort der det er stor uenighet mellom informantene og der svarene ikke er entydige. Her vil svarene presenteres med et skille.

Intervjuguiden som er brukt finnes i vedlegg 2.

4.1 Generell om opsjonsavtaler

4.1.1 Bruken av avtaleformen

For at intervjuobjektene skulle ha relevans for vår oppgave var det avgjørende at de brukte, eller hadde kjennskap til opsjonsavtaler. I forkant av intervjuene ble det sent ut et informasjonsskriv med invitasjon til deltakelse. Dette finnes i vedlegg 1. Her ble oppgavens hovedproblemstilling presentert og det ble stilt spørsmål om de bruker eller hadde kunnskap om avtaleformen. Av de positive svarene vi fikk tilbake svarte mange at de brukte dette, og at de også kunne stille til intervju. Enkelte hadde brukt avtaleformen tidligere, men hadde nå gått bort i fra dette.

Som det følger av intervjuguiden stilte vi spørsmålet «*Hvor ofte, eller om, virksomheten benytter seg av opsjonsavtaler*» innledningsvis. Her fikk vi noe blandete tilbakemeldinger.

«Ja, vi bruker det i ca. 90% av gangene vi inngår avtaler om akkvisisjon»

«Vi bruker det i ca. 70 % av tilfellene»

«Vi bruker det relativt ofte, uten at jeg har noen eksakt tall»

«Vi bruker det i alle tilfellene det lar seg gjøre»

«Vi bruker ikke opsjonsavtaler»

En annen informant brukte det uten unntak

"Ja, er det noen andre alternativer?"

I dette tilfelle stilte vi raskt oppfølgingsspørsmålet om de aldri hadde benyttet seg av andre avtaleformer slik som direkte, eller betinget kjøp. På dette svarte de at den risikoen kunne de aldri tenke seg og ta, både med tanke på seg selv og selskapets balanse.

Etter endt intervju prosess ser vi at flertallet av informantene benytter seg av opsjonsavtaler regelmessig, mens noen aktivt har gått bort fra avtaleformen. Vi sitter dermed med inntrykket av at opsjonsavtaler er mye brukt innenfor vårt nedslagsfelt.

4.1.2 Informantenes forståelse av avtaleformen

Selv om informantene selv oppga å ha kjennskap til avtaleformen var det viktig for oss å avklare hva dette innebar. Intervjuene ble derfor videre innledet med spørsmålet *«Hva er en opsjonsavtale, knyttet til akkvisisjon, i dine øyne?»*.

Hensikten var å kartlegge utgangspunktet og kunnskapsgrunnlaget til informantene, for å se hvorvidt utvalgets bakgrunn varierte. Som nevnt er informantene valgt ut blant de utviklere som mente de viste hva en opsjonsavtale var, og ikke ut ifra om de faktisk bruker avtaleformatet eller ikke. Dette gjør at vi i studien ser på både aktører som bevisst ønsker å benytte seg av avtaleformen, og aktører som bevisst ikke gjør dette.

Samtlige av informantene oppga at de viste hva avtaleformen var. En gjenganger blant svarene vi fikk på nevnte spørsmål var en oppfatning om at opsjonsavtaler er tett knyttet til den

teoretiske definisjonen nevnt i kapittel 3. Gjengangeren var at en opsjonsavtale gir innehaveren en rett, men ikke en plikt til å gjøre noe i fremtiden.

«En opsjonsavtale er en rett men ikke en plikt til å kjøpe»

«Det er går på risiko – du har en rett men ikke en plikt til å kjøpe.»

«En opsjonsavtale er at du har en "out"»

«En rett til å kjøpe noen ting, ikke en plikt, men en rett»

«Betyr vel egentlig at du har en rettighet til å tiltre et gitt areale når de gitte forutsetningene for å skape et lønnsomt prosjekt er tilstedt.»

4.1.3 Skillet mellom et betinget kjøp og en opsjonsavtale

Selv om samtlige informanter ga inntrykk av å mene at en opsjonsavtale gir en rett, men ingen plikt, var det dog enkelte som ikke gjorde et skille når det kom til forskjellen mellom en opsjonsavtale og en betinget kjøpsavtale. Spørsmål nummer tre var derfor rettet mot om hvorvidt utbygger aktivt skilte mellom opsjonsavtaler og betingede kjøpsavtaler.

Bakgrunnen for spørsmålet var vår hypotese om at flere av aktørene antagelig så på avtaleformene som ganske like. Vi lurte derfor på om utbyggere var klar over den teoretiske forskjellen eller om dette ikke var noe som interesserte dem nevneverdig.

De fleste av informantene som ble intervjuet kunne skildre en forskjell mellom avtalene.

«Ja, det må man jo gjøre. Det kommer veldig an på forbeholdet. Ved et betinget kjøp så kan man ha et definert forbehold, som er: jeg kjøper bare dersom sånn og sånn. Mens i en opsjon har du bare en rett men ingen plikt til å kjøpe når betingelsene er oppfylt.»

«Betinget kjøp er nesten en opsjonsavtale. Hvis ting faller på plass har du en rett eller plikt. Dersom ting ikke faller på plass mister man avtalen eller man kan velge å ikke gjennomføre.»

«Ja, vi skiller. Vi gjør veldig sjeldent betingede kjøpsavtaler. Vi ønsker å gjøre en vurdering av vår egen balanse før vi eventuelt tiltrer avtalen, derfor ønsker vi ingen forpliktelse til å kjøpe.»

Dog var det noe usikkerhet rundt hvorvidt de benyttet seg av betingede kjøpsavtaler eller opsjoner i enkelte tilfeller. Flere svarte også at avtaleformene var nokså like.

«Når jeg tenker på en opsjonsavtale har jeg inntrykk av at man kaller det en opsjonsavtale selv om det er snakk om et betinget kjøp. [...] Det er ofte sånne hybridmodeller [...] som man inngår.»

«Vi skiller ikke veldig mellom de ulike avtalene. Hvis vi bruker forbehold så er det gjerne innenfor en kort tidsperiode og da er det DD [due diligence] som er forbeholdet.»

«Vi kan ha et betinget kjøp som sier at vi må få til "det" gitt "det" i et område, med forutsetning om så og så stor utnyttelse innen en tidsperiode. Hvis vi ikke får til det kan vi reforhandle, ta sjansen på kjøp eller si fra oss avtalen. Dette kan være en betingelse eller en opsjon.»

Vi sitter med inntrykket av at de fleste av aktørene som ikke skilte mellom opsjonsavtaler og betingede kjøpsavtaler satte betingelsene for kjøpet på et punkt så sent i prosessen at de uansett ikke kom til å trekke seg, dersom betingelsene ble oppfylt.

4.1.4 Begrunnelse for bruk av avtaleformen

Videre stilte vi spørsmålet *«Hva er hovedårsaken til at dere benytter dere, eventuelt ikke benytter dere av opsjonsavtaler?»*. Årsaken til formuleringen av spørsmålet er sammensetningen av informanter, der enkelte ikke bruker avtaleformen. Vi ønsket å høre hvorvidt informantene selv klarte å formidle situasjoner der de heller for eller imot bruken av avtaleformen.

For de som benytter seg av opsjonsavtaler og syntes dette er en god avtaleform var det risikoaspektet som ble presentert som det viktigste.

«Det er vel egentlig ingen god grunn til å ikke bruke det. Du kjøper på en måte et lodd, så er spørsmålet hvilken verdi den har.»

«Vi kan ikke kjøpe et område som ikke er verdt noe for oss, til den avtale prisen. Den er først verdt noe for oss når den har blitt gul i kommuneplan.»

«Det er mye smartere for oss fordi vi ønsker ikke å forplikte oss til å kjøpe noe som ikke er gult i kommuneplan. Det gir oss en større frihet, og jo større den er jo bedre er det for oss.»

Det kom også frem at flere nevner det økonomiske aspektet ved opsjoner. Flere informanter har uttalt at totalkostnaden ved akkvisisjon gjennom opsjon gjerne blir høyere enn ved direkte kjøp, men at man ved en opsjon kan tillate seg å betale mer, grunnet den reduserte risikoen.

«Det går på risiko. Da er jo forventingen om at prisen blir deretter også. Så man kjøper seg vekk fra risiko ved å bruke opsjoner.»

«Hvis vi skal kjøpe en tomt før den er ferdig regulert må prisen være såpass lav at det "ikke er noe tape" og risikoen således er lav. Men for oss har direkte kjøpspris aldri vært så lav at vi har kunnet ta den risikoen.»

Et annet selskap sa at

«Er det innlysende at området kommer til å bli gult i kommuneplan så kan vi være villig til å binde oss i større grad fra start, og ta risiko, eksempelvis i stasjonsområder og andre pressområder. Men dersom dette er i randsonen eller i nærheten av markagrensen er sannsynligheten mye mindre og vi vil ikke binde oss i like stor grad til kjøp.»

Av de informantene vi intervjuet som ikke benyttet seg av avtaleformen mente flere at de hadde kapital til å ta risikoen og eventuelt forvalte området i en tomtebank, eller at de hadde såpass god innsikt i markedet at det i deres øyne ikke var noen merrisiko å kjøpe direkte. At de da kunne få utviklingsområdet for en lavere pris enn ved en opsjonsavtale var her en fordel.

Noen nevnte også at du i en opsjonsavtale må samarbeide og forholde deg til grunneier, noe de ikke ønsket i en utviklingsprosess.

Et selskap uttalte

«Grunnen til at store utviklere ikke foretrekker opsjonsavtaler er at når det blir for komplisert for grunneier kan han komme til å ønske å trekke seg ut før avtalen er gjennomført. De [utviklerne] vet at de betaler en dyr pris i dag, men at de har råd til å sitte på området over en lengere periode og hele tiden ha kontrollen selv, vil sluttsummen bli lavere.»

Samme selskap uttalte også at

«Du kan risikere å bruke veldig lang tid på å fremforhandle en avtale som kanskje ikke blir noe av»

Et annet selskap nevner en annen problemstilling

«Vi opplever at en selger hele tiden har en interesse i hva vi driver med, ønsker å bli fulgt opp, og kommer med bemerkninger. I noen tilfeller ønsker de også presse prosjektet til rammer som vi ikke ønsker å stå inne for eller som prosjektet ikke tåler. [...] Summen av lastene mener vi er negativt for utvikling av lokale områder og for oss.»

En av de andre aktørene ga inntrykk av at de gjerne kunne benytte opsjonsavtaler, men at markedssituasjonen gjerne gjorde det vanskelig. Dette begrunnet han på følgende måte.

«Fordi vi ønsker jo ikke å forplikte oss til å kjøpe noe som ikke blir gult i kommuneplanen. Men det som er situasjonen i pressområder, altså «stasjonsområder», Ski, Ås osv. Så er tomtetilgangen så liten og presset på kjøp så stort, så der blir det i mye større grad «pølsa & pengene», altså du betaler for det du får og du får ingen rettigheter utenom at du kjøper eiendommen sånn som han står.»

4.2 Forholdet til grunneier – Forhandlinger og avtaleinngåelse

For å få en forståelse av hvorfor utviklerne velger å benytte seg av avtaleformen opsjon, eller ikke, har vi kartlagt hvilket forhold utviklerne hadde til grunneier. Dette er gjort i den hensikt å belyse bakgrunnen for avtalen, og om dette kunne ha hatt en innvirkning på hvor aktuell en utvikler finner avtaleformen, i forhold til andre avtaleformer.

4.2.1 Grunneier som profesjonell eller uprofesjonell aktør

Som et innledende spørsmål ønsket vi å avklare *hvor vidt informantene anså grunneierne som profesjonelle aktører eller ikke*. Av teorien fremkommer det at grunneier som oftest må regnes som en uprofesjonell aktør i forhold til utvikleren. Dette var et inntrykk som også utvikleren satt med, i de fleste tilfellene. I enkelte tilfeller forholdt de seg også til profesjonelle eiendomsutviklere på grunneiersiden, men i all hovedsak var grunneiere å regne som uprofesjonelle i forhold til utviklerne.

«Det er veldig stor forskjell på type grunneier. [...] en grunneier som tilfeldigvis eier en tomt er det veldig mange av. Da er det viktig å forklare, og være den profesjonelle part i forhold til risiko og fortelle hva dette her betyr når vi inngår en avtale om utvikling av en eiendom.»

«Det er oftest private. Vi har også forhandlet med de som er i markedet og leter etter områder hvor de da har en “finders-fee” hvis det blir handel.»

4.2.2 Den oppsøkende part

Videre så vi nærmere på hvordan avtaleinngåelsen normalt sett kom i stand. Her ønsket vi å se om det var grunneier eller utvikler som var den oppsøkende part, før vi så på hva som var bestemmende i avtaleinngåelsen når det kom til opsjonspremie, løpetid og kjøpesum. På spørsmålet om *hvem som normalt sett tok initiativet til å få i stand en avtale* var svarene blandet. Der utbygger allerede hadde rettigheter til en tomt i et område var det ofte slik at det

var de som tok kontakt med naboer for å få i stand flere eller en større avtale, mens det i andre områder var like naturlig at grunneier tok kontakt med utbygger.

«Det er vel som oftest vi som tar kontakt med naboer, men det varierer litt.»

