



Norges miljø- og
biovitenskapelige
universitet

Masteroppgave 2021 30 stp
Fakultetet for landskap og samfunn

Opsjonsavtaler sett fra et grunneierperspektiv

Option Agreements seen from a Landowner's
Perspective

Jenny Fritzøe
Master i Eiendom

Forord

Denne avhandlingen markerer slutten på mastergraden i eiendom ved institutt for eiendom og juss, Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU). Mastergraden er skrevet våren 2021 og representerer 30 studiepoeng.

Arbeidet med masteroppgaven har vært en lærerik og spennende prosess hvor jeg har fått et dypere innblikk i opsjoner, opsjonsavtaler og opsjonsprosesser. Jeg har også fått bedre inntrykk av hvilke tanker berørte private grunneiere kan ha rundt en slik avtale og prosess. Det har også vært interessant å få vite hva ulike planmyndigheter tenker om opsjonsavtaler. Videre har arbeidet gitt meg mulighet til å snakke med engasjerte grunneiere som har vært, eller er, en del av en opsjonsprosess, samt kunnskapsrike representanter fra ulike planmyndigheter. Jeg ønsker derfor å takke alle som har hjulpet meg med oppgaven, og som frivillig har stilt opp til intervju. Det er disse menneskene som har gjort oppgaven mulig å gjennomføre da de delte kunnskap, erfaringer og informasjon med meg.

Til slutt ønsker jeg å rette en stor takk for god hjelp til min veileder Lars Baklund. Han har gjennom hele prosessen kommet med gode innspill og hjelpsomme veiledningstimer.

Jenny Wefring Fritzøe

Ås, NMBU, 01.06.2021

Sammendrag

Tema for denne masteroppgaven er opsjonsavtaler med fokus rettet mot private grunneiere og hvordan de opplever slike avtaler. Videre undersøkes det hvordan opsjonsavtaler kan bli mer rettferdige, rimelige og forutsigbare i favør privat grunneier. I tillegg belyses opsjonsavtalers og utbyggers påvirkning på planmyndighetene når det kommer til omregulering av områder.

Opsjonsavtaler er brukt av eiendomsutvikler for å redusere risiko i forbindelse med eiendomsutviklingsprosjekter. Det har tidligere blitt skrevet flere oppgaver om opsjonsavtaler sett fra et utbyggerperspektiv, men det har til nå vært lite fokus på slike avtaler fra et grunneierperspektiv. Siden opsjonsavtaler begrenser grunneiers disposisjonsrett over egen eiendom over en lengre periode, var det interessant å se på grunneiers syn på slike avtaler og hvordan de synes avtalen har fungert for dem. Samtidig var det interessant finne ut av om opsjonsavtaler kan være med på å påvirke planmyndighetene til å omregulere områder. På bakgrunn av dette ble problemstillingen følgende:

Sett i et grunneierperspektiv, er opsjonsavtaler urimelig og urettferdig utformet, og skaper de en uforutsigbar situasjon for grunneier? Kan opsjonsavtaler påvirke planmyndighetene når det kommer til omregulering av områder?

For å belyse hovedproblemstillingen har jeg valgt å benytte kvalitativ metode og dybdeintervju. Derav intervju med seks private grunneiere og fem representanter fra planmyndighetene i ulike kommuner i Oslo og omegn.

Opsjonsavtaler er gunstige for eiendomsutvikler fordi slike avtaler bidrar til å utsette kostnader i forbindelse med eiendomsutviklingsprosjekter. Utvikler ønsker å binde seg til minst mulig, samtidig som de ønsker en fleksibel avtale. For privat grunneier kan det være vanskelig å vite hvilke vilkår og betingelser som vil være viktige å forhandle om ved avtaleinngåelse, og hvilke momenter som burde inntas i avtalen for at den skal bli mer forutsigbar, rimelig og rettferdig i favør grunneier. Oppgaven studerer derfor hva som kan bidra til å gjøre at opsjonsavtalen blir enklere å forholde seg til for grunneier, og hvilke momenter det vil være viktig for privat grunneier å tenke på ved inngåelse av en opsjonsavtale med utbygger.

Overordnet består oppgaven av en teoridel og en empiridel som anvendes for å besvare de ulike delproblemstillingene, samt hovedproblemstillingen. Empiridelen fremstiller private grunneiere og representanter fra planmyndighetene sine ulike syn og oppfatninger av de aktuelle spørsmålene. Alle intervjuobjektene fremla klare svar på deres opplevelse av temaet, og hva de mente var nødvendig for å forbedre opsjonsavtaler i favør grunneier. Funnene i drøftelsen av hovedproblemstillingen trekkes på grunnlag av anvendt teori og empiri. Dette har resultert i noen interessante funn.

Abstract

The theme for this master thesis is option agreements with focus on private landowners and how they perceive these agreements. The thesis research how option agreements can be more fair, reasonable, and predictable for private landowners. Also, the paper looks at how option agreements can influence the planning authorities when it comes to regulation of areas.

Option agreements are used by contractors to reduce risk in acquisition processes of land areas. There have been written several papers on option agreements seen from a contractor's perspective, but so far there have been little focus on looking at this from a private landowner's perspective. These agreements limit the landowners' disposal over own property for a longer period of time. Therefore, it was interesting to research their views on these agreements. At the same time, it was interesting to see if option agreements contribute to influence the planning authorities in their processes of regulating areas. Based on the main topic, the research question for this paper is as follows:

Seen from a landowner's perspective, are option agreements created unreasonable and not fair, and do they create an unpredictable situation for the landowner? Can option agreements influence the planning authorities in their processes of regulating areas?

I have used a qualitative methodology and interviewed six private landowners and five representatives from the planning authorities from different municipalities surrounding Oslo.

Option agreements are beneficial for contractors because such agreements contribute to postpone cost related to land development projects. Contractors wish to minimize their commitment, while at the same time have a flexible agreement. For private landowners it can be difficult to understand which terms and conditions that are important to negotiate, and which who should be added to make the agreement more predictable, reasonable, and fair for them. The thesis can contribute to make an option agreement easier to understand for the landowners and help them to consider implementing important terms in the agreement.

The thesis is structured with a theoretical and empirical section which has been used to debate the different research issues that are discussed in the discussion section. The empire presents private landowners' and representatives from the planning authorities' different views and

perceptions of the relevant issues. All the interviewees gave clear answers on their experience related to the topic, and their opinion concerning what to improve in the process to make the agreements fairer for the landowners. The findings in the discussion of the main research issue are drawn on the basis of applied theory and empirical data. This has resulted in interesting findings.

Innholdsfortegnelse

FORORD	1
SAMMENDRAG	2
ABSTRACT	4
DEL 1: INNLEDNING	8
INTRODUKSJON	8
TEMA.....	8
TIDLIGERE FORSKNING PÅ TEMAET	9
PROBLEMSTILLING	9
AVGRENSNING AV PROBLEMSTILLINGEN.....	10
OPPGAVENS OPPBYGNING.....	11
DEL 2: METODE	13
FORSKNINGSMETODE.....	13
VALIDITET OG RELIABILITET	20
PERSONVERN	24
ETISKE VURDERINGER	25
UTFORDRINGER VED VALG AV METODE.....	25
DEL 3: TEORI	27
INNLEDNING	27
EIENDOMSRETT	30
HOVEDPUNKTER FRA AVTALERETTEN	31
KORT OM GRUNNEIERVERV OG EKSPROPRIASJON.....	31
EIENDOMSUTVIKLING.....	32
RISIKOELEMENTER VED EIENDOMSUTVIKLING.....	39
AVLASTING AV RISIKO I EIENDOMSUTVIKLINGSPROSJEKTER.....	42
GJENNOMGANG AV EN OPSJONSAVTALE.....	46
DEL 4: EMPIRI OG DRØFTING	51
INNLEDNING	51
DELPROBLEMSTILLING 1	51
DELPROBLEMSTILLING 2	72
DELPROBLEMSTILLING 3	84
DELPROBLEMSTILLING 4	95
HOVEDPROBLEMSTILLING	106
AVSLUTTENDE REFLEKSJONER	111
GRUNNEIER OG AVTALEFORHANDLINGER	111
LOVREGULERING AV OPSJONSAVTALENS VARIGHET	112
STUDIETS REPRESENTATIVITET.....	113
ARBEIDET MED OPPGAVEN	113
VIDERE ARBEID	114
LITTERATURLISTE	115
VEDLEGG	119

Tabelloversikt:

TABELL 1: OVERSIKT OVER INTERVJUEDE GRUNNEIERE OG HVOR DE ER I OPSJONSPROSESSEN	18
TABELL 2: GRUNNEIERNE OG ADVOKATBISTAND I FORBINDELSE MED OPSJONSAVTALEPROSESSEN.....	56
TABELL 3: OVERSIKT OVER GRUNNEIERNES HOVEDINTRYKK AV OPSJONSAVTALEPROSESSEN.....	71
TABELL 4: UTBYGGER TAR EN STØRRE ROLLE I OPSJONSAVTALEPROSESSEN ENN DET GRUNNEIER GJØR.	72
TABELL 5: OVERSIKT OVER GRUNNEIERNE OG HVORDAN KJØPESUMMEN BLE LØST I AVTALEN	74
TABELL 6: VIKTIGE MOMENTER FOR GRUNNEIERNE.....	84
TABELL 7: OVERSIKT OVER MOMENTER SOM GIR FORUTSIGBARHET TIL OPSJONSAVTALEN	95
TABELL 8: OVERSIKT OVER MOMENTER SOM KAN VÆRE TIL FORDEL ELLER ULEMPE FOR GRUNNEIER.....	110

Vedlegg:

Vedlegg 1: Eksempel på en opsjonsavtale

Vedlegg 2: Intervjuguide grunneier

Vedlegg 3: Intervjuguide planmyndighet

Vedlegg 4: Meldeskjema NSD

Vedlegg 5: Godkjenning fra NSD

Vedlegg 6: Informasjonsskriv til intervjuobjektene

Del 1: Innledning

Introduksjon

Denne innledende delen av oppgaven presenterer oppgavens tema, der jeg vil redegjøre for hovedproblemstillingen, samt delproblemstillingene oppgaven retter seg inn mot. Videre vil jeg ta for meg hvilke avgrensninger som er blitt gjort, og hvordan oppgaven er bygget opp.