«Vi kartla områder som virket interessante, og banket på døren. Det er vel her opsjonsavtaler er mest brukt, [...] det blir mer og mer vanlig at meglere ved prospektsalg legger opp til at budgiver har mulighet til å komme opp med forslag for ulike modeller.»

«Ja det er det [er vanlig at grunneier tar kontakt med utvikler]. Kanskje i størst mulig grad i randsonerområder. Hvor den [tomten] allerede er grønn. Fordi de ønsker å få den gul.»

«Vi er veldig sjeldent ute og søker etter tomter. Enten så kommer det noen som har kjøpt et tomteområde, men ikke ønsker å utvikle selv, eller så kommer det en grunneier. Alle har på forhånd tenkt seg ut en verdi, men trenger hjelp til gjennomføring.»

Det ble ikke gjort noen funn som indikerer at størrelsen på firmaene som ble intervjuet påvirket hvem av partene som initierte kontakten, og fikk igjennom avtalen. I utvalget var det cirka like mange store som små utviklere som oppsøkte grunneiere. Det samme gjaldt også for de tilfellene der grunneierne oppsøkte utviklerne.

4.2.3 De grunnleggende forutsetningene for avtalen

Når vi videre så på hvordan forhandlingene om avtaleinngåelse mellom partene foregikk, var fokuset rettet mot opsjonspremiens størrelse, opsjonens løpetid og hvordan aktørene kom frem til den endelige kjøpesummen.

Felles for intervjuobjektene var at alle så på arbeidet de la ned i eiendommen som en form for opsjonspremie ovenfor grunneier. Fra deres side var dette arbeidet en verdi de tilførte eiendommen, og noe grunneier kunne nyte godt av. Dette satte derimot ingen stopper for å utbetale en pengesum til grunneier, dersom dette var nødvendig for å få i stand en god avtale. Utviklerne så gjerne på utbetalingen av opsjonspremien som en symbolsk sum, som i størrelsesorden varierte ut ifra sannsynligheten for at de fikk til det de ønsket på tomten eller

ikke. Hvorvidt opsjonspremien gikk til fradrag på kjøpesummen ved innløsning av opsjonen varierte mellom utviklerne, men dersom de ikke innløste opsjonen ville den utbetalte premien uansett tilfalle grunneier.

Et gjennomgående tema for flesteparten av utviklerne var det etiske knyttet til inngåelsen av avtalen. Det ble påpekt at prosessen fra inngåelse av opsjonsavtalen til et eventuelt kjøp gjerne var lang, og at dette er noe som må kommuniseres til grunneieren. Opsjonspremiens størrelse ble derfor gjerne forhandlet ut ifra grunneiers situasjon, og eventuelle behov for raske penger.

«Premien er symbolsk. Det kan være noen grunneiere som trenger litt mer penger enn andre, så da gir vi kanskje litt mer. Hvis det er eldre folk for eksempel, kan det hende vi gir litt ekstra.»

Utbetaling av premie hadde også til formål å signalisere ovenfor grunneier at utvikler tar det videre arbeidet på alvor. Det ble sagt at dersom man som utvikler ikke har betalt noen premie kan man fort nedprioritere arbeidet på tomten så lenge tomtebanken inneholder andre prosjekter som lettere lar seg realisere. I disse tilfellene vil grunneier da ha bundet seg til en utvikler som egentlig ikke har interesse av å jobbe på eiendommen hans. Enkelte av intervjuobjektene mente at dette kunne være skadelig for firmaets sitt rykte, og at det således var en fordel å betale en opsjonspremie. Dette ble kommunisert både av intervjuobjekter som aktivt benyttet seg av opsjonsavtaler, og av de intervjuobjektene som i mindre grad benyttet seg av avtaleformen.

Når vi så nærmer på forhandlingene knyttet til opsjonstidens løpetid var det flere som forhandlet frem et tidsintervall med bakgrunn i kommuneplanenes rulleringer, samtidig som de jobbet for å få inn en reforhandlingsmulighet ved avtalens utløp. De fleste intervjuobjektene som benyttet seg av opsjonsavtaler ønsket å få igjennom 2 til 3 rulleringer, i tillegg til noen ekstra år. Avtaler med løpetid opp mot 10 år var ikke uvanlig, men dette varierte igjen i forhold til tomtens planmessige status på avtaletidspunktet.

«Hvis det er grønn eiendom som vi ønsker å få gul så er det ofte to kommuneplanrulleringer som vi gjør avtale på, pluss et par tre år»

«To rulleringer i avtalen, men en mulighet for å reforhandle en rullering til. Men får du den ikke inn på tredje forsøk blir man også veldig lei.»

Ut ifra det som ble kommunisert fra intervjuobjektene er grunneier som oftest klar over at arbeidet vil ta tid, ved avtaleinngåelse. Utviklerne kommuniserte dog at det ofte ikke virket som at grunneierne klarte å ta inn over seg hvor langt tidsintervall det faktisk var snakk om. Selv om en grunneier kunne være enig i en gitt løpetid, var det enkelte utviklere som satt med inntrykk av at disse ikke egentlig skjønnte hvor lang tid det faktisk var snakk om.

"Jeg tror ikke folk egentlig har tenkt på det som alltid skjer. Hvis du har en enebolig [...] og du vet at om tre, fem eller syv år så får du 30 millioner, i stedet for 10 millioner i dag, [...] så slutter du i alle fall å male og vedlikeholde. Knuser det et vindu, så gjør du ikke noe med det. Du setter hele livet ditt på vent."

"Det var for eksempel et eldre ektepar [...], hvor varmtvannsberederen røk rett før jul i fjor. Når utvikler tok over et år senere hadde de ikke fikset på varmtvannsberederen til 3000 kr. De hadde drevet og kokt vann fra springen og sånt et års tid."

"Det er en del sånne parametere som ikke er helt bra. Det blir et etisk spørsmål, som gjør at vi i sum har landet på at vi er mer tjent med et direkte kjøp selv om risikoen er litt større."

Den endelige kjøpesummen ble i alle tilfellene fastsatt på grunnlag av en beregning av tomtens fremtidige verdi. Beregningen av den fremtidige verdien ble gjort noe forskjellig mellom hver gang. I noen tilfeller ble det fastsatt en pris på forventet fremtidig verdi av tomten, mens det i andre tilfeller var den endelige utnyttelsen av tomten som avgjorde kjøpesummen.

"Den [kjøpesummen] er for så vidt tatt ut ifra potensiell verdi, ut ifra at det vil bli byggegrunn. [...] I dette tilfelle var det brukt to uavhengige takstfolk som tok en vurdering, og så har man tatt snittet av dette og lagt det inn. Men vi har også andre avtaler der [...] man på et senere tidspunkt, når det nærmer seg bygging, skal gjøres en takst. Da får man en litt ferskere markedsvurdering. Så etter hvert er vel dette litt mer vanlig hos oss."

"Kjøpesummen blir fastsatt etter hva vi tror er kjøpesummen på området ferdig regulert."

"[...] ofte er det en fastpris per boenhet som skal bygges, eller per kvadratmeter, med en minimumssum. Da er vi avhengig av resultatet, og det syntes vi er hyggelig at vi sammen med grunneier kan glede oss over et høyere overskudd."

4.2.4 Eierskifte i avtaleperioden

Gjennom opsjonens lange løpetid kan det skje ting på grunneiers side som gjør at han ikke lengre ønsker, eller kan stå som eier av tomten. Vi spurte utvalget *hvordan opsjonsavtalene regulerer eventuelle eierskifter i opsjonstiden*. Det var ikke så mange av utviklerne som hadde vært i situasjonen der grunneier hadde solgt eiendommen videre under opsjonsperioden, men de fleste viste her til at opsjonsavtalen fulgte eiendommen ved et salg, og at ny eier måtte forholde seg til denne på lik linje med tidligere eier. Dette ble ikke direkte presisert i avtalene, men var underforstått partene imellom. Videre ble det presisert at tinglysning var en viktig måte å sikre seg på. Dette vil vi behandle under punkt 4.3.2.

"Gitt at banken [grunneier] eksempelvis ser at det går sakte og vil selge til en annen nabo, så må han forholde seg til den gitte opsjonsavtalen"

Enkelte av informantene hadde opplevd at den nye eieren ikke var like innforstått med avtalen, og at han ikke hadde hatt samme oppfatning av at avtalen måtte følges, som det utvikleren hadde hatt. Selv om eierskifte ikke var regulert i avtalen, oppfattet ikke utvikler det som en stor utfordring å overbevise den nye eieren om at avtalen måtte følges på tilsvarende vilkår som tidligere.

Når det kom til arv hadde derimot flere av utviklerne erfaring. Noen mente at det som oftest ikke ble noe problem, da de var tidlig ute og hadde dialog med arvingene, samtidig som at avtalen var tinglyst. Andre hadde derimot opplevd problemer knyttet til arv og odelsrett, uten at de ville gå i detalj på dette. Muligens kan dette være knyttet til etteroppgjørsregelen i odelsloven § 57.

«Arv har vært problematisk, hvor ikke arving som arver gården har ønsket å dele med de andre arvinger. Så derfor har vi ikke fått til avtale.»

4.2.5 Sanksjoner ved avtalebrudd

Vi ønsket å se nærmere på hvordan avtalene tok for seg et eventuelt kontraktsbrudd i løpetiden, og spurte derfor *om det ble avtalt sanksjoner ovenfor avtalepartene på forhånd*. Bakgrunnen for spørsmålet var knyttet opp mot vår hypotese om at grunneiere gjerne ikke kunne regnes som profesjonelle, og på den måten, bevist eller ubevist, kunne komme i en situasjon der de fortok seg ting som var å regne som brudd på avtalen.

Svarene vi fikk på spørsmålet indikerte at utviklerne helst ikke ønsket å komplisere avtalene for mye, da dette kunne bidra til å gjøre grunneierne usikre. Utviklerne hadde gjerne et ønske om å sikre sine egne interesser, men understrekte samtidig at for avanserte avtaler ikke var bra for handelen.

«Men det jeg har opplevd var [...] at det blir så komplisert at grunneier ønsker å trekke seg.»

Enkelte utviklere hadde mindre kontroll på det formelle rundt kontrakten, og viste til at det her var viktig med kvalitetssikring gjennom juridisk bistand og rådgivning. Andre viste til at kontrakten presiserte lojalitet mellom partene, uten å gå i dybden på hvorvidt de avtalte konkrete sanksjoner ved avtalebrudd.

En aktør forklarte også at en eventuell tvist skulle avgjøres ved voldgift. Dette ble videre illustrert gjennom opsjonsavtalene i vedlegg 3.

De største utviklerne signaliserte at de gjerne hadde mer kompliserte avtaler, og at de ønsket å dekke flere eventualiteter som kunne oppstå i opsjonstiden. Samtidig var det viktig for dem å presisere at grunneier måtte kunne bruke eiendommen på en normal måte i hele perioden.

«Vedkommende må jo få lov til å belåne opp eiendommen som er en naturlig del av hans eierskap. Pusse opp, bygge på osv. Spiller ingen rolle. Han klarer aldri å låne opp den eiendommen mer enn det eiendommen blir verdt etter at vi er ferdig. Da vil jo den eiendommen være mye verdt enn det bankene, ved dagens bruk, har mulighet til å låne ut. Pengepant er aldri noe problem. Det vi forsikrer oss om er at grunneier ikke kan fly rundt å inngå opsjonsavtale med andre konkurrenter av oss.»

4.3 Forhold til det juridiske

Etter at vi hadde sett på hvordan utviklerne gikk frem for å få i stand en avtale med grunneier, så vi nærmere på rettsikkerheten til partene, gjennom spørsmål knyttet til advokatbistand, tinglysning, dokumentavgift og konsesjon.

4.3.1 Juridisk bistand

På spørsmålet *om utviklerne benyttet seg av juridisk bistand, slik som advokat, under kontraktsinngåelse, og hvorvidt de også tilbyr denne tjenesten til grunneiere* var svarene ganske så forskjellige mellom de ulike informantene. Noen utviklere mente de hadde kompetansen de trengte «in house», mens flesteparten leide inn disse tjenestene. Enkelte selskaper valgte også å ikke benytte seg av slik bistand. Flesteparten av utviklerne var også interessert i å ivareta grunneiers interesse, og anbefalte alltid grunneier å benytte seg av advokathjelp.

«De [grunneiere] bruker ofte egen advokat. Vi lager avtalen også oppfordrer vi at de bruker advokat, vi ønsker jo ikke å lure folk. Vi har også betalt for advokat i noen tilfeller, men ikke mange.»

Etter de første intervjuene skjønte vi at utbyggere i noen tilfeller betaler regningen for kontraktsmedhjelper til grunneier dersom dette ikke er ordnet på forhånd. Det ble derfor naturlig å stille dette spørsmålet videre til de resterende informantene.

«[...] som regel tar vi den regningen for grunneier.»

Som nevnt var også enkelte av utviklerne skeptiske til å gjøre avtalene for kompliserte, og utalte at det kun var vanlig å benytte advokatbistand ved vanskelige spørsmål.

«Ved vanskelige spørsmål benytter vi oss av advokat. Og da gjør vi det tydelig for han [advokaten] at han representerer oss, men at han også skal ivareta grunneiers interesser. Den dagen vi lurer noen er vi ferdig, så det er ikke heldig.»

Jevnt over sitter vi med inntrykk av at utviklerne hadde interesse av at grunneierne ikke følte seg lurte og at de fikk de rådene de trengte slik at de ikke ble overkjørt i handelen.

«Vi anbefaler alltid grunneier å ta med en profesjonell part. Det er jo en fare for at den profesjonelle utvikleren overkjører grunneier uten at han får snakke med en rådgiver. Vi er veldig opptatt at avtalen skal være på like premisser.»

«Vi bruker ekstern juridisk kompetanse og advokatkontor. Vi har utkast til avtaler som grunneiere får fullt innsyn i, og vi har i sånne tilfeller med oss juristen i møtet. Så det kan fort fremstå som vår jurist, selv om vi prøver å opptre slik at vi ikke vil lure dem. Folk kan jo fort bli litt skeptiske og tro at vi skal lure dem. [...]Vi har et bra rykte på å være redelige og ordentlige. Det finnes jo cowboys i markedet som prøver å luske til seg noen eiendommer for å tjene masse penger, så vi prøver å være ordentlige og ryddige.»

4.3.2 Tinglysning av opsjonsavtalen

På forhånd oppfattet vi *tinglysning av opsjonsavtalen* som et viktig virkemiddel som sikring mot dobbeltsuksesjon. Overraskelsen ble derfor stor da to av intervjuobjektene antydte at de hovedsakelig ikke tinglyste avtalene. Dette var to av de største aktørene i utvalget. Den ene utalte at tillitsbygging mellom partene var den viktigste sikringen de kunne gjøre, og siden de var en såpass stor aktør ville andre utviklere uansett ha hørt rykter om at de hadde gjennomført en avtale med grunneier. Tilsvarende respons hadde også den andre aktøren som uttalte at det sjeldent var noen hemmelighet når de gikk i gang med prosjekter, og dermed ville det privatrettslige være en god nok sikring.

«Det er ofte kjent hvis vi går inn i en opsjonsavtale med en bonde. Så da kjenner alle til det. Sannsynligheten for at bonden snur seg og gjør en avtale med en ny kar er ikke veldig sannsynlig. Da blir det et søksmål mot han personlig.»

Resterende av intervjuobjektene valgte normalt sett å tinglyse avtalen eller et utdrag av avtalen, slik at de økonomiske detaljene var unntatt offentligheten. Samtidig var det også flere som tinglyste en urådighetserklæring og et pantdokument på eiendommen, for blant annet å sikre

seg mot at grunneier ikke etablerte ugunstige rettigheter i eiendommen, samt for sikkerhet mot et eventuelt konkursbo.

På et oppfølgingsspørsmål om hvorvidt grunneier ikke mister sin rett til å pantsette eiendommen med bakgrunn i urådighetserklæringen svarte en informant følgende.

«Han mister ikke muligheten til å pantsette eiendommen, men han må ha vårt samtykke til det. Dette gjør vi for å hele tiden ha kontroll på eiendommen. Vi ser jo at når vi kjøper en eiendom så vinner selgeren i lotto. Da er det noen som er flinke med de pengene og mange som ikke er det. Det er for å sikre at vi har kontroll på eiendommen selv om vi ikke har gjort opp. Vi skal også alltid ha forkjøpsrett til å kjøpe eiendommen.»

Videre var tidsaspektet også en indikator på om avtalen ble tinglyst eller ikke. Avtaler med kort løpetid ble gjerne ikke tinglyst, mens avtaler som varte over en lengre tid inneholdt mere risiko og utviklerne så det som nødvendig å redusere dette.

«Det kommer litt an på lengde. Hvis vi skal inn på en tomt som du skal sette i markedet om seks måneder, kan jeg ikke se noe grunn til det fordi da skal tomten løses ut veldig kjapt. Men hvis det er lang avtale, eksempelvis 10 år, så er det greit, fordi da kan mye skje.»

Enkelte av utviklere kommuniserte at de hadde inntrykk av at bransjen gjerne så tinglysning som noe skummelt ut ifra konkurransehensyn. Når avtalen tinglyses vil det være åpent for allmenheten at det skjer utvikling på eiendommen, og man kan oppleve konkurranse man uten tinglysning kunne unngått. Det var dog ingen av informantene som selv hadde denne holdningen, så hvorvidt dette er tilfelle for bransjen eller ikke blir bare spekulasjoner.

«[...] det er mange som er redd for det [konkurransehensynet ved tinglysing]. Personlig tenker vi rettsvern fremfor konkurranse. Vi er tilhenger av å dele. Det bør helst være transparent. Vi tenker ikke at det er farlig for oss, da vi er så liten aktør.»

4.3.3 Dokumentavgift

Spørsmålet om *hvordan utviklerne behandler dokumentavgift* ved overskjøting av eiendommen hadde til hensikt å kartlegge hvordan utviklerne så på risiko kontra kostnaden rundt dokumentavgift, ved innløsning av opsjonsavtalen. Tanken var her at man teoretisk sett kan redusere kostnadene i prosjektene ved aktiv bruk av blankoskjøter ved hjemmelsoverføring, men at dette kan tilføre mer risiko i prosjektet.

Det var ikke noe entydig svar blant informantene, om hva som var den foretrekkende løsningen når det kom til overskjøting. Flesteparten var klare på at de ikke benyttet seg av blankoskjøter, og dermed tok kostnaden knyttet til å få tinglyst hjemmelen på firmaet sitt navn. Andre informanter brukte derimot blankoskjøter i de tilfellene de følte seg helt trygge på grunneier. I de tilfellene der det var snakk om erverv av aksjene i et AS som satt med hjemmelen til grunneiendommen, var ikke spørsmålet relevant.

En grunneier forklarte at de av enkelthets grunner stort sett alltid gikk inn som hjemmelshaver etter innløsning av opsjonen.

«Vi har stort sett alltid gått inn direkte. Hvis ikke vi skal overta blir det komplisert med oppgjør, byggelån, tomtelån, pantsettelses. Da begynner pengeflyten å ta veldig lang tid. Så når vi har økonomien til å ta over gjør vi det. Det er ikke sikkert vi har den muligheten hver gang.»

En annen mente at kostnaden knyttet til juridisk bistand, ved bruk av blankoskjøte, ville overskride besparelsen av dokumentavgiften.

«Vi betaler dokumentavgift. Vi har vært litt beviste her. Vi ønsker ikke å ta noe risiko på det. Så da skjøter vi det alltid over til oss, og så har vi kontroll på eiendommen når vi benyttet oss av opsjonen. [...] I de markedene vi operer i så kan jeg tenke meg at av summen vi til slutt omsetter for så er snitt tomtebelastning et sted mellom 5 og 10 prosent. 2,5 % av dette igjen er en veldig billig forsikring. Skulle vi drevet med blankoskjøter måtte vi ha hatt med så mye juridisk bistand underveis, at kostnaden sannsynligvis hadde oversteget det vi sparer.»

Av de som benyttet seg av blankoskjøter, og dermed unngikk dokumentavgiften, var trygghet på grunneier helt nødvendig. Hvorvidt aktørene benyttet seg av dette måtte bero på en helthetsvurdering av hvert enkelt tilfelle.

«Hvis vi har med oss grunneier så lar vi de ha hjemmel til eiendommen, med en splitt på fortjenesten.»

«Hvis vi er tålig trygge pleier vi å kjøre blanko. Hvis det er en stor eiendom og selgeren er trygg, så er det blanko hele veien. Men oftest kjøper vi jo flere eiendommer som vi skal slå sammen til en og da må vi tinglyse, men da venter vi til vi har kontroll [godkjent regulering] på alle eiendommene før vi tinglyser. Men vi har egentlig ikke noe stort ønske om å sitte på blankoskjøter. Vi er blitt børsnoterte så vi er hele tiden pliktet til å kontrollere motpart. Vi må kontrollere motparten opp mot likviditet og så videre, og dette er ikke alltid like lett å få inn i kalenderen.»

4.3.4 Konsesjonsproblematikk

På spørsmålet om hvorvidt *konsesjon* var et tema i forbindelse med bruken av opsjonsavtaler, var det tre av informantene som kunne fortelle at dette ikke var en problemstilling de kunne svare på. Resterende informanter behandlet tematikken på ulik måte, der enkelte så det som mer utfordrerne enn andre.

Blant de som aktørene som hadde erfaring knyttet til konsesjonsspørsmålet opp mot en opsjonsavtale utalte rundt halvparten at konsesjonsrisiko er noe som utbygger må bære, men at de ikke hadde opplev utfordringer knyttet til tematikken.

«Nei, ikke vært noe problem. Jeg husker heller ikke hvorvidt dette har vært regulert i opsjonsavtalen. Men vi har ikke hatt noen områder som er så veldig store heller hvor dette kan slå hardere ut. [...] Veldig ofte er det mange gård og bruksnummer, så da blir det gjerne ikke noe problem.»

«Det er en del av avtalen. Aldri vært en problematikk.»

«Det står noe regulert i avtalen at dette er vår risiko. Men vi har ikke opplevd det som noe problem.»

En aktør fortalte at de så på dette som et tema, men at de ikke regnet det som en risiko.

«Hvem som bærer risiko ved oppnå konsesjon er ofte oss. Hvis vi skal overta så er jo eiendommen gul og da skal det godt gjøres å ikke få konsesjon. Da er den jo sånn sett planavklart. Vi ser aldri på den som en risiko.»

En aktør mente også at opsjonsavtaler på landbrukseiendom er konsesjonsbelagt på lik linje med overdragelse. Informanten fortalte at det å legge begrensinger på eiers rådighet over landbrukseiendommen var det som utløste konsesjonsplikten. Dette var noe de løste gjennom dialog med myndighetene, der de forklarte at de kun var interessert i eiendommen dersom de fikk gjennomslag om fremtidig boligområde.

«Opsjonsavtaler er jo konsesjonsbelagt på samme måte som overdragelse av landbrukseiendom. Det vi får problemer med er å tinglyse avtalen og urådighetserklæringen. For det du i realiteten gjør er at du overtar råderetten over eiendommen, og det er jo det som er konsesjonsbelagt. Måten vi har løst dette på er at vi enten kan leve med usikkerheten [om de får konsesjon eller ikke], eller så [...] sier vi at urådigheten og avtalen bare legger beslag på det fremtidige arealet [dersom området blir avsatt til bolig], så unngår vi det, og det har vi fått gjennomslag for.»

4.4 Forhold til planmyndigheter

Det bakenforliggende med at det ble stilt spørsmål rundt forholdet til planmyndigheter i opsjonstiden var for å finne ut av om regulering av eiendom som du selv ikke er hjemmelshaver til kan by på uforutsette hendelser eller på annen måte være problematisk for parten som sitter med opsjonen. Det å jobbe frem en regulering er en tidkrevende prosess, samtidig som det er en prosess forbundet med risiko for utbygger. Dersom regulering ikke blir godkjent hos planmyndighetene kan det i verst tenkelig tilfelle ikke bli noe av prosjektet og mye penger og ressurser kan ha gått tapt.

Som utgangspunkt hadde vi to spørsmål under dette punktet hvor det første spørsmålet var om de mente det var noen forskjell på reguleringsprosessen i en opsjonstid eller om de hadde eid tomten. Det andre spørsmålet vi stilte var om det var vanlig å bli enige om utbyggingsavtaler i opsjonstiden og hvordan dette eventuelt forløp seg.

Etter de første intervjuene svarte samtlige at utbyggingsavtalen ble inngått når de hadde fått godkjent regulering, således var tomten allerede ervervet og opsjonstiden var over. Derfor ble dette spørsmålet strøket i de videre intervjuene.

På spørsmålet om en *eventuell forskjellsbehandling fra myndighetens side* utalte enkelte utviklere følgende

"Merket ingen forskjell."

"Hvem som helst kan jo regulere annen manns eiendom, så det har vi ikke vært borti at har vært et problem"

"Nei, ingen ting. Det er helt vanlig måte å gjøre det på. Vi varsler jo kommunen at avtalen er inngått"

Noen nevnte imidlertid at det er mennesker som er saksbehandlere som muligens vil se en opsjonsavtale som noe negativt, men at det i praksis ikke ville spille noen rolle.

"Sånn i prinsippet har man mulighet til å regulere annen manns grunn. Men det er mennesker som skal behandle sakene, så det kan tenkes at de blir litt farget av at vi ikke har hjemmel."

Flere av informantene sa også at de gjerne hadde med seg grunneier i møtene eller at kommunen på annen måte visste at grunneier var med på prosjektet.

"Man kan jo regulerer annen manns tomt – vi gjør jo det. Innimellom når det er store prosjekter får du også beskjed fra kommunen å regulere deler av andre eiendommer. Vår erfaring fra reguleringssaker er at så lenge man har samtykker blir det mindre støy, og det setter også planmyndighetene pris på."

"Nei, akkurat det samme. Men vi prøver jo i de fleste tilfeller også å jobbe med grunneier. Men tror allikevel ikke at det er noen forskjell"

"Man kan jo i utgangspunktet regulere annen manns grunn, så føler ikke det har vært noe problem for vår del. [...] vi har jo gjerne grunneier med på lasset, så da er han gjerne med i prosessen med kommunen."