Tema

Temaet for denne masteroppgaven er opsjonsavtaler mellom utbygger og grunneier som benyttes i forbindelse med eiendomsutvikling. I tillegg belyses opsjonsavtalens og utbyggers påvirkningskraft på planmyndighetene. I denne masteroppgaven har jeg studert opsjonsavtaler sett fra grunneiers og planmyndighetenes perspektiv. Hovedvekten har vært på private grunneiere.

Formålet med oppgaven er å gi innblikk i grunneiers oppfatning av opsjonsavtaler, og situasjonen de befinner seg i når slike avtaler skal inngås. Videre om opsjonsavtalene kan ansees som urimelig og urettferdig utformet sett fra et grunneierperspektiv. Samtidig belyse hvordan planmyndighetene forholder seg til opsjonsavtaler når det kommer til endring av planstatus. Dette er foreløpig lite utforsket, men aktuelt å finne ut av. Jeg ønsket å få innblikk i dette, i hovedsak, gjennom intervjuer med grunneiere og planmyndighet.

Opsjonsavtaler anvendes i forbindelse med eiendomsutvikling, der utbygger ønsker å sikre seg eksklusive rettigheter til arealer de kan omregulere og senere utvikle. Avtaleformen gir utbygger en rett, men ingen plikt, til å senere kjøpe eiendomsrettighetene til en potensiell eiendom. Eiendomsutvikler benytter i hovedsak opsjonsavtaler ved akkvisisjon av utviklingseiendom der de ønsker å redusere risikoen i et eiendomsutviklingsprosjekt. Opsjonsavtaler bidrar til å redusere risiko blant annet fordi tomtekostnadene utsettes til et senere tidspunkt, der utvikler har bedre kapitalinntekt.

Hvilke konsekvenser opsjonsavtaler kan ha for privat grunneier er foreløpig lite belyst. Privat grunneier anses som den uprofesjonelle parten i avtaleforholdet med eiendomsutvikler, og har ikke alltid nok erfaring og kunnskap med opsjoner og kontraktsforhold. Dette kan sette grunneier i en sårbar posisjon under forhandlingene med utbygger, som potensielt kan føre til urimelige og urettferdige avtaler for grunneier.

Tidligere forskning på temaet

Det er begrenset faglitteratur knyttet til temaet opsjonsavtaler, og spesielt opsjonsavtaler fra et grunneierperspektiv. Selv om det finnes en del økonomisk teori rundt avtaleformen og teori om eiendomsutvikling som er relevant og har en overføringsverdi til dette temaet, er litteraturen for det meste fokusert fra et utbyggerperspektiv. Det ble i 2020 skrevet en masteroppgave av Per Gunnar Hval og Simen Lunde som også omhandler opsjonsavtaler fra et grunneierperspektiv (Hval & Lunde, 2020). Deres oppgave har gitt meg inspirasjon til å fortsette forskningen på opsjonsavtaler fra grunneiers perspektiv.

Problemstilling

Oppgaven har som formål å belyse hovedproblemstillingen, samt besvare fire delproblemstillinger. Hovedproblemstillingen skal fungere som en overordnet ramme for det påfølgende arbeidet med de oppstilte delproblemstillingene.

Oppgaven studerer hvordan opsjonsavtaler kan bli mer rimelige, forutsigbare og rettferdige i favør privat grunneier, uten at utbygger mister den nødvendige fleksibiliteten i avtalen. Fokuset i oppgaven vil dog være grunneierposisjonen, og ikke utbyggerposisjonen. Videre undersøkes opsjonsavtalens og utbyggers påvirkningskraft på planmyndighetene når det kommer til omregulering av områder. For å belyse dette ble følgende problemstilling formulert:

«Sett i et grunneierperspektiv, er opsjonsavtaler urimelig og urettferdig utformet, og skaper de en uforutsigbar situasjon for grunneier? Kan opsjonsavtaler påvirke planmyndighetene når det kommer til omregulering av områder?»

De fire delproblemstillingene skal bidra til å besvare og utdype hovedproblemstillingen. For det første ønsket jeg å undersøke hvilke opplevelser, tanker og erfaringer grunneier sitter igjen med etter å ha inngått en opsjonsavtale, og hvilket helhetsinntrykk de har hatt av selve opsjonsavtalen. I tillegg ville jeg finne ut av hvilke momenter grunneierne anser som viktige å forhandle om i forkant av avtaleinngåelsen. Jeg ønsket å undersøke nærmere hvordan opsjonsavtaler legger til rette for forutsigbarhet og fleksibilitet, og hva som kan bidra til å forbedre samspillet mellom forutsigbarhet og fleksibilitet i opsjonsavtaler. Til slutt ønsket jeg

å få et innblikk i om planmyndighetene lar seg påvirke av utbygger og eksisterende opsjonsavtaler.

Delproblemstilling 1:

«Hvilke refleksjoner (opplevelser, tanker eller erfaringer) sitter grunneier igjen med etter å ha inngått en opsjonsavtale? Hva er deres helhetsinntrykk av en slik avtaleprosess?»

Delproblemstilling 2:

«Hvilke momenter er viktige for grunneieren når det skal forhandles om, og inngås en opsjonsavtale?»

Delproblemstilling 3:

«Hvilke refleksjoner har grunneierne rundt forutsigbarhet og fleksibilitet i avtalene?»

Delproblemstilling 4:

«Hvordan forholder planmyndighetene seg til opsjonsavtaler mellom utbygger og grunneier når det gjelder endring av planstatus?»

Avgrensning av problemstillingen

Oppgaven har som hensikt å spesifisere et tema og en problemstilling som skal besvares. Da problemstillingene berører mange ulike fagfelt som blant annet økonomi, planfag, juss og eiendomsutvikling vil det være hensiktsmessig å gjøre avgrensninger. På den måten kan man besvare problemstillingene på en effektiv og god måte.

For at oppgaven skal kunne gjennomføres innenfor rammene av hovedproblemstillingen og delproblemstillingene, vil jeg kun presentere de funnene som vil være relevante for forbedring av opsjonsavtaler sett fra en privat grunneiers ståsted. Det er derfor ikke kartlagt bruk av opsjonsavtaler mellom to profesjonelle aktører. Jeg har heller ikke tatt for meg politikeres syn på avtaleformen.

Temaet omfatter et bredt spekter av aktører, prosesser og synspunkt. Jeg har derfor valgt å begrense oppgaven ved å intervjuer private grunneiere og representanter fra planmyndigheter som kommer fra Oslo og omegn, og få deres syn på opsjonsavtaler mellom private grunneiere og profesjonelle utbyggere.

Oppgaven har et samfunnsvitenskapelig og juridisk fokus rettet mot opsjonsavtaler og prosessene rundt denne avtaletypen. Opsjonsavtaler er generelt et lite omtalt tema, men avtaleformen er mye brukt blant eiendomsutviklere. Oppgaven vil derfor også berøre viktige steg i tidligfasen i en eiendomsutviklingsprosess, og medfølgende risiko. Mye av risikoen og usikkerheten knyttet opp mot et eiendomsutviklingsprosjekt stammer fra reguleringspolitikken i den aktuelle kommunen. I tillegg vil oppgaven gi et innblikk i hovedgrunnlaget for bruken av opsjonsavtaler. Jeg vil ikke gå mye inn på økonomiske analyser og prognoser, avtalerett, eiendomsrett, skatterett, erstatningsrett med videre, som vil gi oppgaven et for vidt spekter.

Oppgaven vil dog ta for seg noe om skatteregler knyttet til grunneierposisjonen og litt om ekspropriasjon da dette ble nevnt under intervjuene med noen av grunneierne. Det vil ikke være nødvendig å gå veldig i detalj på disse temaene for å kunne svare på problemstillingen. Oppgaven inneholder derfor ikke andre skatteregler i forbindelse med opsjonsavtaler, og heller ikke en fullverdig fremstilling av ekspropriasjon og ekspropriasjonsrett.

Oppgavens oppbygning

Oppgaven består i hovedsak av fire deler.

Del 1 er innledningsdelen og presenterer rammene for arbeidet, temaet, redegjør for problemstillingene, tidligere forskning og avgrensninger av oppgaven. Formålet med denne delen er å sette leseren inn i temaet, og vekke interesse for videre lesing.

Del 2 redegjør for valg av metode og fremgangsmåten som er benyttet i oppgaven. I tillegg belyses reliabilitet, validitet og personvern.

Del 3 presenterer relevant teori. Her forklares eiendomsutviklingsprosessen, planprosesser, risikoelementer ved eiendomsutvikling og hvorfor man inngår opsjonsavtaler. I tillegg består delen av en begrepsforklaring.

Del 4 fremlegger empiri og drøftelse av delproblemstillingene og hovedproblemstillingen. Delproblemstillingene fremstilles først, med empiri, drøftelse og konklusjon. Etterfulgt av hovedproblemstillingen og en hovedkonklusjon.

Til slutt vil jeg fremstille noen avsluttende refleksjoner rundt masteroppgaven og arbeidet med oppgaven.

Litteraturen som er anvendt i oppgaven er fremlagt etter de avsluttende refleksjonene. Videre følger vedlegg til oppgaven.

Del 2: Metode

Forskningsmetode

Innledning

Denne delen skal redegjøre for de metodiske valgene som er foretatt i forbindelse med utarbeidelse av masteroppgaven. Det skal gjøres rede for intervjuguide, datainnsamlingsmetode, reliabilitet, validitet og personvern.

Samfunnsvitenskapelig metode

Samfunnsvitenskapelig metode handler om hvordan man går frem for å finne informasjon om den sosiale virkeligheten, og hvordan denne informasjonen skal analyseres (Johannesen et.al., 2011, s. 33). Formålet med studien var å innhente informasjon om hvilket inntrykk grunneier har av opsjonsavtaler. Herunder prosessen fra det tidspunktet eiendomsutvikler tok kontakt med grunneier, og frem til prosessen ble avsluttet. Det var et ønske om å få frem grunneiernes meninger og oppfatninger rundt avtaleprosessen, avtaleinngåelsen og selve opsjonsavtalen. Samtidig også om oppfatningene har forandret seg i tiden etter at opsjonsavtalen ble inngått eller opsjonen ble innløst. Formålet var videre å belyse hvordan opsjonsavtaler påvirker planmyndighetene når det kommer til endring av planstatus. Det var med bakgrunn i dette hovedproblemstillingen og delproblemstillingene ble utformet.

Valg av metode

Kvalitativ og kvantitativ metode

Innen samfunnsvitenskapelig metode er det to ulike tilnærminger som kan benyttes, enten kvalitativ eller kvantitativ metode. Metodene er ulike da de kvalitative metodene samler inn og registrerer data i form av lys, tekst og bilde, og de kvantitative metodene samler inn og registrerer data i form av tall (Bell et.al., 2019, s. 103). Avstanden mellom forsker og fenomenet som skal studeres, er også med på å sette et skille mellom de to tilnærmingene. Ved kvalitativ metode vil det bli lagt vekt på nærhet til en mindre gruppe av forskningsobjekter ved at det gjennomføres observasjoner og intervjuer. Kvantitative metoder vil heller basere forskningen på datainnsamlingsmetoder som gjør det vanskeligere å legge vekt på nærhet til forskningsobjektene, som eksempelvis spørreundersøkelser. Det er problemstillingen som i stor grad bestemmer hvilken metode som skal benyttes, men andre faktorer slik som tid, kan være med på å sette begrensninger for hva det vil være mulig å kunne gjennomføre (Johannesen et. al., 2011, s. 103).

Valg av kvalitativ metode

Ved hjelp av forskningsdesignet var det ønskelig å få kartlagt, og få svar på private grunneieres oppfatning av opsjonsavtaler, avtaleprosessen, hvordan situasjonen er i dag og hvilke tanker de sitter igjen med i ettertid. Samtidig også få vite mer om i hvilken grad planmyndighetene påvirkes av opsjonsavtaler, og hvilken rolle utbygger har ved endring av planstatus. Slike spørsmål er det vanskelig å besvare ved hjelp av tall. Det vil heller være mer hensiktsmessig å innhente informasjon og meninger fra aktuelle grunneiere og planmyndigheter. En opsjonsavtaleprosess kan være krevende og belastende på grunneier, og på den måten vekke følelser og meninger som vil være vanskelig å få tilgang til ved en kvantitativ tilnærming. Videre er enhver opsjonsavtale unik, og vil variere fra situasjon til situasjon. Med bakgrunn i dette falt det naturlig å velge et kvalitativt forskningsdesign. Jeg ønsket å gjennomføre kvalitative dybdeintervjuer med grunneiere som er i, eller tidligere har vært med i, en opsjonsavtaleprosess, samt representanter fra planmyndigheten i ulike kommuner. Dette gjorde at jeg fikk innsikt i deres opplevelser og meninger, samt deres syn på opsjonsavtaleprosessen og opsjonsavtaler generelt.

Datainnsamling og datakilder

Innhenting av informasjon

Ved å gjennomføre dokumentanalyse, intervjuer og observasjoner fikk jeg samlet inn informasjon som skulle bidra til å svare på problemstillingen min. Dataene samlet jeg inn ved hjelp av notater av egne observasjoner under intervjuene, lydopptak, notater fra intervjuene og ved transkribering av intervjuene. Til tross for at noteringsarbeidet og analysen av dette i ettertid er tidkrevende, kan det være med på å gi en bred forståelse av intervjuobjektens personlige følelser og meninger (Bell et.al., 2019, s. 434). Det gir også forskeren mulighet til å notere observasjoner underveis. Lydopptakene fungerte som sikkerhet dersom det var enkelte data som ikke ble fanget opp under transkriberingen. Videre ble lydopptakene benyttet til å registrere pauser og ulike tonefall, som for eksempel indikasjon om frustrasjon, glede eller usikkerhet.

Dokumentanalyse

Valg av dokumentanalyse

Dokumentanalyse er en analyse av dokumenter, der andres ord og setninger om et tema analyseres. Analysen skal bidra til å besvare en problemstilling. Dokumentene gjennomgås

systematisk for å innhente den informasjonen som er relevant for forskningen (Bell et. al., 2019, s. 500). Jeg benyttet dokumentanalyse som en datainnsamlingsmetode for å få et overblikk over hvordan opsjonsavtaler utformes, og om det er noe gjentakende mønster i utformingen. Dette gjorde også at jeg fikk et innblikk i språkbruk og formuleringer som anvendes i opsjonsavtaler. Arbeidet var viktig da en del opsjonsavtaler kan oppleves som vanlige kjøpskontrakter, der det er enkelte formuleringer som vil anføre at det heller er snakk om en opsjonsavtale.

Gjennomføring av dokumentanalysen

Jeg benyttet kvalitativ dokumentanalyse i denne studien, der jeg analyserte førstehånds prosessdata. Data til dokumentanalysen innhentet jeg fra min veileder (Lars Baklund), enkelte av grunneierne jeg intervjuet, og fra malverk funnet på nettsider til ulike advokatfirmaer. De dataene jeg fikk bestod av reelle opsjonsavtaler, og malverk som kan benyttes ved utforming av opsjonsavtaler. Vedlagt i oppgaven følger et eksempel på en opsjonsavtale (vedlegg 1). Avtalene regnes som primærkilder, fordi de i hovedsak ikke bygger på andre kilder. For min problemstilling leste jeg gjennom avtalene og søkte spesielt etter språkbruk, formuleringer, oppsett og utforming. Analysearbeidet gjorde at jeg lettere forstod at grunneierne jeg intervjuet var part i en opsjonsavtale, og ikke en vanlig kjøpsavtale.

Intervju

Intervju som datainnsamlingsmetode

Intervju er en kvalitativ datainnsamlingsmetode som gir mulighet til fylldige og detaljerte beskrivelser. Metoden er fleksibel og kan benyttes overalt (Johannessen et. al., 2011, s. 143). Denne måten å samle inn data på gir intervjuobjektene frihet til å uttrykke seg, noe som var en av hovedgrunnene til at jeg valgte å benytte intervju. Metoden bidrar også til at intervjuobjektene kan ta større del i samtalen, og lettere komme med egne innspill.

Dybdeintervju

I denne studien valgte jeg dybdeintervju fordi slike én til én intervjuer gir dypere forståelse. Dybdeintervjuene ga anledning til å kunne spørre om meninger, holdninger, følelser, motiv og atferd uten at intervjuobjektene ble påvirket av andres uttalelser og tilstedeværelse.

Semistrukturert intervju

Da jeg var ute etter detaljerte svar, men også en fleksibel intervjumodell, valgte jeg å benytte semistrukturerte intervjuer (Bell et. al., 2019, s. 435). En ustrukturert intervjumodell ville gjort det vanskelig å sammenstille resultatene, og det var derfor ikke aktuelt for meg å benytte en slik tilnærming. Basert på problemstillingen og underproblemstillingene mine, utarbeidet jeg to intervjuguider i forkant av intervjuene. Slik fikk jeg svar på alle hovedspørsmålene fra samtlige intervjuobjekter, samtidig som jeg fikk muligheten til å stille oppfølgings spørsmål ut ifra hva de fortalte. Intervjuobjektene ble derfor behandlet likt ved at alle ble stilt de samme hovedspørsmålene, men det ble også mulighet til å forme intervjuene etter hva intervjuobjektene svarte.

Intervjuguide

Jeg utarbeidet som nevnt to intervjuguider (vedlegg 2 og 3). Den ene ble benyttet ved intervju med de private grunneierne, og den andre under intervju med representantene fra de ulike planmyndighetene. Intervjuguidene ble brukt som veiledere under alle intervjuene. I tillegg bidro de til en enklere systematiseringsprosess av svarene i ettertid, samt at de gjorde det lettere å få i gang samtalene.

Det var nødvendig å skaffe seg kunnskap om opsjonsavtaler og prosessen rundt en opsjonsavtaleinngåelse, for å kunne utarbeide to treffende og dekkende intervjuguider. Dette var også viktig for å få en naturlig flyt under intervjuene. Jeg gjennomførte derfor, som tidligere nevnt, en dokumentstudie av ulike opsjonsavtaler. Videre leste jeg meg opp på relevant teori, tidligere masteroppgaver om liknende tema, samt at jeg fikk en forklaring av prosessen fra min veileder (Lars Baklund). Ut ifra denne informasjonen utarbeidet jeg 21 spørsmål knyttet til intervjuguiden tilpasset planmyndighetene (vedlegg 3). Spørsmålene omhandlet planstatusvurderinger hos den enkelte kommune, samt deres syn på, og erfaringer med utbygger og hvordan opsjonsavtaler kan påvirke planmyndighet og planstatus. I tillegg noen generelle spørsmål om avtaleformen. Intervjuguiden tilpasset grunneierne (vedlegg 2) bestod av 59 spørsmål, og omhandlet i hovedsak temaer knyttet til den enkeltes opsjonsavtale, avtaleprosess og tanker rundt dette.

Spørsmålene i intervjuguidene er i all hovedsak direkte knyttet opp mot delproblemstillingene, som innebærer at problemstillingen til enhver tid har vært i fokus.

Resterende spørsmål fungerte som innlednings- og avslutningsspørsmål. I ettertid ser jeg at denne metoden fungerte bra under intervjuene, og når intervjuene skulle behandles videre.

Utvelgelse av intervjuobjekter

For denne studien, og tilhørende problemstilling, var det mest relevant å innhente data fra grunneier som har vært med i en prosess der de har inngått opsjonsavtale med utbygger. I tillegg til ulike planmyndigheter. Siden jeg har avgrenset oppgaven til Oslo og omegn, tok jeg kontakt med planmyndigheter og grunneiere fra dette området.

Ved valg av intervjuobjekter på grunneiersiden, ble det stilt krav til at de hadde en løpende opsjonsavtale eller en avsluttet opsjonsavtale, og at eiendommene befant seg i Oslo eller nærliggende steder. Det ble ikke stilt noe krav til bakgrunn eller kompetanse. For utvelgelse av planmyndighet ble det stilt krav til at kommunen måtte ligge i nærheten av Oslo, da denne oppgaven er avgrenset til Oslo og omegn. Studien er et mindre prosjekt, og det er da vanlig med et utvalg på rundt ti til femten intervjuobjekter (Johannessen et.al., 2011, s. 108). Det var derfor ønskelig med et utvalg på rundt tolv stykker, hvor seks var på grunneiersiden og seks var representanter fra ulike planmyndigheter.