4.5 Avsluttende spørsmål

4.5.1 Andre problemstillinger

Det var ingen av intervjuobjekter som vektla andre temaer, utover det som allerede var diskutert, som kunne være av interesse for vår problemstilling.

4.5.2 Videre bruk av opsjonsavtaler

Avslutningsvis kartla vi hvordan utvalget så på den fremtidige bruken av avtaleformen.

En aktør mente at bruken ville fortsette som før, og kanskje også øke blant mindre selskaper der kapitalbehovet var større.

«Jeg tror opsjoner er veldig bra for startups eller selskaper som har lavere kapitalbase.»

Flere trodde også at avtaleformen vil bli mer og mer vanlig, spesielt dersom markedet blir mer usikkert samtidig som avtaleformen blir mer kjent.

«Det er veldig mye som er på gang, så utbygger kan være litt usikker på når markedet er mettet, og at dette kan være grunnlaget for en opsjon. Nå får man jo nesten like høye priser for leiligheter i Follo som på Grünerløkka. Mange lurere nok på hvor lenge dette vil vare, og at dette sikkert en faktor.»

«Jeg tror nok de fleste grunneier som sitter med LNF og skog begynner å se verdien i sin egen eiendom så jeg tror kanskje det kommer til å øke litt. Etterhvert som generasjonene byttes ut, også blir det nok mer og mer kjent at dette er den vanlige måten å gjøre det på.»

En mente også at bruken ville reduseres, da store utviklere besitter mye kapital og har anledning til å ta høyere risiko i et godt marked.

«Det har jo vært veldig heftig temperatur i markedet blant det private med mye penger, og da tør de å ta større risiko. Da blir det bare solgt videre hvis det ikke passer for utbyggeren.»

5 Drøftelse og konklusjon

I det neste tar vi fortløpende for oss oppgavens problemstillinger, og drøfter disse i lys av det teoretiske studiet og empirien. Vi går først igjennom delproblemstillingene, før vi avslutningsvis tar for oss oppgavens hovedproblemstilling. I denne delen vil våre tanker og meninger rundt problematikken bli presentert. Vi konkluderer problemstillingene fortløpende.

5.1 I hvilken grad medfører bruken av opsjonsavtaler redusert risiko for innehaver i forbindelse med akquisisjon av utviklingseiendom?

I teorien presenteres opsjonsavtalen som et verktøy som kan avlaste innehaverens risiko. Det blir vist til at risikoelementer flyttes fra utviklers side og over til grunneiers side. Her er risiko forbundet med reguleringsarbeid fremhevet som et element utvikler virkelig har mulighet til å redusere gjennom bruken av avtaleformen. Slik teorien vinkler avtaleformen ser det ut til at utvikler er godt tjent med å sitte på en opsjonsavtale, da prosjektets totale risiko reduseres. Hvor vidt en utvikler ønsker å benytte seg av avtaleformen beror, teoretisk sett, på hvor risikoavers denne aktøren er i forhold til hvilken kostnad som er knyttet til risikoreduksjonen.

I praksis ser det også ut til at utviklerne hovedsakelig benytter seg av opsjonsavtaler for å redusere risikoen i prosjektet. Enkelte har konkret hevdet at de kjøper seg vekk i fra risiko, ved å inngå opsjonsavtaler. Det er i likhet med det teorien påpeker gjerne reguleringsrisikoen utvikleren ønsker å redusere ved bruken. Flere aktører fortalte, som sett, at de i tillegg til reguleringsrisiko også så på risiko knyttet til prosjektets økonomi, marked og grunnforhold som essensielle faktorer når det kom til reduksjon av risiko, og at det å ha friheten til å trekke seg fra prosjektet var viktig. Enkelte av utviklerne som aktivt benytter seg av opsjonsavtaler går faktisk så langt som å si at de kun ser fordeler med å bruke avtaleformen. Det ble eksempelvis uttalt at avtaleformen gir flinke folk uten penger en god mulighet til å tjene seg rike.

Det ser ut til at reguleringsrisikoen hovedsakelig påvirkes gjennom at utvikleren ikke er nødt til å kjøpe eiendommen, dersom reguleringsforslaget som kreves for den riktige avkastningen ikke blir godkjent. På denne måten har ikke opsjonsavtalen noen direkte innvirkning på om

selve forslaget blir godkjent eller ikke, men den fungerer som en forsikring mot et større tap. Hvorvidt utvikleren klarer å få igjennom den ønskede reguleringsplanen vil derfor bero på andre ting enn avtaleformen. Det samme gjelder også der opsjonsavtalen bidrar til reduksjon av produksjonsrisiko og markedsrisiko. Heller ikke i disse tilfellene har avtaleformen direkte innvirkning på utfallet, men fungerer som en forsikring mot økt tap, dersom man ser at prosjektet ikke kan realiseres under de forutsetningene man først antok.

Den finansielle risikoen vil derimot tenkes å kunne påvirkes noe mer direkte, dersom prosjektets totale risiko reduseres som følge av opsjonsavtalen. Flere av utviklerne forklarte at det var viktig for dem å se an balansen før de gikk inn i nye prosjekter. Flesteparten av de vi snakket med er helt avhengige av fremmedkapital for å få gjennomført prosjektet, og prosjektets gjeldsgrad var helt klart noe som opptok utviklernes oppmerksomhet. Ved bruk av en opsjonsavtale fremfor eksempelvis direkte kjøp hadde utviklerne bedre tid til å skaffe den kapitalen prosjektet krevde. Samtidig kan det også tenkes at en investor vil være mer villig til å tre inn i et prosjekt hvor utgangspunktet er tatt i en opsjonsavtale i stedet for en kjøpskontrakt hvor utvikler overtar eiendommen uten å være sikker på hva som lar seg realisere der. Dette kommer selvfølgelig helt an på risikoprofilen til investoren og hans risikoaversjon, men vi vil anta at det er lettere å få tak i fremmedkapital til lavrisikoprojekter kontra høyrisikoprojekter. Fra vår side blir dette kun spekulasjoner, da informantene ikke ble spurt om avtaleformen påvirket mulighetene deres for å hente inn fremmedkapital.

Ut ifra dette skulle man kanskje tro at så lenge alt ligger til rette for å få igjennom en opsjonsavtale vil det være prisen utvikleren må betale, i forhold til andre avtaleformer, som er avgjørende for om han ønsker avtaleformen eller ikke. Dette kan virke fornuftig når man ønsker å styre risikoen i prosjektet, men praksis ser det ut til at valget er mer komplisert.

Som kjent uttalte alle informantene at de hadde kjennskap til avtaleformen, og samtlige svarte nokså likt på kontrollspørsmålene som skulle belyse deres faktiske kunnskapsnivå. Allikevel var det en del aktører som bevisst ikke ønsket å benytte seg av avtaleformen, selv når forholdene lå til rette for å få igjennom en opsjonsavtale. Disse aktørene så, på lik linje med de resterende, at avtaleformen kunne bidra til å redusere risikoområder i prosjektet og at dette klart kunne være en fordel for utvikler. Ulempene som avtaleformen medførte var derimot så store at de i all hovedsak ikke ønsket å benytte seg av den.

Hovedsakelig var ulempene knyttet til den etiske problemstillingen ovenfor grunneier og firmaets eget merkevarenavn. Som sett i empirien uttalte en utvikler at grunneierne ikke alltid klarte å ta inn over seg hvor lang opsjonsperioden faktisk var, og at usikkerheten ofte kunne føre til misnøye på grunneiers side. Et annet problem var knyttet til den resultatavhengige kjøpesummen, der grunneiere fikk betalt ut ifra hvor høy utnyttelse eiendommen fikk. Dette kunne føre til at grunneiere presset prosjektet utover det utbygger var komfortabel med, for å maksimere sin egen gevinst. I de verste tilfellene førte dette til at utbygger har måttet levere prosjekter de selv ikke ønsker å stå innenfor, noe som igjen kan ha bidratt til tap av merkenavn.

Spesielt på lokale småsteder er utviklerfirmaer, som har ønsker om å være en seriøs aktør, nødt til å ha et godt rykte blant lokalbefolkningen for å få fremtidige oppdrag. Et potensielt samarbeidsproblem eller misnøye hos en grunneier vil derfor ikke bare skade det aktuelle prosjektet, men også firmaets fremtidige prosjekter. Av denne grunn er det gjerne enklere for de aktuelle utviklerne å gå inn i et direkte kjøp fremfor en opsjonsavtale, når risikoreduksjonen ikke samsvarer med kostnadene som potensielt er knyttet til avtalen.

I hvilken grad en opsjonsavtale bidrar til en redusert risiko for innehaveren, må således bero på risikoen som opprinnelig ligger i prosjektets natur, samt i hvilken grad utvikleren er i stand til å håndtere denne risikoen og den eventuelt tilførte risiko ved bruk av avtaleformen.

5.2 Hvordan sikrer utvikler seg at opsjonsavtalen blir overholdt fra grunneier sin side?

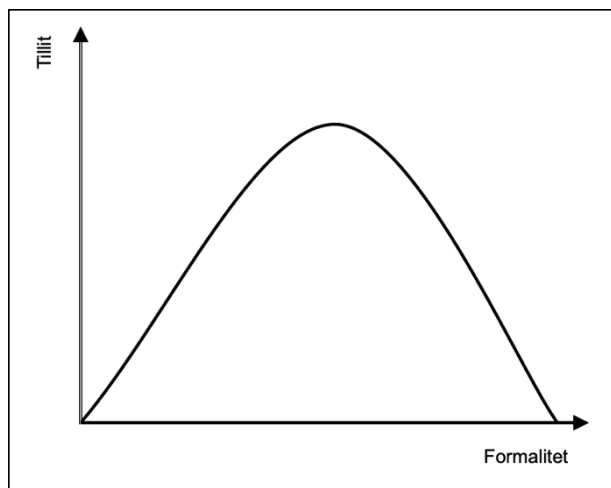
At avtaler som et utgangspunkt skal holdes er noe det ser ut til at aktørene tar som en selvfølge. En tillitsskapende holdning ovenfor avtalepartneren er med på å redusere risikoen for uoverensstemmelser og bidrar som et virkemiddel for at begge partene ønsker å oppfylle avtalen. Utfordringen som trekkes frem i empirien er dog at man som utvikler gjerne har å gjøre med en uprofesjonell grunneier, som ikke nødvendigvis deler det samme synet på viktigheten av å være tro mot avtalen. Det fortelles om ulike grunneiere der noen har forståelse for hvordan eiendomsutvikling foregår, mens andre ikke har det, og dermed har et urealistisk syn på hva avtalen skal tilføre av verdi for grunneiers del. Det er få av de intervjuede utviklerne

som har bred erfaring med svikefull oppførsel fra grunneiers side, men de fleste er innforstått med at samarbeidsproblemer kan oppstå.

Det signaliseres at åpenhet og tillit er helt avgjørende før utviklerne inngår opsjonsavtale med en grunneier. Dette er en form for sikring fra utviklers side om at motparten kommer til å overholde avtalen. Utviklerne er innforstått med at arbeidet de legger ned i eiendommen kan bidra til å tilføre verdi, og det er viktig for flere av dem å kommunisere dette til grunneier. Enkelte har uttalt at det er viktig å holde grunneier fornøyd, og oppdatert på prosessen, for å skape tillitt.

Slik vi forstår det foreligger det et generelt ønske om å ikke komplisere avtaleforholdet for mye. Dette kommer som et resultat av at utvikler ønsker en åpen dialog og vil unngå situasjoner som skremmer den uprofesjonelle parten med en altfor formell tilnærming. Allikevel er det ofte ønskelig, og gjerne et krav, at grunneier får profesjonell veiledning ved avtaleinngåelse, slik at begge parters interesse blir ivaretatt. Fra grunneiers side kan det nok tenkes at også dette ønske eller kravet er tillitsskapende i seg selv, selv om det nok først og fremst er ment som et verktøy for å holde en ryddig prosess.

Vektingen mellom et strengt formelt avtaleforhold og en mer uformell tilnærming kan bli sett på som et verktøy for blant annet tillitsbygging mellom partene og er dermed et risikoreducerende virkemiddel. Det kan se ut til at både en for lite formell avtale og en for formell avtale vil være uheldig for utvikleren, og at ønsket må være å være et sted i midten, der det er formelt nok til at avtalen enkelt kan etterprøves, men uformelt nok til at grunneier ikke blir usikker.



Figur 8: Modellen illustrerer hvordan en altfor uformell og en altfor formell avtale ikke bidrar til å skape tillitt hos selger. Avtalens formalitet kan tilpasses slik at tillitt bygges mellom partene. (Egenprodusert figur)

Et annet virkemiddel for sikring om at avtalen overholdes er tinglysning. Av teorien fremkommer det at tinglysning av eksempelvis avtalen, urådighetserklæringer eller pantedokumenter kan bidra til å sikre gjennomføring selv ved dobbeltsuksisjon eller en konkurs hos grunneier. Allikevel kom det frem at ikke alle utviklerne valgte å tinglyse noen form for sikring av avtalen, da disse mente at størrelsen på selskapet gjorde at dette ikke var nødvendig, siden alle uansett var klar over at de gikk inn i en avtale på området.