Jeg foretok en strategisk utvelgelse ved utvalg av alle intervjuobjektene. Dette betyr at jeg på forhånd tenkte gjennom hvem det var jeg ville ta kontakt med (Johannessen et.al., 2011, s. 110). For å finne intervjuobjektene kombinerte jeg kriteriebaserte utvalg med snøballmetoden, som innebærer at jeg valgte informanter som oppfylte de ulike kriteriene jeg nevnte ovenfor, samtidig som jeg forhørte meg med personer jeg visste kunne gi meg informasjon som kunne bidra til å finne informanter (Johannessen et.al., 2011, s. 113). På grunneiersiden gikk strategien ut på å kontakte grunneiere jeg visste hadde inngått opsjonsavtaler, og også spørre om de visste om andre som hadde vært i liknende situasjoner. Når det gjaldt planmyndighetene gikk strategien ut på å sende e-post til kommuner nærliggende Oslo, slik at de videre kunne sette meg i kontakt med rett avdeling og person. Ved å velge på denne måten kom jeg i kontakt med informanter jeg visste kunne bidra med mye informasjon, meninger og kunnskap. Jeg endte til slutt opp med elleve intervjuobjekter.

Grunneier	Opsjonen er utløst	Opsjonen er delvis utløst (grunneier får fortsatt etterbetalinger)	Opsjonen er ikke utløst enda
A		X	
B	X		
C			X
D		X	
E		X	
F	X		

Tabell 1: Egenprodusert tabell med oversikt over intervjuede grunneiere og hvor de er i opsjonsprosessen.

Rekruttering av intervjuobjektene

Da det ikke finnes noe register eller offentlig informasjon rundt hvem som har vært part i opsjonsavtaler, var det krevende å finne aktuelle grunneiere. Slik informasjon kan anses som sensitiv, og få utbyggere ønsker å utgi slik informasjon. Det avgjørende var at jeg allerede hadde kjennskap til to grunneiere med inngåtte opsjonsavtaler, og som kunne gi meg kontaktinformasjon til potensielle informanter.

Da utvalget av intervjuobjekter var bestemt, rekrutterte jeg disse henholdsvis via telefon og e-post. Rekrutteringen foregikk på denne måten da det er tidsbesparende i forhold til det å møte på arbeidsplass og å gå dør-til-dør. Det var også praktisk med tanke på koronasituasjonen, og det gir intervjuobjektene en mulighet til å bestemme seg på avstand. Jeg fikk e-postadressen til to av grunneierne av en bekjent, telefonnummer til de andre grunneierne søkte jeg opp ved hjelp av navn eller adresse jeg ble tipset om. Selv om dette førte til noe feil-ring, og det tok litt tid å få svar fra kommunene, var dette en raskere måte å gjøre det på enn om jeg skulle ha rekruttert intervjuobjektene ved direkte kontakt.

I e-postene jeg sendte, og under telefonrekrutteringen, ble det opplyst hva prosjektet gikk ut på, formålet med oppgaven og hvorfor det var ønskelig med intervju. Det ble videre avtalt når intervjuene skulle foregå. Med tanke på koronasituasjonen ble det viktig at intervjuobjektene fikk velge om intervjuet skulle foregå ansikt til ansikt, over telefon eller via en digital plattform. Videre var dette viktig for at intervjuobjektene skulle føle seg komfortable i intervjusituasjonen. Under rekrutteringen ble det også informert om hva intervjuobjektene burde gjøre av forberedelser før intervjuet skulle finne sted, det ble opplyst om behandling av personopplysninger, personvern og frivillig deltakelse. Samme dagen som intervjuene skulle holdes, ble det sendt ut en påminnelse til intervjuobjektene via e-post eller SMS.

Gjennomføring av intervjuene

Alle intervjuene ble gjennomført i løpet av januar og februar 2021. De fleste intervjuene ble holdt over Microsoft Teams og de resterende ble holdt over telefon. Det ble etter samtykke med intervjuobjektene, gjort lydopptak under intervjuene. Noteringen foregikk i hovedsak under selve intervjuene, samt at de ble supplert ved transkriberingen kort tid etter gjennomføringen.

Det var viktig å etablere tillitt mellom intervjuobjektene og meg slik at de ble villige til å dele viktig informasjon og meninger. Å innlede intervjuene med informasjon om anonymisering og behandling av empirien skulle bidra til dette. Videre ved å stille nøytrale spørsmål som ikke utfordret intervjuobjektet, herunder spørsmål om deres og eiendommens bakgrunn. Deretter stilte jeg tyngre spørsmål som omhandlet forhold før, under og etter avtaleprosessen, samt spørsmål om selve opsjonsavtalen. Jeg planla at hvert intervju skulle vare i omtrent én time, da kortere intervjuer fort kan bli overfladiske og ved lengre intervjuer kan intervjuobjektene miste interessen utover i intervjuet. Et lengre intervju kan derfor fort bli lite hensiktsmessig. Intervjuene endte opp med å vare rundt én time.

Observasjon

Observasjon som supplement

Observasjoner kan blant annet gi data som består av beskrivelser av menneskers aktiviteter, handlinger, atferd og mellommenneskelig samhandling (Johannessen et.al., 2011, s. 121). Videre gjør observasjoner det enklere å sette seg inn i intervjuobjektens situasjon og naturlige setting, dette gir videre mulighet til å komme med andre synspunkter og egne refleksjoner (Johannessen et.al., 2011, s. 123). Ved å benytte observasjon som supplement til intervjuene fikk jeg tilgang på tilleggsinformasjon som ikke nødvendigvis hadde kommet frem dersom jeg kun fokuserte på spørsmål-svar under intervjuene.

Gjennomføring av observasjonene

Observasjonene som ble gjort i denne studien baserte seg på sanseintrykk som å lytte, erfare og se. Dette ble gjort gjennom ustrukturert observasjon der jeg noterte ned observasjonene manuelt. Jeg noterte ned det som var aktuelt i forbindelse med problemstillingen. På denne måten fungerte jeg som en tilstedeværende observatør, der jeg var ikke-deltagende fordi jeg

ikke tok del i selve avtaleprosessen, bare holdt selve intervjuet. Etter gjennomføring av intervjuene, supplerte jeg notatene med de observasjonene jeg hadde foretatt meg.

Jeg studerte intervjuobjektene før, under og etter intervjuene. Alle observasjonene jeg tilegnet meg ble skrevet ned underveis i intervjuene, eller rett etterpå. Observasjonene måtte foregå gjennom den digitale plattformen Microsoft Teams da det på grunn av koronasituasjonen ikke var mulig å møte objektene i deres naturlige setting. Dette gjorde det noe vanskelig å observere intervjuobjektene, og hadde situasjonen vært annerledes, ville jeg heller observert i mer naturlige omgivelser som for eksempel på arbeidsplass eller på objektenes eiendom. To av intervjuene foregikk over telefon, noe som gjorde det vanskeligere å foreta observasjoner. Disse situasjonene gjorde det også problematisk å kunne påvirke selve settingen observasjonene skulle foregå i.

Enkelte observasjoner startet allerede ved den innledende kontakten da jeg rekrutterte intervjuobjektene, og forsterket seg da jeg «møtte» dem på Microsoft Teams, før selve intervjuene begynte. Under intervjuene vurderte jeg intervjuobjektene i samsvar med settingen, der jeg skrev ned de tankene som dukket opp underveis. Det var viktig å bygge opp tillitten mellom intervjuobjektene og meg, slik at de kunne oppføre seg så naturlig som mulig. Jeg fikk kun observert objektene én gang.

Validitet og reliabilitet

Nødvendighet av vurderingene av validitet og reliabilitet

Begrepene validitet og reliabilitet benyttes når data skal bearbeides og analyseres i etterkant av datainnsamling. Slike vurderinger er nødvendige da de skal sikre at den innsamlede dataen, som konklusjonene skal bygge på, er av en gyldig kvalitet og samtidig belyser problemstillingene på en representativ måte.

Validitet

Generelt om validitet

Validitet omhandler hvorvidt metoden undersøker det den har til hensikt å undersøke, og om det som ønskes målt faktisk blir målt. Det handler på så måte om gyldigheten av dataene. Hva validitet innebærer, handler blant annet om informantene er pålitelige eller ikke, og om deres utsagn er sanne eller usanne (Johannessen et.al., 2011, s. 244). Vurderingene og valgene som

er blitt gjort gjennom studien får på den måten konsekvenser for gyldigheten av den ferdige rapporten.

Dokumentanalyse

Dataene fra dokumentanalysen får styrket validitet da de regnes som primærkilder, og ved at jeg har fått sett reelle avtaler fra enkelte grunneiere og malverk fra ulike advokatfirmaer.

Dataene består i hovedsak av malverk og inngåtte opsjonsavtaler. Jeg oppfatter disse dataene som troverdige, ettersom at avtaler er rettslig bindende mellom partene.

Intervju

Jeg intervjuet til sammen seks grunneiere, og det kan stilles spørsmål ved om utvalget er representativt fordi det vil kunne være andre grunneiere med helt andre tanker og meninger enn de jeg har snakket med. Ved et større utvalg objekter ville jeg fått fordelene av et utvalg som omfavnet bredere. Studien er basert på de tanker, oppfatninger og erfaringer som grunneierne har gjort seg både før, under og etter inngått opsjonsavtale, og vil derfor gi en indikasjon på hvordan slike avtaler oppfattes.

Videre intervjuet jeg fem representanter fra ulike planmyndigheter, hvor det også kan stilles spørsmål til om utvalget er representativt nok. Dette fordi utvalget er basert på erfaringer og tanker fra planmyndigheter i nærhet til Oslo, som ikke nødvendigvis representerer planmyndighetene i resten av landet. Videre kan det tenkes at planmyndighetene er litt forsiktige med informasjonen de utgir da de ikke ønsker å fremstilles på den ene eller andre måten. Slik kan det tenkes at svarene er noe modifiserte. Deres oppfatninger og erfaringer vil derfor også kun fungere som en indikator på planmyndighetenes syn på opsjonsavtaler og utbyggers innvirkning på planstatus.

Intervjuobjektene kunne selv velge om de ville ha intervjuguiden tilsendt i forkant av intervjuene, men jeg oppfordret til ikke å gjøre det. Ulempen med å sende intervjuguiden på forhånd er at intervjuobjektet da kan lese seg opp, og sparre med andre i forkant for å kunne gi de svarene intervjuobjektene tror er «ønsket», eller gi svar som andre har diktert. Dette kan føre til at deres egne meninger og erfaringer ikke gjenspeiles like godt. Det var kun ett intervjuobjekt som ønsket å få tilsendt intervjuguiden før intervjuet. Fordelen med at de fleste ikke fikk tilsendt intervjuguiden på forhånd, er at svarene sannsynligvis ble mer intuitive. Ved

å benytte semistrukturerte intervjuguider kontra ustrukturerte samtaler, vil også validiteten styrkes.

Ved dybdeintervjuer forblir ikke lenger intervjuobjektet anonymt, som gjør det viktig å danne en trygg atmosfære for intervjuene. Jeg innledet derfor intervjuene med informasjon om konfidensialitet og anonymisering, og la vekt på å opptre nøytralt ved å ikke gi uttrykk for eventuelle synspunkt. Med dette ønsket jeg å ufarliggjøre intervjusituasjonen, slik at intervjuobjektene lettere kunne dele sine erfaringer og meninger. Grunnet koronasituasjonen valgte jeg å gjennomføre intervjuene i hovedsak over Microsoft Teams, for å sikre trygge omgivelser for objektene. Det å benytte intervju som metode muliggjør innhenting av subtil informasjon. Slik informasjon omhandler intervjuobjektens refleksjoner, kunnskap, erfaringer og oppfattelse. Denne informasjonen finnes ikke i arkiv og dokumenter, men fremkommer under fortrolige samtaler i en trygg setting.

Observasjon

Det som legges til grunn for validiteten i observasjonene er observatørens beskrivelser. Andre observatører som observerer det samme som jeg har gjort, kan komme frem til andre resultater enn meg. Dette betyr ikke at det jeg har observert er feil, men at ulike observatører kan vektlegge ting annerledes. Validitetsgraden i dataene svekkes ved at jeg kun har observert objektene én gang. Ingen av intervjuene ble filmet, og det var derfor ikke anledning til å kunne gå igjennom dataene på nytt.

Reliabilitet

Generelt om reliabilitet

Reliabilitet går ut på i hvilken grad de ulike forekomstene vil være tilsvarende dersom datainnsamlingen hadde blitt gjort på nytt av den samme observatøren ved en annen anledning, eller hvis en annen observatør hadde foretatt datainnsamlingen (Johannessen, et.al., 2011, s. 243). På så måte handler reliabilitet om nøyaktigheten og påliteligheten av dataene som er samlet inn, og dataenes relevans. Er reliabiliteten høy innebærer det at en gjentatt undersøkelse vil gi tilnærmet det samme resultatet som den opprinnelige undersøkelsen. Det er viktig å huske på at det ved kvalitativ metodebruk vil være umulig for andre å kunne duplisere forskningen fullt ut. Bakgrunnen for dette er at det er samtalene som

styrer intervjuene, og tolkningene og observasjonene er individuelle (Johannessen, et.al., 2011, s. 243).

Dokumentanalyse

Dataene fra dokumentanalysen får styrket reliabilitet ved at de inngåtte avtalene er de samme til enhver tid, samtidig som de ikke vil forandres med tiden. Dette gjør den etterprøvable. Reliabiliteten til dataene svekkes ved at malverket kan forandres med tiden, og at det malverket jeg har sett på ikke lenger er aktuelt. Videre kan eventuelle andre forskere tolke dataene ulikt fra meg. Jeg anser reliabiliteten som relativt høy, da jeg ikke har grunnlag til å betvile dataen.

Intervju

Studien bygger på data innhentet gjennom intervjuer med grunneiere som er, eller har deltatt i en opsjonsprosess, samt ulike representanter fra planmyndighetene. Som tidligere nevnt ble intervjuene innledet med å informere om anonymitet og konfidensialitet som skulle bidra til å skape et behagelig utgangspunkt for intervjuobjektene. Slik fikk intervjuobjektene rom til å være ærlige og dele det de ønsket uten å holde igjen. Høy grad av reliabilitet oppnås ved at intervjuobjektene føler seg komfortable nok til å svare ærlig.

Ved å filme eller ta lydopptak under gjennomføring av intervjuene kan reliabiliteten styrkes (Johannessen et.al., 2011, s. 243). Jeg benyttet lydopptak under intervjuprosessen for å styrke reliabiliteten i forskningen. Dette muliggjorde at jeg i etterkant kunne supplere og analysere intervjuene, i tillegg gjorde det at jeg fikk skrevet de ned ordrett. Det at de samme spørsmålene ble stilt til alle intervjuobjektene, i tråd med intervjuguiden, har vært med på å sikre nøyaktighetsgraden. Videre gjør dette det lettere å etterprøve for senere prosjekter. At alle intervjuene ble transkribert kort tid etter gjennomføring har også bidratt til å sikre graden av nøyaktighet.

Observasjon

Jeg kunne ha observert objektene flere ganger for å styrke reliabiliteten, men ettersom observasjon kun ble benyttet som en supplerende metode hadde jeg ikke tid eller mulighet til å gjennomføre observasjoner flere ganger. For å styrke reliabiliteten kunne jeg også ha filmet intervjuene slik at jeg kunne fått andre forskere til å se på, og komme med sine tanker. Da

dette kunne ført til en mer ubehagelig intervjusituasjon for intervjuobjektene og fordi de fleste intervjuene foregikk over Microsoft Teams, valgte jeg å ikke filme. Reliabiliteten ville også blitt styrket dersom det var flere observatører under intervjuene. Interrater-reliabiliteten anses likevel som høy.

Konklusjon

Ekstern validitet handler om hvorvidt resultatene fra undersøkelsen kan generaliseres, eller overføres til andre liknende undersøkelser. Intern validitet dreier seg om undersøkelsen faktisk er egnet til å påvise årsakssammenhenger eller ikke (Johannessen et.al., 2011, s. 365 og 367). Graden av den eksterne validiteten vil i denne studien være noe svekket, da enhver opsjonsavtaleprosess er særegen som gjør at det vil være vanskelig å si om resultatene fra denne forskningen direkte kan overføres til andre opsjonsavtaleprosesser. Derimot er det nærliggende å anta at enkelte funn fra denne rapporten, også vil gjelde for andre lignende opsjonsavtaleprosesser. Graden av intern validitet betraktes som høy fordi metodene jeg har benyttet, har gitt svar på problemstillingen. Den interne validiteten svekkes noe ved at det kun er blitt intervjuet seks grunneiere. Validiteten styrkes videre ved at dokumentene som ble benyttet kom fra en primærkilde.

Det at jeg benyttet intervjuguide, lydopptaker, transkriberte intervjuene like etter at de ble gjennomført og benyttet etterprøvbare dokumenter, gjør at reliabiliteten i rapporten anses som relativt høy. Graden av reliabilitet svekkes ved at jeg kun observerte én gang, og fordi jeg ikke helt sikkert kan si at intervjuobjektene ville svart nøyaktig det samme til en annen forsker.

Noe som er med på å styrke validiteten og reliabiliteten i dataene, er valget om å benytte flere ulike metoder for datainnsamling.

Personvern

Jeg meldte studien inn til Norsk senter for forskningsdata (NSD) den 9. november 2020 (vedlegg 4), og den ble godkjent den 9. desember 2020 (vedlegg 5). Lydopptakene ble lagret på min personlige datamaskin og telefon, hvor det behøves et personlig passord for tilgang. Det var kun jeg som kjente til passordet. Grunneierne refereres til som «grunneieren» eller respondent A til F for å beholde deres anonymitet. Respondentene fra planmyndighetene

refereres til som «representant fra planmyndighetene» eller «representanten». Slik opprettholdes deres anonymitet, og det vil ikke være mulig å finne respondentenes identitet. På bakgrunn av meldeskjemaet til NSD, innehar jeg en plikt til ikke å feilsitere eller misbruke intervjuobjektens opplysninger. Derfor har det vært viktig for meg å gjengi informasjonen slik den ble fremstilt under intervjuene.

Etter at oppgaven var levert, ble de transkriberte intervjuene, opptakene og all annen data fra dokumentanalysene, intervjuene og observasjonene slettet.

Etiske vurderinger

Det uttrykkes i formålsparagrafen til *Lov 28. april 2017 nr. 23 om organisering av forskningsetisk arbeid* (forskningsetikkloven) at forskning i privat og offentlig regi skal skje etter anerkjente forskningsnormer. Jeg har foretatt etiske avveininger vedrørende behandling av respondentene for å sikre at forskningen er i tråd med bestemmelsen. Dette ble gjort ved at jeg informerte om frivillig deltakelse, og om muligheten til når som helst å trekke seg uten at det krever begrunnelse. Informasjonen som er gjengitt i rapporten er anonymisert. I tillegg presiserte jeg at hensikten med studien var læring og ikke noe annet utover det, og jeg la vekt på det å skape en komfortabel og trygg atmosfære.

Vedlagt på e-post fikk intervjuobjektene et informasjonsskriv (vedlegg 6) som ga informasjon om selve studien, bakgrunnen for studien, litt om hvorfor de ble kontaktet, samt informasjon om personvernforordningen (GDPR) og konfidensialitet.

Utfordringer ved valg av metode

Utfordringer ved rekruttering av respondenter

Det var flest utfordringer ved rekruttering av grunneierne. Både med tanke på at det ikke finnes offentlig informasjon om hvem som har vært part i opsjonsavtaler, og fordi få utbyggere utgir denne type informasjon. Enkelte av grunneierne kunne gi meg informasjon om potensielle informanter. For å komme i kontakt med disse benyttet jeg 1881.no og bisnode.no der jeg fant telefonnummer. Jeg sendte SMS eller ringte telefonnumrene som var registrert der, hvor resultatet var et par feil-ring. Det var også en del av de jeg kontaktet som ikke tok telefonen eller svarte på SMS.

Ved rekruttering av ulike planmyndigheter var det få utfordringer. Jeg fant e-postadressene til de ulike kommunene på deres respektive nettsider. I e-postene henvendte jeg meg til avdelingen jeg ønsket å intervju, og opplyste om tema, formålet med og bakgrunnen for intervjuene, og hvorfor jeg ønsket å foreta et intervju. Derifra ble jeg kontaktet av den personen de mente jeg burde snakke med, og avtalte da et møte med den personen. Det var kun én kommune som ikke svarte på henvendelsen.