Da vi startet arbeidet antok vil at utviklere i stor grad benyttet seg av blankoskjøter, for å unngå dobbel dokumentavgift. Gjennom intervjuene har vi derimot funnet ut at dette er mindre vanlig blant våre informanter, spesielt i store prosjekter. Bakgrunnen for dette er at tomteknaden per bebygd boenhet ofte blir lav sammenliknet med prosjektets total kostnad, og at bruken av blankoskjøter vil oppleves som lite transparent, samtidig som risikoen øker. Derfor velger de fleste utviklere å kjøpe tomtearealene og betale full dokumentavgift. Dette for å kjøpe seg vekk fra risiko knyttet mot selger, samt å gjøre arbeidet lettere.

Vi har opplevd at bruken av disse avtalene heller er å se i de tilfellene der utvikler typisk prøver å "flippe" boliger, ved å pusse opp og selge innen kort tid for å gjøre raske penger. Dette er prosjekter som går over kort tid, og risikoen knyttet til selger blir derimot lavere.

Oppsummert ser vi at det finnes flere metoder som utviklerne benytter seg av for å sikre at avtalen holdes, men det er et moment som helt klart skiller seg fra de andre. Utviklerne vil alltid se an hvem det er de inngår en avtale med, og det er her grunnlaget for risiko til avtalens gjennomførbarhet settes. Om det forhandles med en grunneier som oppfattes som vrang, vil nok risikoen oppfattes som høyere, og flere sikringstiltak vil bli gjennomført, enn ved forhandlinger med en grunneier hvor forholdet er godt.

5.3 Behandler myndighetene innehaver av opsjonsavtaler annerledes enn en hjemmelshaver i plan- og byggesaker?

Av teorien følger det at utvikling av grunneiendom kan gjennomføres av andre enn hjemmelshaver. Teoretisk sett kan hvem som helst, med den rette kompetansen, eksempelvis gjennomføre en regulering av annen manns grunn. Videre er det også normalt at grunneiere kan sette bort utviklingsarbeid til andre, for eksempel til en totalentreprenør som skal bygge et nytt hus for grunneieren. Dette gjorde derfor at vi i startfasen av forskningsprosjektet hadde en oppfatning om at det var irrelevant hvem som sto som hjemmelshaver når det kom til myndighetenes behandling av ønsket tiltak. Det var likevel interessant å se nærmere på om utviklerne oppfattet at man som hjemmelshaver fikk en annen behandling av myndighetene i plan- og byggesaksbehandling, enn om man ikke sto som hjemmelshaver. Dersom dette er tilfelle fører det med seg en økt risiko for et annerledes utfall i saken, ved bruk av opsjonsavtaler kontra det å være hjemmelshaver.

Vi så dette som interessant direkte som et resultat av de politiske føringene om å unngå nedbygging av matjord, og vårt inntrykk av at mange av opsjonsavtalene i det aktuelle området faktisk gjaldt nettopp utbygging av matjord. Det kunne tenkes at myndighetene eksempelvis hadde et negativt syn på bruken av opsjonsavtaler og dermed lot dette påvirke saksbehandlingen. Fra vår side var det i første omgang ønskelig å høre utviklerne sitt syn på problemstillingen, samtidig som det også kunne være relevant å høre myndighetenes syn på samme sak. De aktuelle kommunene har dog ikke ønsket å stille til intervju.

Som det fremgår av empirien sitter ikke utviklerne med et inntrykk av at de som opsjonsinnehavere kommer dårligere ut enn det en hjemmelshaver ville ha gjort i samme sak. De fleste antyder at de ikke merker noen forskjell fra om de hadde vært hjemmelshaver på eiendommen eller ikke. Dette betyr allikevel ikke at det ikke kan foreligge forskjellsbehandling fra myndighetenes side.

Det andre funnet indikerer at enkelte aktører mener at deres gode renommé og kontaktnett innad i kommunen påvirker saksgangen. De mener at deres gode rykte og gjennomføringsevne bidrar til å få igjennom sitt ønske. Bakgrunnen for dette vil da være at kommunen ønsker en ryddig, støyfri prosess der arbeidet som legges ned også resulterer i en ferdigstillelse av prosjektet. Påstanden er ikke direkte knyttet opp mot spørsmålet, men det kan belyse at

myndighetene foretrekker en ryddig og uproblematisk prosess, der de vet hvem det er de har med å gjøre.

Dette leder oss over til det som blir sagt om at enkelte gjerne tar med seg grunneier i forhandlingene med kommunen, samt prøver å få samtykke dersom de skal regulere andre eiendommer enn der prosjektet foreligger. Gitt for eksempel at kommunen krever en felles detaljregulering av både den aktuelle utbyggingstomten og nabotomten, mener enkelte av informantene at det kan være en fordel å ha samtykke fra denne grunneieren for å få en mer ryddig prosess. Hvorvidt resultatet av saken ville blitt annerledes om man på forhånd ikke henter inn disse samtykkene er for oss uvisst.

Ut ifra de gitte forutsetningene kan vi ikke se at en innehaver av en opsjonsavtale, kontra en hjemmelshaver, vil få en annen behandling i plan- og byggesaker. En generell slutning kan vi dog ikke ta ut ifra vårt datagrunnlag, og vi anbefaler derfor at tematikken også belyses fra kommunens side.

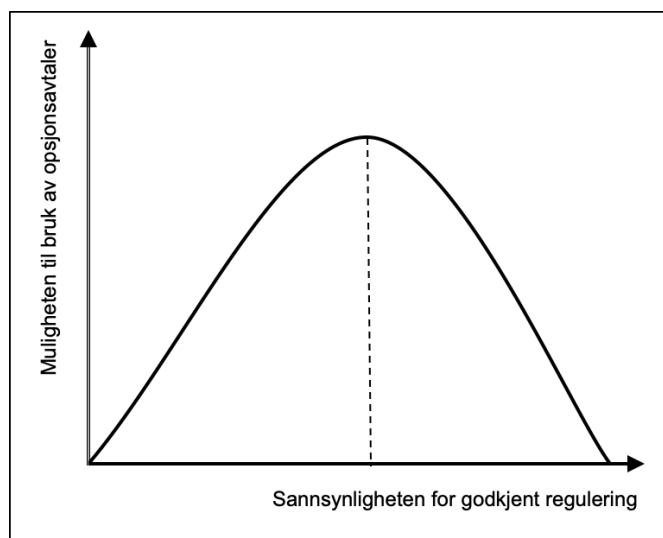
5.4 I hvilken grad bruker eiendomsutviklere i Follo/Østfold opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom?

Opsjonsavtaler ved akkvisisjon er et velkjent fenomen i eiendomsbransjen i Østfold og Follo. De fleste utviklerne vi forespurte hadde hørt om avtaleformen, og samtlige av våre informanter mente de hadde kjennskap til formen. I empirien kommer det frem at av de utviklerne som benytter seg av avtaleformen, forekommer bruken hyppig. Som sett mener enkelte at så mange som 70 til 100 prosent av deres inngåtte avtaler om akkvisisjon, er gjort som opsjonsavtaler. En gikk så langt som å si at det for han ikke finnes andre alternativer til avtaleform. Samtidig var det også noen informanter som ikke benyttet seg av avtaleformen. En informant beskriver også at det er vanskelig å få igjennom opsjonsavtaler i pressede områder, slik som ved stasjonsområder, hvor grunneiere ser at myndighetene ønsker fortetting.

Det må igjen nevnes at enkelte av utviklerne ikke hadde helt den samme definisjonen av en opsjonsavtale som det teorien beskriver, og at de gjerne benyttet navnet opsjonsavtale på hybridmodeller som kunne kombinere ulike opsjonselementer, samarbeidsløsninger og

betingelser. Så når vi antyder at bruken av opsjonsavtaler i området er veldig vanlig, så vil ikke dette si det samme som at de aktuelle avtalene nødvendigvis er helt rene opsjonsavtaler, slik som vi finner igjen i teorien. Videre må det også nevnes at vår kvalitative intervjustudie av 12 ulike utviklingsfirmaer ikke er nok til å generalisere et så stort område som det vi har undersøkt, selv om dataene gir oss en pekepinn på hvordan virkeligheten kan se ut.

Vårt inntrykk er allikevel at opsjon som avtaleform er normalt og at forekomsten er hyppig i området som helhet, mens det i enkelte delområder er mindre aktuelt. Teoretisk sett vil den totale gjennomsnittlige utbetalingen knyttet til kjøpesum av eiendommen være høyere ved en opsjonsavtale enn ved et direkte kjøp. Risikoprofilen til kjøperen, herunder hans diskonteringsrente, vil da være avgjørende for hvorvidt man går inn i en opsjonsavtale eller ønsker et direkte kjøp. Dette er noe som stemmer godt overens



Figur 9: Modellen viser sammenhengen mellom bruken av opsjonsavtaler og sannsynligheten for å få godkjent en reguleringsplan. Er det veldig lav eller veldig høy sannsynlighet å få gjennom en regulering, blir opsjonsavtaler lite brukt, og motsatt. (Egenprodusert figur)

med funnene fra området. I de pressede stasjonsområdene, hvor sannsynligheten for en høy utnyttelse er stor, vil kostnaden knyttet til å inngå en opsjon være så høy at den ikke kan forsvare reduksjonen i prosjektrisikoen. Det vil her ikke være mulig å inngå en opsjonsavtale, og et direkte kjøp vil være løsningen. Tilsvarende gjelder i utkantområder hvor det å få igjennom en høy utnyttelse er knyttet til en vesentlig lavere sannsynlighet. Her vil mulighetene for å inngå opsjonsavtaler være større, og hyppigheten tilsvarende. I de tilfellene der det er helt klart at man ikke vil få til noe på tomten, vil det heller ikke bli benyttet opsjonsavtaler.

Vi kartla også utviklerne sine tanker om fremtiden, da eiendomsutvikling er en framoverskuende prosess, der den fremtidige suksessen kan være avhengig av hvordan marked og området utvikler seg. De delte meningene knyttet til hvordan bruken vil bli i fremtiden representerer godt hvordan ingen kan spå fremtiden, og at det ikke er en felles holdning om at bruken enten vil gå den ene eller andre veien. Enkelte mente at bruken ville bli mer utbredt

med bakgrunn i et mer usikkert fremtidig marked, mens andre mente at bruken ville reduseres grunnet flere større firmaer med mer kapital og høyere risikoprofil.

5.5 Hvorfor bruker eiendomsutviklere opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklings- eiendom i området Follo/Østfold?

Opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom forekommer i Follo og Østfold. Hovedsakelig ser det ut til at avtaleformen blir benyttet som et ledd i utviklers risikostyring, og at avtalen påvirker flere risikoelementer i utviklingsprosessen. Her er det ikke bare snakk om at avtalen reduserer risiko, men også at avtalen tilfører nye risikoelementer. Dette bidrar på sin side til at nye risikoelementer må styres når man benytter seg av opsjonsavtalen. Men selv om det ser ut til at avtaleformen tilfører handelen noen flere risikoelementer, er reduksjonen av andre elementer gjerne større, noe som gjør avtaleformen mye brukt.

Det risikoelementet som avtaleformen oftest er tiltenkt å påvirke er reguleringsrisikoen. I en god utviklingsprosess er det gjerne i denne fasen vi finner den største verdiøkningen. Samtidig er det også her mulig å tape store penger om prosessen ikke får det ønskelige utfallet. Som vi har sett er det gjerne denne fasen utviklerne vil påvirke det økonomiske utfallet av gjennom å bruke en opsjonsavtale, og ressursene som legges i å få til en avtale vil være avhengig av hvilket utfall bruken av avtalen er forventet å gi.

Vi har latt oss merke at opsjonsavtaler er en godt etablert avtaleform i området, og at bransjens mindre aktører er avhengig av den finansielle fleksibiliteten avtalen gir. De lokale, mindre aktørene har gjerne ikke opparbeidet seg en eiendomsportefølje og egenkapital som kan forsvare risikoen andre avtaleformer gjerne inneholder, og ser dermed opsjonsavtalen som et godt utgangspunkt for eiendomsutvikling i området.

Videre er det aktuelle området landlig, og har opp igjennom historien ikke hatt det samme markedspresset som vi eksempelvis finner i Oslo. Den senere tiden har derimot dette snudd, og både markedsforhold og politiske føringer har gjort at enkelte steder i regionen nå opplever økt press, mye på grunn av utbyggingen av både Østfoldbanen og Follobanen. I pressområdene er det vanskeligere å etablere opsjonsavtaler, selv om forekomsten fortsatt er høy i regionen.

Det kan se ut til store aktører som hovedsakelig har vært etablert i mer populære markeder har ekspandert og jobber aktivt inn mot Follo og Østfolds nye pressområder. Av de store aktørene vi har snakket med formidles det at opsjonsavtaler benyttes også når markedet er ukjent for dem, og ikke nødvendigvis bare med bakgrunn i den finansielle problemstillingen, som vi eksempelvis ser hos enkelte av de mindre.

Ut ifra dette ser det ut til at utviklere i Østfold og Follo i all hovedsak bruker opsjonsavtaler for å redusere risiko knyttet til akkvisisjon, i en eller annen form.

5.6 Studiets representativitet

Som nevnt er opsjonsavtaler et tema det ikke er skrevet mye om tidligere. Det er heller ingen klare teoretiske rammer for hvordan en avtale skal utformes, eller når det er fornuftig å benytte seg av avtaleformen. Det kreves en konkret vurdering av bruken i hvert enkelt tilfelle, og dette vil variere fra utvikler til utvikler.

Gjennom oppgaven har vi intervjuet ulike eiendomsutviklere som holder til, og benytter seg av avtaleformen innenfor vårt nedslagsfelt. Ikke alle utviklere som jobber i området er intervjuet, men vi mener at størrelsen på vårt utvalg gjør studiet representativt. Informantene representerer et bredt sjikt med tanke på størrelse og omsetning hos de ulike aktørene. Vi har intervjuet alt fra store utviklere som leverer opp mot 4000 boenheter i året til de små som kan levere alt for 4 eneboliger til 25 leiligheter.

Spørsmålene som har vært stilt har tatt utgangspunkt i det teoretiske rammeverket, men blitt tilpasset noe underveis i prosessen. Det er klart at den fortløpende tilpassingen av intervjuene har medført at kvaliteten på det siste intervjuet var av høyere kvalitet enn det første, selv om rammene var tilnærmet like.

Studiet vil nok ikke kunne regnes som et fasitsvar på hvorfor opsjonsavtaler brukes i markedet, men det er med på å gi pekepinn på hvordan verden kan se ut.

5.7 Videre arbeid

Det er fortsatt lite forskning rundt opsjonsavtaler knyttet til akkvisisjon av utviklingseiendom. Det kan likevel virke som det kommer noe mer forskning i form av ulike mastergradsavhandlinger denne våren. Vi har valgt å avgrense vår oppgave til Østfold og Follo, da det tidligere er forsket på området knyttet til Oslo. Det kan likevel være interessant å avdekke andre området i Norge for å se om det finnes eventuelle forskjeller.

En interessant vinkling på tematikken er å se grunneieres sitt syn på hvordan prosessen og forholdet med utvikler har vært underveis i en opsjonsperiode. Dette er ikke direkte knyttet opp mot vår hovedproblemstilling, selv om det kan bidra til å belyse hvordan ulike typer samarbeid påvirker ønske om å benytte seg av avtaleformen eller ikke.

Vi har også skissert et spørsmål om hvorvidt planmyndighet forskjellsbehandler utviklere som opsjonshaver versus hjemmelshaver. Vi har ikke klart å finne at dette er et problem blant våre informanter, men dette er et spørsmål som også bør kartlegges fra kommunens side. En kvalitativ studie der man kartlegger hvordan kommunene ser på denne problemstillingen vil være interessant.

Videre så skjer det mye i Østfold og Follo for tiden, eksempelvis gjennom utbedringene av Østfoldbanen. Det kunne være interessant å se på hvordan denne utviklingen påvirker bruken av opsjonsavtaler i området, spesielt stasjonsnære steder, over tid.

Kildehenvisning

Lover og forarbeider

Avhendingsloven (1992). *Lov om avhending av fast eiendom 3 juli 1992 nr. 93*

Avtaleloven (1918). *Lov om avslutning av avtaler, fuldmagt og om ugyldige viljeserklæringer 31. mai 1918 nr. 4*

Dokumentavgiftsloven (1975). *Lov om dokumentavgift 12. desember 1975 nr.59*

Konsesjonsloven (2003). *Lov om konsesjon ved erverv av fast eiendom mv. 28. november 2003 nr. 98*

Løysningsloven (1994). *Lov om Løysningsrettar 9. september 1994 nr. 64*

Norske Lov. *Kong Christian Den Femtis Norske Lov. 15. april 1687*

Ot.prp.nr.66 (1990–1991). Om lov om avhending av fast eiendom (avhendingslova). Oslo : Justis- og politidepartementet

Plan- og bygningsloven (2008). *Lov om planlegging og byggesaksbehandling 27. juni 2008 nr.71*

Tinglysingsloven (1935). *Lov om tinglysing 7. juni 1935 nr. 2*

Litteratur

Barlindhaug, R. & Nordahl, B. I. (2005) Fra feltutbygging til transformasjon - markedsstyrt boligbygging i Oslo-regionen. I: R. Barlindhaug, red. *Storbyens boligmarked - drivkrefter, rammebetingelser og handlingsvalg*. Oslo: Spartacus, s. 195-232.

Bergsholm, E. (2016) *Rettigheter i fast eiendom*. Bergen: Fagbokforlaget.

Bjaaland, M. R. & Nielsen, J.-E. (2009) *Eiendomsprosjekter*. Fagernes: Cappelen Akademisk Forlag.

- Bjørkholt, A. S. (2017) *Avlastning av risiko i eiendomsutviklingsprosjekter*, Oslo: Advokatfirmaet BA-HR DA.
- Everett, E. L. & Furuseth, I. (2012) *Masteroppgaven*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Falkanger, T. & Falkanger, A. T. (2016) *Tingsrett*. 8. utgave red. Oslo: Universitetsforlaget.
- Geltner, D. M., Miller, N. G., Clayton, J. & Eichholtz, P. (2014) *Commercial Real Estate, Analysis and Investments*. 3. utgave red. Ohio, USA: OnCourse Learning.
- Grønmo, S. (2016) *Samfunnsvitenskapelige metoder*. 2. utgave red. Bergen: Fagbokforlaget.
- Hille-Dahl, J. B. (2018) *Opsjonsavtaler-en studie blant eiendomsutviklere i Norge*, Ås: Norges miljø- og biovitenskapelige universitet .
- Huseby, O. et al. (1999) *Usikkerhet som gevinst*. Oslo: Vestfjorden AS.
- Jørgensen, D. & Nguyen, D. (2018) *Eiendomsutviklerens bruk av opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom – En studie blant eiendomsutviklere i Oslo*, Ås: Fakultetet for landskap og samfunn, NMBU.
- Kolltveit, B. J., Lereim, J. & Reve, T. (2009) *Prosjekt*. 3. utgave red. Oslo: Universitetsforlaget.
- Leikvam, G. & Olsson, N. (2014) *Eiendomsutvikling*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Meel, B. (2009) Verdi-og risikovurdering av utviklingseiendom, om bruk av forhåndskalkyler i verdifastsettelse.. I: A. E. Røsnes & Ø. Kristoffersen, red. *Eiendomsutvikling i tidlig fase, erverv, stiftelse og utnyttelse av eiendom til bygging og byutvikling..* Oslo: Senter for eiendomfag, s. 78-95.
- Nordahl, B., (2012) *Boligbyggingens to jokere: byggegrunn og regulering*, Ås: Universitetet for miljø og biovitenskap (UMB).
- Røsnes, A. E. & Kristoffersen, Ø. R. (2014) *Eiendomsutvikling i tidlig fase*. 2. red. Oslo: Rembra Forlag.
- UNION (2018) *Markedsrapport M2*, Oslo: UNION Gruppen.

Wøhini, A. et al. (2012) *Planlegging og gjennomføring av reguleringsplaner, hefte 2*, Oslo: Norsk Eiendom.

Woxholth, G. (2014) *Avtalerett i et nøtteskall*. 2. utgave red. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag AS.

Elektroniske nettsider, artikler og tidsskrifter

Andersen, G., 2019. *Valg av forskningsmetode*. [Internett]

Tilgjengelig fra:

<https://ndla.no/subjects/subject:19/topic:1:195989/topic:1:195829/resource:1:56937>

[Funnet Februar 2019].

Bennin, J. R. & Granlund, O.-M., 2017. *Risiko ved bruk av blankoskjøte*. [Internett]

Tilgjengelig fra: <https://www.estatenyheter.no/2017/02/17/risiko-bruk-blankoskjote/>

[Funnet Mai 2019].

Collins English Dictionary, u.d. www.collinsdictionary.com. [Internett]

Tilgjengelig fra: <https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/property-development>

[Funnet Februar 2019].

Jernbaneverket, 2016. *InterCity Utbygging av Østfoldbanen*. [Internett]

Tilgjengelig fra:

<https://www.banenor.no/contentassets/64fe92c0a27f482183ed6df1449ef522/intercity-ostfoldbanen-15082015.pdf>

[Funnet April 2019].

Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2009. [Internett]

Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/lovkommentar-til-plandelen-i-/id554282/>

[Funnet Mars 2019].

Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2014. *Statlige planretningslinjer for samordnet bolig-, areal- og transportplanlegging*. [Internett]

Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/Statlige-planretningslinjer-for-samordnet-bolig--areal--og-transportplanlegging/id2001539/?id=2001539>

[Funnet April 2019].

Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2015. *Nasjonale forventninger til regional og kommunal planlegging*. [Internett]

Tilgjengelig fra:

https://www.regjeringen.no/contentassets/2f826bdf1ef342d5a917699e8432ca11/nasjonale_forventninger_bm_ny.pdf

[Funnet April 2019].

Landbruks- og matdepartementet, 2017. *Rundskriv M-3/2017 Konesjon, priskontroll og boplikt*. [Internett]

Tilgjengelig fra:

<https://www.regjeringen.no/contentassets/c71e2a493af344d480075d7569eb4a4e/rundskriv-m-3-2017-konesjon-priskontroll-og-boplikt.pdf>

[Funnet Mars 2019].

Norges Bank , 2019. *Pengepolitisk rapport med vurdering av finansiell stabilitet*. [Internett]

Available at: [https://static.norges-](https://static.norges-bank.no/contentassets/6398d2e8e1644dc58a4a6a8a33656c6e/ppr_1_19.pdf?v=03/21/2019085837&ft=.pdf)

[bank.no/contentassets/6398d2e8e1644dc58a4a6a8a33656c6e/ppr_1_19.pdf?v=03/21/2019085837&ft=.pdf](https://static.norges-bank.no/contentassets/6398d2e8e1644dc58a4a6a8a33656c6e/ppr_1_19.pdf?v=03/21/2019085837&ft=.pdf)

[Funnet 18 April 2019].

Oslo Advokat RUV, u.å. www.jusinfo.no. [Internett]

Tilgjengelig fra: <http://jusinfo.no/index.php?site=default/721/2248/2526/2529>

[Funnet Mars 2019].

Samferdselsdepartementet, 2017. *Meld. St. 33 (2016–2017) Nasjonal transportplan 2018–2029*. [Internett]

Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/meld.-st.-33-20162017/id2546287/sec1>

[Funnet April 2019].

Senter for eiendomsfag, u.d.a *Ord og uttrykk, Akkvisisjon*. [Internett]

Tilgjengelig fra: <https://www.eiendomsfag.no/ord-og-uttrykk/akkvisisjon/>

[Funnet Mars 2019].

Senter for eiendomsfag, u.d.b *Senter for eiendomsfag*. [Internett]

Tilgjengelig fra: <https://www.eiendomsfag.no/ord-og-uttrykk/direkte-kjop/>

[Funnet februar 2019].

Skatteetaten, 2018. *Fritaksmetoden*. [Internett]

Tilgjengelig fra: <https://www.skatteetaten.no/en/rettskilder/type/handboker/skatte-abc/2018/fritaksmetoden/>

[Funnet Mai 2019].

Statens kartverk , u.d.a *Ordbok kartverket*. [Internett]

Tilgjengelig fra: <https://www.kartverket.no/systemsider/ordbok/s/sikringsobligasjon>

[Funnet mai 2019].

Statens kartverk , u.d.b *Ordbok kartverket*. [Internett]

Tilgjengelig fra: <https://www.kartverket.no/Systemsider/Ordbok/B/Blankoskjote/>

[Funnet mai 2019].

Statens kartverk , u.d.c *Ordbok kartverket*. [Internett]

Tilgjengelig fra: <https://www.kartverket.no/Systemsider/Ordbok/O/opsjonsavtale/>

[Funnet Januar 2019].

Statistisk sentralbyrå (SSB) , 2019a. *Prisindeks for brukte boliger*. [Internett]

Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/statbank/table/06035/>

[Funnet April 2019].

Statistisk sentralbyrå (SSB), 2019**b**. *Prisindeks for utleie av næringseiendom*. [Internett]

Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/statbank/table/11574/>

[Funnet April 2019].

Vedlegg 1

Forespørsel om deltakelse i forskningsprosjektet

”Eiendomsutviklers bruk av opsjonsavtaler i Follo/Østfold”?

Dette er en forespørsel til deg om å delta i et forskningsprosjekt som har til hensikt å kartlegge eiendomsutvikleres bruk av opsjonsavtaler ved akkvisisjon i Follo/Østfold. I dette skrevet gir vi deg informasjon om målene for prosjektet og hva deltakelse vil innebære for deg.

Formål

Formålet med studiet er å kartlegge eiendomsutvikleres bruk av opsjonsavtaler i Follo/Østfold, for å senere kunne sammenlikne dette med liknende studier som er gjennomført i Oslo-området. Problemstillingen vi ønsker å belyse er hvorfor eiendomsutviklere bruker opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom i området Follo/Østfold. Dette vil bli belyst gjennom flere delproblemstillinger, hvor vi blant annet ønsker å se nærmere hvilke elementer som inngår i avtalene, samt hvilke risikoområder avtalene forsøker å begrense.

Dette er en masteroppgave i studiet *Master i eiendomsutvikling* ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU), institutt for eiendom og juss. Studiet gjennomføres av to studenter gjennom våren 2019.

Hvem er ansvarlig for forskningsprosjektet?