Utfordringer knyttet til gjennomføringen av intervjuene

På grunn av koronasituasjonen var det mye som måtte tilrettelegges. Ingen av respondentene følte seg komfortable med fysiske intervjuer, og alle intervjuene ble derfor holdt gjennom Microsoft Teams eller som telefonintervju. Det ble på denne måten vanskeligere å foreta observasjoner. Situasjonen gjorde det også utfordrende å skape en naturlig setting, som kom av at det ikke var mulig å håndhelse. Videre fordi kommunikasjonsflyten blir noe dårligere ved at det i den digitale plattformen ligger en forutsetning om at kun én og én kan prate. Dette gjør at en mister litt av den spontaniteten som ville vært der ved et intervju ansikt til ansikt.

Utfordringer ved observasjonene

Under telefonintervjuet fikk jeg ikke muligheten til å benytte synssansene, som gjør at helhetsinntrykket reduseres noe. Det var heller ikke så lett å observere de jeg så over den digitale møteplattformen Microsoft Teams, men det å kunne se respondentene gjorde det enklere å få et helhetsinntrykk da jeg kunne benytte synssansene.

Fallgruver

Ved innsamling og behandling av empirien forsøkte jeg å ha en objektiv tilnærming. Det vil dog alltid være en mulighet for at en trekker inn egne erfaringer og verdier. Under intervjuene etterstrebet jeg å være nøytral slik at validiteten og reliabiliteten skulle styrkes. I denne studien kan en svakhet ved å benytte intervju som metode være at utvalget kunne vært større og hentet fra flere deler av landet, da det kan tenkes at dette ville gitt flere ulike oppfatninger.

Del 3: Teori

Innledning

Denne delen av oppgaven tar for seg teorien og litteraturen tilknyttet problemstillingene som oppgaven er bygget på. Innledningsvis følger en begrepsavklaring, deretter litt om eiendomsutviklingsprosessen. Videre vil ulike risikoelementer ved eiendomsutvikling belyses og til slutt kommer en gjennomgang av en opsjonsavtale.

Begrepsavklaring

Grunneier: Grunneier vil her betegnes som den som har den faktiske og rettslige råderetten over en eiendom. En grunneier kan være én eller flere fysiske eller juridiske personer. Med privat grunneier menes at grunneieren ikke har egnet kompetanse til selv å utvikle eiendommen, og må således få bistand fra utvikler for at tomten skal oppnå en verdiøkning. Grunneier anses med dette som den uprofesjonelle parten i denne sammenheng.

Utbygger/ utvikler/ eiendomsutvikler: Disse begrepene vil bli brukt om hverandre i oppgaven, men med samme meningsinnhold. Eiendomsutvikler kan defineres som en rolle som tilrettelegger, forhandler, koordinerer og planlegger i eiendomsprosjekter. Prosjektene går ut på å utvikle og foredle fast eiendom for økt lønnsomhet og samfunnsriktig utnyttelse (Norges miljø- og biovitenskapelige universitet, u.å.). Utbygger anses i denne sammenheng som den profesjonelle parten.

Eiendomsutvikling: Eiendomsutvikling defineres av Gunnar Leikvam og Nils Olsson 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» (Leikvam & Olsson, 2014, s. 16). Begrepet blir nærmere forklart senere i teorikapittelet.

Prosjekt: Denne oppgaven definerer «prosjekt» som et eiendomsutviklingsprosjekt, som i å utvikle en spesifikk eiendom.

Opsjonsavtale: Opsjonsavtale defineres her som en avtale som gir den ene parten en rett, men ingen plikt, til å fremtidig kjøpe en eiendom på nærmere angitte vilkår (Bjaaland & Nielsen, 2009, s. 93).

Betinget kjøpsavtale: Ved en betinget kjøpsavtale har utvikler en rett og en plikt til å overta eiendommen, dersom eller når de forhåndsbestemte vilkårene er på plass (Bjørkholt, 2017, s. 2).

Planmyndighet: Det skilles mellom lokal og regional planmyndighet. Kommunestyret er lokal planmyndighet og vedtar kommunal planstrategi, kommuneplan og reguleringsplan. Fylkestinget er regional planmyndighet, og har ansvaret for å arbeide med og vedta regional planstrategi, regional plan med handlingsprogram og regional planbestemmelse. I tillegg skal de bistå og veilede kommunene i planleggingsoppgaver. Videre skal Fylkesmannen påse at kommunene oppfyller planleggingsplikten etter plan- og bygningsloven (Helsedirektoratet, 2019).

Kommuneplan: En kommuneplan er et overordnet styringsdokument som peker ut den langsiktige utviklingen i kommunen (Oslo kommune, u.å.a). I all hovedsak forteller kommuneplanen hvordan kommunen ønsker at byen skal utvikle seg. Kommuneplanen består av både en samfunnsdel og en arealdel. Normalt sett utarbeides kommuneplanen til hver bystyreperiode.

Reguleringsplan: En reguleringsplan er en plan over et avgrenset område, som er politisk vedtatt. Planen består av et kart med tilhørende reguleringsbestemmelser, og fastsetter hvordan området kan brukes og hva som er tillatt å bygge der. Kommunen benytter reguleringsplaner til å styre utviklingen i et område (Oslo kommune, u.å.b).

Områderegulering: En områdereguleringsplan er en type reguleringsplan utarbeidet av kommunen, som styrer utviklingen i et større område (Oslo kommune, u.å.b).

Detaljregulering: En reguleringsplan styrer utviklingen av mindre områder, eller enkelte tomter. En detaljreguleringsplan gir spesifikke føringer for hva som kan bygges, og kan initieres av kommunen eller private utbyggere (Oslo kommune, u.å.b).

Reguleringsprosess: Arbeidet og tiden det tar å utarbeide og vedta en reguleringsplan.

Planforslag: Forslag til en detaljregulering som utarbeides av byplanleggere og arkitekter, ofte på vegne av privatpersoner, utbygger, kommune, organisasjoner eller andre myndigheter (Oslo kommune, u.å.b).

Usikkerhet: Det finnes mange definisjoner på «usikkerhet». I denne undersøkelsen defineres «usikkerhet» som «differansen mellom den informasjonen som er nødvendig for å ta en sikker beslutning og den informasjonen som er tilgjengelig på tidspunktet for beslutningen» (Norsk senter for prosjektledelse, u.å.).

Risiko: Risiko kan defineres som å være en kombinasjon av sannsynligheten for en hendelse, og konsekvensene av den uønskede hendelsen (Norsk senter for prosjektledelse, u.å.). Selv om «risiko» i mange sammenhenger oppfattes som noe negativt, kan det i andre tilfeller sees på som positivt da det kan innebære en potensiell avkastning. I de positive tilfellene blir «risiko» gjerne omtalt som muligheter (Raknes, 2019). Ved eiendomsutvikling er denne siden av begrepet mye benyttet, da enkelte utbyggere ønsker prosjekter med større risiko fordi de ser en mulighet der til en større verdiskaping.

Reguleringsrisiko: Begrepet omhandler risiko tilknyttet reguleringsprosessen. Der reguleringsrisiko «viser til usikkerheten om utfallet av reguleringsbeslutningen» (Nordahl, 2012, s. 5). Reguleringsrisiko relatert til planlegging og byggetillatelse vil normalt sett opphøre når reguleringsplanen er endelig vedtatt, og byggetillatelse er gitt (Biørn & Røsnes, 2008, s. 150). Reguleringsrisiko er i mange tilfeller grunnen til at opsjonsavtaler benyttes ved kjøp av eiendom.

Fleksibilitet: Fleksibilitet i opsjonsavtalen innebærer mulighet for bøyelighet i prosessen.

Forutsigbarhet: Forutsigbarhet i opsjonsavtalen defineres som muligheten til å kunne se for seg hva som vil skje videre i prosessen.

BTA: Begrepet står for bruttoareal og kalles for «det beregnede fotavtrykket» (Codex Advokat, 2020). BTA er en betegnelse på det totale arealet av en bolig, inklusive yttervegger. Dersom veggen er mot en nabo eller fellesareal, vil BTA måles til midt i veggen (Takstsenteret, u.å.). I BTA inkluderes dermed trapper, boder og yttervegger (Codex Advokat, 2020).

BRA: Betegnelsen angir bruksarealet for bebyggelse på en tomt, og er summen av bruksarealet for alle bygninger og konstruksjoner, samt åpent overbygd areal og parkeringsareal på tomten. BRA for den enkelte bygning/konstruksjon er grunnlaget for beregning av grad av utnyttning (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2014, s.19).

BYA: BYA står for bebygd areal og «angir det arealet i kvadratmeter som bygninger, overbygde åpne areal og konstruksjoner over bakken opptar av terrenget» (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2014, s.19). Potensielt parkeringsareal inngår også i beregningsgrunnlaget etter TEK10 § 5-7 (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2014, s.19).

BRA-S: «Salgbart areal er bruttoarealet av en bolig fratrukket arealer som opptas av yttervegger og sekundærom innenfor boligens yttervegger» (Opak AS, 2017, s. 8).

Intervjuobjekt/ informant: Begrepet vil i denne oppgaven defineres som en person man får opplysninger og informasjon fra, og som svarer på spørsmål i forbindelse med en vitenskapelig undersøkelse (Det norske akademis ordbok, 2021). I undersøkelsen vil intervjuobjektet/informanten i hovedsak være grunneier eller en representant fra planmyndighetene.

Eiendomsrett

Eiendomsretten har en sterk posisjon i Norge (Holth & Winge, 2017, s. 20). Høyesterett definerte begrepet «eiendomsrett» i høyesterettsdommen Rt. 2011 s. 780: «eiendomsrett gir eieren rett til å råde rettslig og faktisk over en ting eller fast eiendom så langt det ikke er forbudt ved lov eller strider mot rettigheter som tilkommer andre». Dette innebærer at grunneier fritt kan benytte eiendommen som han vil, og at han kan nekte andre å få rådighet over eiendommen. Denne positive og negative siden ved eiendomsretten, kalles for grunneiers eksklusive råderett (Falkanger & Falkanger, 2016, s. 41).