Studenter:

Jacob Thorsen Koren, tlf. 928 30 740, epost jtkoren93@gmail.com

Christian Biong Nordin, tlf. 992 55 834, epost christian@nordin.no

Veileder:

Lars Baklund, epost lars@advonico.no

Hvorfor får du spørsmål om å delta?

Utvalget av intervjuobjekter er satt sammen gjennom en kartlegging av aktører vi finner interessante i den aktuelle regionen. Aktørene som er trukket ut har mer eller mindre kjennskap til bruken av opsjonsavtaler innen akkvisisjon av utviklingseiendom.

Hva innebærer det for deg å delta?

Hvis du velger å delta i prosjektet, innebærer dette et intervju på omlag 45 minutter på nærmere avtalt sted og tid. Informasjonen vi får fra intervju spørsmålene skal bidra til å belyse problemstillingen.

Dataene vil bli registrert i notater og lydopptak med samtykke fra intervjuobjekt. Alle dataene vil bli anonymisert i oppgaven, og notater og lydopptak vil slettes ved ferdigstilling av oppgaven.

Det er frivillig å delta

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

Ditt personvern – hvordan vi oppbevarer og bruker dine opplysninger

Vi vil bare bruke opplysningene om deg til formålene vi har fortalt om i dette skrivet. Vi behandler opplysningene konfidensielt og i samsvar med personvernregelverket. Det er kun nevnte studenter som har tilgang på dataene fra intervjuet. Disse vil bli oppbevart på låst disk frem til de slettes ved ferdigstilling av prosjektet.

Hverken intervjuobjekter eller selskaper vil kunne gjenkjennes i publikasjonen.

Dine rettigheter

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

- innsyn i hvilke personopplysninger som er registrert om deg,
- å få rettet personopplysninger om deg,
- få slettet personopplysninger om deg,
- få utlevert en kopi av dine personopplysninger (dataportabilitet), og
- å sende klage til personvernombudet eller Datatilsynet om behandlingen av dine personopplysninger.

Hva gir oss rett til å behandle personopplysninger om deg?

Vi behandler opplysninger om deg basert på ditt samtykke.

NSD – Norsk senter for forskningsdata AS har vurdert at behandlingen av personopplysninger i dette prosjektet er i samsvar med personvernregelverket.

Hvor kan jeg finne ut mer?

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

- Jacob Thorsen Koren, tlf. 928 30 740, epost jtkoren93@gmail.com eller Christian Biong Nordin, tlf. 992 55 834, epost christian@nordin.no
- *NMBU*, Institutt for eiendom og juss ved Lars Baklund, epost lars@advonico.no.
- NSD – Norsk senter for forskningsdata AS.

Med vennlig hilsen

Jacob Thorsen Koren og Christian Biong Nordin

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

(Signert av prosjektdeltaker, dato)

Vedlegg 2:

Intervjuguide:

0. Oppstart: generell informasjon

0.1 Er det greit at vi gjør opptak?

0.2 Forklar hvordan materialet skal brukes (anonymitet, direkte sitater, gjennomlesing):

- a. Som nevnt i skrevet, er dette intervjuet frivillig å delta på. Dere kan når som helst trekke dere, uten å begrunne dette.
- b. Dataene vil bli lagret låst på våre maskiner og transkribert.
- c. De dataene som brukes i oppgaven vil bli anonymisert, og det skal ikke gå an å koble dataene med person eller selskap.
- d. Etter at studiet er gjennomført vil dataene slettes for godt.
- e. De eneste som får se/høre dataene er oss.

0.3 Samle inn signert dokument om «deltakelse i forskningsprosjekt»

0.4 Presenter prosjektet: Bakgrunn, tema og problemstilling.

- a. I 2018 ble det gjennomført en studie som gikk på eiendomsutviklere sin bruk av opsjonsavtaler ved akkvisisjon i Oslo-regionen. Med denne i bakhodet gjennomfører vi nå en studie for å se hvorfor utviklere bruker avtaleformen i Follo/Østfold.
- b. Problemstilling: Hvorfor bruker eiendomsutviklere opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom i området Follo/Østfold?
- c. Presiser at vi er ute etter prosjekter som har gått eller går i Follo/Østfold.

0.5 Kan du kort presentere deg selv og virksomheten, med hensyn på din personlige oppfatning er av:

- a. Virksomhetens størrelse
- b. Hvilket formål som somoftest utvikles (næring/bolig)

0.6 Har dere, eller har dere hatt prosjekter i området Follo/Østfold?

1. Generelt om opsjonsavtaler

1.1 Hvor ofte, eller om, virksomheten benytter seg av opsjonsavtaler?

1.2 Hva er en opsjonsavtale, knyttet til akkvisisjon, i dine øyne?

1.3 Hva mener du er forskjellen mellom et direkte kjøp, et betinget kjøp og en opsjonsavtale?

1.4 Hva er hovedårsaken til at dere benytter dere, eventuelt ikke benytter dere av opsjonsavtaler?

2. Forholdet til grunneier

2.1 Er grunneierne å regne som profesjonelle aktører?

2.2 Dersom du bruker avtaleformen, hvordan får dere i stand en opsjonsavtale? Er det dere eller grunneier som initiativtaker?

- 2.3 Hvordan foregår forhandlingene ved inngåelse av opsjonsavtaler, herunder premie, løpetid og kjøpesum? Opplever dere de samme utfordringene hver gang?**
- 2.4 Hvordan regulerer opsjonsavtalen eventuelle eierskifter i opsjonstiden? (salg/arv/ekspropriasjon)**
- 2.5 Avtales det sanksjoner for avtalepartene ved kontraktsbrudd?**

3. Juridiske forhold

- 3.1 Benytter dere dere av kontraktsmedhjelper ved inngåelse av opsjonsavtaler, typisk advokat el.?**
- a. Dekker dere grunneiers advokatutgifter i forbindelse med inngåelse av opsjonsavtaler?
- 3.2 Pleier dere å tinglyse opsjonsavtaler? Eventuelt hva gjør dere for å sikre dere ovenfor tredjepart?**
- 3.3 Hvordan behandler dere dokumentavgift?**
- 3.4 Er konsesjon en problematikk som diskuteres i forbindelse med opsjonsavtaler? I så fall hvilke forbehold om konsesjon blir tatt? Eventuelt hvorfor ser dere ikke på dette som relevant?**

4. Spørsmål om planmyndigheter

- 4.1 Hvordan mener dere planmyndighetene oppfører seg i en reguleringsprosess i opsjonstiden? Er det forskjeller hvis dere hadde eiet tomten?**
- 4.2 Er det vanlig å bli enige om utbyggingsavtaler med kommune i opsjonstiden?**

5. Avsluttende spørsmål

- 5.1 Har du noen andre problemstillinger du/dere har opplevd i forbindelse med opsjonsavtaler?**
- 5.2 Hvordan tror du bruken av opsjonsavtaler vil utvikle seg i fremtiden?**

Vedlegg 3

OPSJONSAVTALE

mellom

og

om rett til kjøp av

EIENDOM I

KOMMUNE

1. BAKGRUNN

Denne avtalen er inngått iht. samtidig inngått avtale mellom _____ om samarbeid og utvikling av eiendom i _____ gjennom det felles eide selskapet

Selskapet gis opsjon til å kjøpe Eiendommen (jf. pkt. 2) fra _____ på de 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.

og Selskapet omtales i det følgende som "**Partene**".

2. EIENDOM OMFATTET AV OPSJONEN

Opsjonen gjelder eksklusiv rett til kjøp av grunnarealer innenfor følgende eiendom:

- Del av gnr./bnr. _____ kommune som inntegnet med grønn farge på kart inntatt som vedlegg 1, ("**Eiendommen**").

innestår for at de kan avhende Eiendommen og skaffe Selskapet hjemmel til denne.

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 formåls grensene i Detaljreguleringsplanene. 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 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 _____ i minst 4 måneder før ønsket tidspunkt for Overtakelse, jf. punkt 4.3.

Overføring av _____ skal som utgangspunkt skje som ordinær direkteoverføring av eiendom. Men dersom _____ gjennom fisjon/fusjon legges inn i et eget single-purpose eiendomsselskap (som utelukkende er eier av _____), 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 [redacted] 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 sivilingeniør [redacted] for å fastsette Eiendommens markedsverdi. Etter felles gjennomgang har Takstmennene kommet frem til en omforent takst.

Basert på Takstmennenes omforente takst er partene enige om at kjøpesummen for Eiendommen fastsettes til [redacted] per kvadratmeter grunnareal ("Arealprisen"):

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.

[redacted] 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 [redacted] ved Overtakelse.

Betalingsmislighold ut over 6 uker skal anses som vesentlig mislighold som gir [redacted] rett til å heve kjøpet av [redacted]. Ved slik heving bortfaller også Opsjonen for det aktuelle tiltrådte arealet.

4.3. Overtakelse og klargjøring av Eiendommene

[redacted] skal, dersom annet ikke avtales, overtas av Selskapet 4 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.

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

[redacted] 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.

_____ skal overdras fri for pengeheftelser, og uten andre heftelser som vil begrense utnyttelsen/utviklingen av Eiendommen .

Selskapet skal bære alle kostnader eiendomsoverdragelsen medfører, herunder kostnader til eventuell fradeling og hjemmelsoverføring. Dersom Selskapet ønsker det skal _____ i 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 _____ 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

_____ selges "as is", med den begrensning at _____ er ansvarlig for avvikling av leieforhold, jf. pkt. 4.3 ovenfor og sletting av heftelser/servitutter., jf. pkt. 4.4 ovenfor. Videre er _____ ansvarlig for at alle pengeheftelser slettes som ledd i overføringen. For forur_____ngsansvar gjelder punkt 4.6.

_____ skal gi Selskapet tilgang til å gjennomføre fullstendig teknisk-, økonomisk- og juridisk due diligence av Eiendommen forut for – og utelukkende som grunnlag for - Selskapets eventuelle beslutning om tiltredelse av Opsjonen.

4.6. Eiendommens tilstand - forurensning

_____ skal dekke merkostnader knyttet til fjerning av eventuelle forurensede masser på Tiltrådt Areal, begrenset oppad til kjøpesummen for _____. Med merkostnader menes kostnader som Selskapet ikke ville blitt påført dersom det ikke hadde vært nødvendig med fjerning av slike forurensende masser.

_____ ansvar for merkostnader ved fjerning av forurensede masser iht. dette punkt 4.6 gjelder under følgende forutsetninger:

- a) At de rammer som følger av Detaljregulering for utnyttelse av _____ følges.
- b) At forurensningen forelå på tidspunktet for tiltredelse av Opsjonen.
- c) Det er bare direkte merkostnader til fjerning av forurensede masser som omfattes av _____ ansvar.
- d) Alt nødvendig arbeid med fjerning skal skje på rimeligste måte.

- e) Dersom Selskapet gjør ansvar gjeldende mot _____ rett til å kreve at fjerningen gjennomføres under _____ ledelse

Selskapet skal i alle tilfeller tilstrebe en utnyttelse av eventuelt forurenset areal (mht. formål, utforming og plassering av bebyggelse/innretning) som i størst mulig grad reduserer behovet for fjerning av forurensete masser, så fremt en slik utnyttelse av arealet også er i Selskapets interesse.

Dersom det senest ved oppstart av byggearbeidene på _____ er sannsynlighetsovervekt for at merkostnadene til fjerning av forurensete masser overstiger kjøpesummen for _____, kan Selskapet velge å heve kjøpet. Ved slik heving bortfaller også Opsjonen for så vidt gjelder _____. Dersom Selskapet ikke velger å heve kjøpet, skal Selskapet selv dekke eventuelle overskytende merkostnader til fjerning av forurensete masser.

4.7. Begrensninger i mangelsansvaret

Selskapet kan ikke gjøre krav gjeldende mot _____ for mangler/forhold Selskapet var eller burde vært kjent med ved tiltredelse av Opsjonen, herunder forhold Selskapet ble eller burde blitt kjent med som ledd i due diligence forut for tiltredelse av Opsjonen. Ved vurderingen av hva Selskapet var eller burde være kjent med, skal det sees bort fra _____ kunnskap om Eiendommene.

Selskapet taper retten til å gjøre avtalebrudd gjeldende dersom Selskapet ikke innen rimelig tid etter at Selskapet oppdaget eller burde ha oppdaget avtalebruddet, gir _____ melding om at avtalebruddet vil bli gjort gjeldende og hva avtalebruddet består i. Eventuell reklamasjon eller andre former for krav kan uansett senest finne sted 1 år etter Overtakelse.

Selskapet kan ikke holde _____ ansvarlig for indirekte tap, jf. prinsippene i avhendingsloven § 7-1(2).

I _____ ansvar for å betale erstatning eller prisavslag er begrenset oppad til 20 % av kjøpesummen for _____. Selskapet kan ikke fremme krav mot _____ med mindre det samlede krav om prisavslag/erstatning overstiger 0,5 % av kjøpesummen for _____. Dersom det samlede krav overstiger minstebeløpet, skal kravene likevel dekkes fra første krone. Beløpsbegrensningene ovenfor gjelder ikke ved rettsmangler ved _____, eller ansvar for merkostnader til fjerning av forurensete masser iht. pkt. 4.6. Slike forhold kommer i tillegg til beløpsbegrensningene iht. dette avsnitt. Ansvarsbegrensningene gjelder heller ikke ved forsett eller grov uaktsomhet.