Den private eiendomsretten er vernet i *Lov 17. mai 1814 Kongeriket Norges Grunnlov* (Grunnloven) § 105 hvor det heter at man ved avståelse av eiendom har krav på «full erstatning». Videre er den private eiendomsretten nedfelt som en menneskerett i *Lov 21. mai 1999 nr. 30 om styrking av menneskerettighetene* (menneskerettsloven), og gjennom *Den*

Europeiske Menneskerettighetskonvensjonen (EMK) første tilleggsprotokoll artikkel 1 (EMK P1-1). Bestemmelsen innebærer retten til å kunne nyte sin eiendom i fred. Norge er gjennom Europarådet, forpliktet til å forholde seg til bestemmelsene gitt i denne konvensjonen (Regjeringen, 2020). Dette betyr at det i utgangspunktet er grunneier eller rettighetshaver som selv bestemmer over rettighetene, og om de skal overføres til noen andre, eller ikke. De har dermed muligheten til å motsette seg en avståelse.

Hovedpunkter fra avtaleretten

Eiendomsrettigheter stiftes som regel gjennom avtale. I Norge er mye av avtaleretten basert på ulovfestet rett. Den ulovfestede avtaleretten består av en rekke sentrale prinsipper som avtaleretten i stor grad bygger på. Det første prinsippet omhandler avtalefrihet i forbindelse med eiendomsrett. Prinsippet innebærer at enhver som eier noe, står fritt til å avtale noe angående dette. Videre er det utarbeidet et prinsipp om formfrihet, som innebærer at partene inngår avtalen slik de selv ønsker. På denne måten kan partene i stor grad selv bestemme hvilke vilkår og betingelser som skal inngå i avtalen. Samtidig betyr dette at muntlige avtaler er like bindende som skriftlige. Hva partene er forpliktet til i avtalen, beror på en fortolkning og en helhetsvurdering av avtalen og avtalesituasjonen. Et tredje prinsipp i avtaleretten er prinsippet om at en avtale er bindende, og derfor at avtaler skal holdes. I tillegg kommer et lojalitetskrav, som innebærer at man skal være i god tro, at man skal være lojal (Bergsholm, 2017).

Kort om grunneierverv og ekspropriasjon

For å kunne gjennomføre større og viktige utbyggingsprosjekter, er det ofte nødvendig for utbygger å erverve areal og rettigheter. Erverv innebærer at rådigheten over eiendom eller rettigheter overføres. Et eksempel på erverv av rettigheter er kjøp av tomt eller fast eiendom mot et vederlag. Utbygger behøver de nødvendige rettighetene for å kunne tiltre arealet som skal bebygges. Ekspropriasjon og grunnerverv er to metoder som benyttes ved erverv av fast eiendom, og rettigheter til fast eiendom.

Grunnerverv

I hovedsak gjennomføres grunneierverv for å oppfylle vedtatte reguleringsplaner (Holth & Winge, 2017, s. 137). Ved grunnerverv er minnelige forhandlinger ofte det mest hensiktsmessige da det innebærer at grunneier og utbygger sammen prøver å komme frem til

en avtale. Avtalen kan resultere i for eksempel en kjøpsavtale eller en opsjonsavtale, og regulerer blant annet erstatningssummen og avståelsen av grunnen.

Ekspropriasjon

Dersom minnelige forhandlinger ikke fører frem, og grunneier ikke vil selge sine rettigheter frivillig, må de nødvendige arealene og rettighetene eksproprieres for at utbygger skal kunne tiltre dem. Ekspropriasjon betyr å frata noen deres eiendomsrett (Lie, 2019 s. 49). Med andre ord innebærer ekspropriasjon en tvungen avståelse av areal, bygninger, bruksretter og servitutter, jf. *Lov 23. oktober 1959 nr. 3 om oreigning av fast eiendom* (oreigningslova) § 1. Slik tvangsavståelse innskrenker eiers faktiske og juridiske rådighet.

Det er i enkelte tilfeller behov for ekspropriasjon for å sikre gjennomføring av viktige arealplaner. Imidlertid er adgangen til å gjennomføre ekspropriasjon begrenset gjennom streng lovgivning. Blant annet må legalitetsprinsippet i Grunnloven § 113 oppfylles. Prinsippet går ut på at offentlige myndigheter ikke kan gripe inn, endre eller etablere bindende rettsforhold overfor borgerne uten at det foreligger en lovhjemmel. Av denne grunn må det foreligge en uttrykkelig lovhjemmel for å kunne ekspropriere til boligformål. Vilåårene og prinsippene for ekspropriasjon vil ikke bli diskutert nærmere i denne avhandlingen, da det faller utenfor problemstillingen.

Arealplaner og lover kan på denne måten begrense grunneiers råderett over eiendommen. Det er dog mye som skal til for at en utbygger eller offentlig myndighet skal kunne ekspropriere grunneiers eiendom. Utbyggere som ønsker å utvikle områder før nødvendig regulering er på plass, vil sjeldent kunne påberope seg retten til å ekspropriere grunneiers eiendomsrettigheter i tilfeller der grunneier selv ikke ønsker å selge, eller for eksempel inngå en avtale.

Eiendomsutvikling

Eiendomsutvikling omfatter organisatoriske, tekniske, økonomiske og politiske forhold. Da eiendomsutvikling er et bredt fagfelt, vil det være nødvendig å tydeliggjøre hva begrepet innebærer i denne undersøkelsen. Eiendomsutvikling kan defineres som «å transformere et stykke areal fra én tilstand til en annen, slik at arealet gis en verdiøkning i seg selv, eller i form av økt løpende avkastning» (Leikvam & Olsson, 2014, s. 16). Dette innebærer at det foreligger en samfunnsnyttig og/eller økonomisk verdi i det å transformere det bestemte

arealet. Slik verdiøkning kan innebære alt fra å omgjøre eller oppføre bygninger, eller å bytte til en leietaker som er mer betalingsvillig enn den forrige (Leikvam & Olsson, 2014, s. 17).

Eiendomsutviklingsprosjektet kan deles inn i ulike faser, og det finnes ulike modeller eiendomsutvikler kan benytte ved inndeling av de ulike fasene. Tor Medalens liste (Leikvam & Olsson, 2014, s. 26-27) deler fasene inn i tidligfase, reguleringsfase, underveisprosesser og gjennomføring. De ulike fasene knyttes til ulik grad av usikkerhet. Noen av fasene i eiendomsutviklingsprosjektet kan dermed innebære større muligheter for utbygger i form av høyere gevinst, men dette kan i noen tilfeller også innebære en større risiko. Ofte vil risikoen være størst i tidligfasen. I denne fasen er kapitalinnsatsen forholdsvis liten, samtidig vil risikoen og innflytelsesmulighetene være store. Utbygger ønsker å legge størst fokus på fasene der gevinstgrunnlaget bestemmes, og risikoen minimeres. Her er det behovet, samt den overordnede målsettingen som vil være i fokus (Leikvam & Olsson, 2014, s. 26-27).

Selv om utvikler på forhånd har satt seg et mål og en idé for hvordan det ferdigstilte prosjektet skal bli og hva det skal oppnå, må utvikler være forberedt på å måtte gjøre store eller små endringer underveis. Prosessene i eiendomsutviklingsprosjektet kan slik sett betegnes som dynamiske, og det vil derfor være et behov for stor fleksibilitet og endringsmetodikk i utviklingsprosjektet. For eksempel kan utviklingsprosessen ha en varighet på fem til ti år, som kan gjøre det vanskelig å vite hvordan markedet vil være når prosjektet er ferdig. Det kan derfor være behov for å kunne gå tilbake ett eller flere steg i prosessen. De mål og rammer som ble satt i en tidlig fase av prosjektet, kan bli mer usikre i en senere fase av prosjektet. For at målsettingen skal kunne oppnås på best mulig måte, må utvikler etterprøve stegene tilknyttet de ulike fasene. Slik kan prosessen defineres som en strukturert faseinndelt prosess, som må gjentas løpende gjennom prosjektets livsløp (Leikvam & Olsson, 2014, s. 26).

Uansett hvilken modell som benyttes, er det viktig at modellen sees i sammenheng med områdeanalyser, tomteanalyser, prosessanalyser og konseptvurdering (Leikvam & Olsson, 2014, s. 25). Videre henger også disse tre analysene tett sammen. Blant annet fordi allerede i tomteanalysen må utviklerne ha en formening om hva det er som etterspørres i markedet, og hvilke brukere som vil passe det bestemte konseptet.

Interessenter og aktører i eiendomsutviklingsprosjekter

Ved utvikling av eiendom er det mange involverte aktører og interessenter, men antall og hvem disse består av varierer fra prosjekt til prosjekt. Aktører i eiendomsutviklingssammenheng vil være organisasjoner eller personer som er spesialiserte innenfor ulike fagfelt, og som er direkte knyttet til prosjektet. Eksempler på ulike roller disse aktørene kan ha er arkitekt, entreprenør, konsulent, og utvikler. Et bredt spekter av aktører kan bidra til et bredere kunnskapsbasert utgangspunkt (Leikvam & Olsson, 2014, s. 19).

Interessenter betegnes her som organisasjoner eller personer som blir berørt av prosjektet, enten i negativ eller positiv retning. Eksempler på interessenter kan være naboer, planmyndighet og andre offentlige myndigheter. Disse interessentene må eiendomsutviklingsprosjektet forholde seg til. Det finnes også interessenter som knytter seg til det enkelte prosjektet fordi de har en spesiell interesse i det. Slike interessenter består gjerne av media eller ulike foreninger.

Under reguleringsprosessen kan aktører som for eksempel planleggere, politikere og innbyggere være med på å påvirke retning for prosjektet. Planleggerne gir råd og anbefalinger til politikerne basert på den overordnede politikken, slik at politikerne skal kunne ta gode beslutninger når det kommer til planlegging og vedtakelse av reguleringsplaner. Politikerne vedtar reguleringsplanene, der reguleringsplanene kan være initiert av en utbygger. På en annen side er politikere valgt av folket, og innbyggerne har således stor tillitt til de valgte politikerne. Politikerne må derfor også ta hensyn til ønsker og kommentarer fra innbyggerne for å opprettholde denne tillitten.