4.8. Infrastrukturkostnader

_____ har ikke ansvar for gjennomføring og/eller kostnader til intern og/eller ekstern infrastruktur som er nødvendig for utbygging av _____.

4.9. Pro & contra oppgjør for inntekter og utgifter ved _____

Pro & contra oppgjør for inntekter og utgifter ved _____ per Overtakelse, skal beregnes og foretas mellom _____. Selskapet senest én måned etter Overtakelse,] ansvarlig for å fremlegge forslag til pro & contra oppgjør.

5. DIVERSE BESTEMMELSER

Dersom Selskapet ikke benytter Opsjonen rettidig, jf. punkt 3, bortfaller Opsjonen uten at Partene kan kreve noen form for kompensasjon fra den annen Part som følge av dette.

Selskapet kan fritt overdra Opsjonsavtalen, helt eller delvis, til ES og/eller EK, men ikke til andre.

Ved utøvelse av Opsjonen skal det utformes et enkelt avtaleformular hvor det fremkommer at Tiltrådt Areal er overdratt på de vilkår som følger av Opsjonsavtalen, med eventuelle avvikende/presiserende vilkår Partene måtte avtale.

6. TVISTER

Tvister med utspring i Opsjonsavtalen skal først søkes løst ved forhandlinger. Dersom enighet ikke oppnås skal tvisten avgjøres ved ordinær rettergang for de alminnelige domstoler ved Eiendommens verneting.

7. AVTALEEKSEMPLARER OG SIGNATUR

Denne Opsjonsavtalen er undertegnet i to eksemplarer, ett til hver av Partene.

Vedlegg 4

AVTALE

Mellom undertegnede

(nedenfor benevnt

og

(nedenfor benevnt)

er det i dag inngått slik avtale:

I

EIENDOMMEN

er eier landbrukseiendommen i [redacted] i henhold til [redacted] i avtalen
gjelder deler av [redacted] i henhold til [redacted] i vedlagt kartskisse datert 23.04.13.

Område A og B ligger mellom markagrensa og [redacted] og har et samlet areal på ca. 95
daa. Område A er i kommuneplanen avsatt til LNF-område og område B til boligområde.
C, D og E er regulert til frittliggende småhusbebyggelse og vei.

II

REGULERING AV A OG B

[redacted] plikter å arbeide med sikte på å få en størst mulig del av område A tatt inn i
kommuneplanen som utbyggingsområde for boliger. Ifølge kommunen skal det utarbeides
områdereguleringsplan for I [redacted] en, dvs. A og B sammen med de deler av [redacted]
som ligger mellom markagrensa og bebyggelsen langs I [redacted]. Deretter må
detaljreguleres.

Da planlagt hovedatkomst til [redacted] vil det
kunne bety at C og del av A blir aktuelt å medta i det som først vil bli detaljregulert. Det vil
høyst sannsynlig bli flere detaljreguleringsplaner, men det er mulig at en første del kan bli
detaljregulert som del av områdereguleringen, og i så fall kan utbygging her bli aktuelt
allerede i 2015. Ifølge kommunen vil spesielt skolekapasiteten på [redacted] ikke begrense
utbyggingstakten.

[redacted] plikter å holde [redacted] løpende orientert om reguleringsarbeidet.

Sign.: [redacted]

Alle kostnader i forbindelse med regulering hhv. å få A tatt inn i kommuneplanen dekkes av

III

KJØPSRETT TIL A, B OG C

Det avtales herved at _____ skal ha rett til å erverve de deler av A, B og C som blir detaljregulert til boligformål og tilhørende infrastruktur.

Når detaljreguleringsplan, der del av område A og B er regulert til boligformål og tilhørende infrastruktur, er endelig stadfestet, plikter _____ innen 30 dager å ta stilling til kjøpsretten for områder som er byggeklare. Med byggeklar menes at det ikke foreligger noe fra off. myndighet, Statens Vegvesen eller i reguleringsbestemmelser/utbyggingsavtale som er til hinder for byggestart. Kjøpsretten bortfaller dersom _____ ikke har erklært kjøpsretten for slike byggeklare områder innen fristen.

Områder som _____ erverver, overleveres uten pengeheftelser og i den tilstand de er på overtagelsestidspunktet, dvs. at _____ overtar områdene med de grunnforhold, restriksjoner og øvrige heftelser som påhviler områdene. _____ plikter likevel å bidra til å få slettet unødvendige servitutter, dvs. servitutter som ikke lenger er aktuelle eller som har fulgt med ved fradeling fra _____, men som ikke gjelder _____

IV

PRIS

For områder som _____ skal erverve i hht. pkt. III skal _____ betale kr. 375 per m² med tillegg av prisstigning. Prisstigning beregnes med økningen i konsumprisindeksen fra april 2013 til tidspunkt for utbetaling.

V

FRADELING OG KONSESJON

_____ plikter å utarbeide søknad om fradeling av de deler av A, B og C som _____ har erklært kjøpsrett for i hht. pkt. III. Søknad skal innsendes snarest mulig etter at kjøpsrett er erklært.

_____ må søke om konsesjon for utbyggingsområder. _____ tar risikoen for konsesjonsmeddelelsen. _____ plikter å bidra til at _____ oppnår konsesjon.

VI

OPPGJØR

_____ betaler en opsjonspremie stor kr. 475.000 ved undertegning av denne avtalen. Beløpet kommer i tillegg til kjøpesummen, og skal således ikke trekkes fra ved senere oppgjør. beholder opsjonspremien uavhengig av om prosjektet blir realisert eller ikke.

Kjøpesum for områder som _____ har erklært kjøpsrett for i hht. pkt. III utbetales mot heftelsesfritt skjøte før byggestart og senest 60 dager etter at kjøpsrett er erklært.

VII

OMRÅDE D OG E

_____ plikter å arbeide for å få godkjent D og E som eneboligtomter, og hvis det lykkes utarbeider _____ også søknad om fradeling. _____ dekker gebyr til fradeling og andre gebyrer.

Kopi

Sign.:.....

VIII

PÅSTÅENDE SKOG

_____ skal avtale uttak av tømmer innenfor områdene A og B med _____. For områder overskjøtet til _____ har _____ ingen rettigheter.

IX

2 TOMTER TIL _____

_____ har rett til å velge ut 2 eneboligtomter etter eget valg innenfor område som _____ bygger ut, dvs. innenfor område A eller B, før tomtene legges ut for salg. _____ dekker alle kostnader til regulering og grunnlagsinvesteringer mv. for disse tomtene. _____ skal således ikke betale noe for tomtenes andel av infrastrukturkostnader.

Tomtenes areal med tillegg av 25 % for andel vei og fellesareal mv. trekkes fra i oppgjør for kjøp.

X

OMKOSTNINGER

_____ betaler alle omkostninger i forbindelse med denne avtalen der ikke annet er sagt, så som omkostninger til regulerings- og konsesjonsbehandling, behandlingsgebyr for delings-, kart- og oppmålingsforretninger samt tinglysningsgebyr og dokumentavgift.

XI

AVTALENS VARIGHET/HEVING

_____ kan heve avtalen for områder som ikke er ervervet innen 10 år fra undertegning av denne avtale. Dersom områdene A og B ikke kommer inn i kommuneplanen som utbyggingsområde for boliger i forbindelse med pågående rullering, kan avtalen likevel ikke heves før minst 4 år etter neste rullering (antatt 2018) av kommuneplanen.

Dersom _____ ikke erklærer kjøpsrett for et byggeklart område innen gjeldende frist kan _____ kreve heving av avtalen hva angår gjenstående områder. Slikt krav om heving må skje skriftlig. Hvis heving av avtalen kreves skal _____ ha ytterligere 2 ukers frist på seg til å vurdere kjøpsretten til aktuelt byggeklart område.

XII

OVERDRAGELSE

Denne avtalen kan ikke overdras uten etter avtale med _____.

XIII

TINGLYSNING

Utdrag fra denne avtalen undertegnes samtidig med denne avtalen. Utdraget skal tinglyses på _____ 2, og det kan samtidig tinglyses urådighetserklæring dersom _____ ønsker det.

KOPI

Sign.:.....

XIV

TVIST

Dersom det skulle oppstå tvist om avtalen skal saken avgjøres ved voldgift. Voldgiftsretten skal bestå av 3 medlemmer, ett medlem oppnevnt av hver av partene og ett medlem oppnevnt av rettsinstans hvor Eiendommen har sitt hjemting.

Denne avtalen signeres i to eksemplarer, ett til hver av partene.

[Faint handwritten notes and lines]

Kopi

[Faint handwritten notes and lines]

Sign.:.....

Vedlegg 5

AVTALE

Mellom undertegnede

(nedenfor benevnt 1)

og

(nedenfor benevnt 2)

er det i dag inngått slik avtale:

I

EIENDOMMEN

_____ eier landbrukseiendommene gnr./bnr. _____ ne. Denne avtalen gjelder deler av eiendommene merket A og B på vedlagt kart datert 03.09.2012. Arealene A og B kalles heretter Eiendommen.

Eiendommen ligger mellom markagrensa og _____ og har et samlet areal på ca. 15,5 daa. og er i kommuneplanen avsatt til LNF-område.

II

REGULERING AV EIENDOMMEN

() plikter å arbeide med sikte på å få en størst mulig del av Eiendommen tatt inn i kommuneplanen som utbyggingsområde for boliger, og deretter forestå regulering av samme.

() plikter å holde () løpende orientert om reguleringsarbeidet.

Alle kostnader i forbindelse med regulering hhv. å få Eiendommen tatt inn i kommuneplanen dekkes av _____

III

KJØPSRETT TIL EIENDOMMEN

Det avtales herved at () skal ha rett til å erverve de deler av Eiendommen som blir regulert til boligformål og tilhørende infrastruktur.

Når kommuneplan, der hele eller deler av Eiendommen er tatt inn som utbyggingsområde for boliger, er endelig vedtatt, plikter () innen 30 dager å ta stilling til kjøpsretten. Kjøpsretten bortfaller dersom () ikke har erklært kjøpsretten innen fristen.

Det arealet som skal erverves må være regulert til boligformål og tilhørende infrastruktur, og kan være mindre enn det arealet som er erklært kjøpsrett for.

IV

PRIS

For områder som _____ skal erverve i hht. pkt. III skal _____ betale kr. 130 per m² med tillegg av prisstigning. Prisstigning beregnes med økningen i konsumprisindeksen fra september 2012 til tidspunkt for utbetaling.

V

FRADELING OG KONSESJON

_____ plikter å utarbeide søknad om fradeling av de deler av Eiendommen som _____ skal erverve. Søknad skal innsendes snarest mulig etter at reguleringsplan er endelig vedtatt.

_____ må søke om konsesjon for utbyggingsområder. _____ tar risikoen for konsesjonsmeddelelsen. _____ plikter å bidra til at _____ oppnår konsesjon.

VI

OPPGJØR

Foreløpig kjøpesum beregnes ut fra arealet på områder som _____ har erklært kjøpsrett for i hht. pkt. III. _____ betaler et forskudd tilsvarende 20 % av foreløpig kjøpesum innen 30 dager etter at kommuneplanen er endelig vedtatt.

Endelig kjøpesum for områder som _____ skal erverve i hht. pkt. III, fratrukket forskudd, utbetales mot heftelsesfritt skjøte før byggestart og senest 60 dager etter at reguleringsplan er endelig vedtatt.

VII

PÅSTÅENDE SKOG

_____ skal avtale uttak av tømmer innenfor Eiendommen med Ø_____. For områder overskjøtet til Ø_____ har _____ ingen rettigheter. Ø_____ plikter å påse at reguleringen blir slik at bakenforliggende skogsområder tilhørende _____ kan få fremtidig adkomst via Eiendommen.

VIII

OMKOSTNINGER

_____ betaler alle omkostninger i forbindelse med denne avtalen der ikke annet er sagt, så som omkostninger til regulerings- og konsesjonsbehandling, behandlingsgebyr for delingsforretninger, kart- og oppmålingsforretninger samt tinglysingsgebyr og dokumentavgift.

IX

HEVING AV AVTALEN

_____ kan heve avtalen for områder som ikke er ervervet innen 10 år fra undertegning av denne avtale.

_____ kan heve avtalen dersom det ikke skulle bli noe av forventet kjøp av _____

X

OVERDRAGELSE

Denne avtalen kan ikke overdras uten etter avtale med _____. Overdragelse til annet selskap i _____ trenger ikke godkjenning av _____.

XI

TINGLYSNING

Denne avtalen kan tinglyses på _____

_____ kan kreve tinglysning av pantobligasjon på _____ ilsvarende forskuddsbeløpet beskrevet i pkt. VI, samt urådighet dersom _____ ønsker det.

XII

TVIST

Dersom det skulle oppstå tvist om avtalen skal saken avgjøres ved voldgift. Voldgiftsretten skal bestå av 3 medlemmer, ett medlem oppnevnt av hver av partene og ett medlem oppnevnt av rettsinstans hvor Eiendommen har sitt hjemting.

•

Denne avtalen signeres i to eksemplarer, ett til hver av partene.

17



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

Postboks 5003
NO-1432 Ås
Norway