Eiendomsutvikling i tidlig fase

Da et eiendomsutviklingsprosjekt består av flere ulike faser og prosesser, vil det her fokuseres på prosessene som kan gi verdiskapning i tidligfasen av utviklingsprosjektet fordi det er i denne fasen det kan være relevant for utbygger å benytte seg av opsjonsavtaler. Tidligfasen er tiden fra man har klart å identifisere et behov, til prosjekteier har besluttet å finansiere prosjektet. Fasen består av å finne ideen og målet for prosjektet, tomtesøk og tomteakkvisisjon, konsept og mulighetsstudier, og markedsanalyser. Fremstillingen vil gjøres fra en utbyggers ståsted.

Idé og mål

Det endelige målet, og usikkerheten knyttet opp mot dette, vil bestå gjennom hele prosjektet. Utbygger må derfor gjennomgående ha fokus på det bestemte målet i alle de ulike fasene av prosjektet. Ofte vil en utbyggers målsetting bygge mye på det å få størst mulig avkastning per kvadratmeter. For arkitektene og planmyndighetene kan målet med prosjektet heller være en ønsket utforming eller at bygget skal være i tråd med bestemmelser i overordnet plan. Uansett blir den endelige målsettingen for prosjektet viktig, og målene bør derfor være klare og definerte (Leikvam & Olsson, 2014, s. 29).

Akkvisisjon av utviklingseiendom

Eiendomsutviklere har spesialisert seg på å akkvirere grunn og gi arealet en verdiøkning ved å for eksempel å transformere det til ny bruk. I Norge er det vanlig at tomter med slikt potensialet kjøpes av utvikler fra privat grunneier (Biørn & Røsnes, 2008 s. 147).

Tomteakkvireringen begynner som regel med at utvikler søker etter egnede utbyggingsområder. Denne prosessen innebærer å finne riktige tomter, og også grunneiere som er villige til å selge hele, eller deler, av tomten eller rettighetene sine. Dette kan være krevende da utviklerfirmaene ofte er avhengig av sitt eget profesjonelle og private nettverk. En annen metode er å kontakte eiendomsmeglerfirmaer og vinne budrunder for eiendom lagt ut for salg. Alternativt kan utbygger gjøre eiendomsmegler oppmerksom på ulike ønsker, slik at de kan bli kontaktet av megler dersom det kommer et salgsoppdrag på en egnet eiendom. Til slutt kan utvikler overlate hele tomtesøket til eiendomsmegler (Biørn & Røsnes, 2008 s. 149). Utbygger har også muligheten til å kontakte kommunen, og forhøre seg om kommunale tomter. Tomtesøket gjøres også på bakgrunn av tomteanalyser, prosessanalyser, markedsanalyser og vurdering av konseptet (Leikvam & Olsson, 2014, s. 25).

Plan- og reguleringsprosess

Etter at utbygger har funnet ønsket tomt eller tomter, vil det være nødvendig for utbygger å sette seg inn i reguleringsstatusen for arealet og området. Reguleringsstatusen forteller hva arealet er avsatt til i overordnet plan, og bestemmer således hva utbygger har lov til å bygge eller utvikle på det bestemte arealet. Reguleringsarbeidet anses ofte som en av de mest tids- og ressurskrevende fasene i et eiendomsutviklingsprosjekt. Samtidig er denne prosessen kritisk for utbygger fordi den avgjør den potensielle verdien av tomten, og kan således påføre utbygger enten et tap eller en verdiøkning. Det er derfor viktig at utvikler gjennomfører en

utredning av tomtens grunninformasjon. Dette gjøres blant annet gjennom kostnads- og risikovurdering for de ulike stegene i reguleringsprosessen, og ved å avdekke alle forhold som kan innvirke på prosessen og resultatet (Leikvam & Olsson, 2014, s. 32).

Plan- og bygningsloven og lokal planmyndighet

Lov 27. juni 2008 nr. 71 om planlegging og byggesaksbehandling (plan- og bygningsloven) gir myndighetene ulike verktøy slik at de kan styre samfunnsutviklingen i ønsket retning, der forvaltning av areal står i fokus (Holth & Winge, 2017, s. 19). Med bakgrunn i det kommunale selvstyret er det i stor grad kommunene som har ansvaret for arealforvaltningen, og som i praksis er den mest sentrale planleggingsmyndigheten. Kommunene betraktes som planmyndighet, der styringsverktøyet deres er plan- og bygningsloven (Holth & Winge, 2017, s. 20 og 49).

Plan- og bygningsloven gir ulike føringer og bestemmelser for planlegging av arealbruken, og stiller krav til planleggings- og reguleringsprosesser. Gjennom plan- og bygningsloven får kommunene fullmakt til å initiere, behandle, vedta og gjennomføre arealplaner (Holth & Winge, 2017, s. 52). Kommunene, med kommunestyret, har derfor kompetanse til å avgjøre hvordan de ulike arealene skal disponeres i fremtiden, jf. plan- og bygningsloven §§ 3-2 første ledd og 3-3 første og andre ledd. På denne måten er det kommunen som setter rammene, betingelsene og begrensningene for arealutnyttelse og eiendomsutvikling.

Kommuneplan

Som nevnt er det kommunen som har ansvaret for planlegging på lokalt nivå. Dette innebærer blant annet at kommunen foretar langsiktige og allsidige vurderinger rundt hva som vil være en hensiktsmessig ressursforvaltning innenfor kommunegrensene (Holth & Winge, 2017, s. 93). Kommunen skal under hver valgperiode utarbeide og vedta minst én kommunal planstrategi som viser rammene for ønsket utvikling i kommunen, jf. plan- og bygningsloven § 10-1. Planstrategien skal på denne måten fremheve ulike arealinteresser, og sikre at forskjellige hensyn ivaretas gjennom planprosessene. Et eksempel på slike hensyn er miljøhensyn. På bakgrunn av dette kan kommunen lettere begrense eller nekte tiltak.

De ulike plantypene kommunen kan benytte seg av er kommuneplan, kommunedelplan, områdereguleringsplan og detaljreguleringsplan. En kommuneplan skal bestå av en samfunnsdel og en arealdel, jf. plan- og bygningsloven § 11-1 første ledd. Samfunnsdelen

skal bevisstgjøre mål og satsningsområder i kommunen. Den skal bestå av en handlingsplan som synliggjør betydningen og sammenhengen til arealplanleggingen. Samfunnsdelen reguleres nærmere i plan- og bygningsloven §§ 11-2 til 11-4. I en eiendomsutviklingsprosess, og for utvikler og grunneier, er det arealdelen som blir vesentlig. Kommunen skal ha en arealplan som omfatter alt av kommunens areal, jf. plan- og bygningsloven § 11-5 første ledd. Arealdelen omhandler et kart over arealdisponeringen, og skal blant annet fastsette rammer og betingelser for nye tiltak og ny arealbruk, jf. plan- og bygningsloven § 11-5 andre ledd. Videre skal arealplanen sikre en planmessig og forsvarlig arealutnyttelse.

I plan- og bygningsloven § 11-7 fremkommer en rekke arealformål, hvor de ulike formålene fremstilles med forskjellige farger på plankartet (Holth & Winge, 2017, s. 97). Eksempler på arealformål er bebyggelse og anlegg, samferdselsanlegg og teknisk infrastruktur, landbruks-, natur – og friluftsmål for rein (LNFR) og grønnstruktur. Arealplanen er også etter plan- og bygningsloven § 11-6 første og andre ledd, juridisk bindende som gjør at nye tiltak ikke kan stride med planen. Definisjonen av «tiltak» fremkommer i plan- og bygningsloven § 1-6, og omfatter alt fra små terrenginngrep til større utbyggingstiltak (Holth & Winge, 2017, s. 96). Med andre ord må nye tiltak, og derunder tiltak fremsatt av utbygger, være i samsvar med overordnet arealplan. Kommunen kan heller ikke godkjenne tiltak som strider med gjeldende arealplan, det krever i så fall en planendring. Alternativt finnes det i plan- og bygningsloven kapittel 19, regler som kan gi rett til dispensasjon for tiltak som strider med overordnet arealplan. Denne oppgaven vil ikke gå ytterligere inn på disse reglene da det ikke anses som relevant for oppgaven.

For eiendomsutvikling er derfor arealplanstatusen for tomten særdeles viktig da den gir føringer for hva som vil være lov til å bygge på de ulike områdene i kommunen. Dersom ønsket utbyggingsareal har behov for en omregulering for at det skal kunne bygges der, vil risikoen hos utbygger øke da det ikke er garantert at kommunen omregulerer i ny arealplan. Dette vil følgelig også gjøre at eiendomsutviklingsprosessen tar lenger tid.

[Reguleringsplan](#)

Kommuneplanens arealdel skal som nevnt fastsette og vise hovedtrekkene for kommunens arealbruk. Ved større utviklingsprosjekter vil det som regel være nødvendig å utarbeide en reguleringsplan. En reguleringsplan skal detaljstyre arealbruken for et geografisk område i kommunen, og inneholder flere detaljer enn kommuneplanens arealdel. Reguleringsplanen

består av et plankart med fastsatte arealformål. I tillegg inkluderer reguleringsplanen bestemmelser som skal regulere bruk, vern, og utforming av arealer og fysiske omgivelser, jf. plan- og bygningsloven § 12-1 første ledd. Reguleringsplaner er i følge plan- og bygningsloven § 12-4 første og andre ledd, rettslig bindende slik at tiltak ikke kan stride mot det som er bestemt i planen.

Plan- og bygningsloven § 12-3 andre ledd gir private forslagsstillere rett til å fremme planforslag. I dag er det vanlig at planinitiativ og detaljreguleringer utarbeides av private forslagsstillere (Holth & Winge, 2017, s. 108). I hovedsak er dette private utbyggere som kommer med forslag til utviklingsprosjekter. På bakgrunn av dette ble det innført områdereguleringsplaner som en type reguleringsplan. En områdereguleringsplan er et planverktøy kommunen kan benytte for å sikre at utviklings- og utbyggingsprosjekter vurderes i en helhet, der andre interesser også blir ivaretatt (Holth & Winge, 2017, s. 108). Disse benyttes for områder som trenger mer avklaring før en eventuell detaljregulering og utbygging kan gjennomføres. Planen innebærer føringer for blant annet rekkefølgekrav og infrastrukturkrav. Områdereguleringsplaner skal utarbeides av kommunen, og kan derfor ikke utarbeides av private forslagsstillere, jf. plan- og bygningsloven § 12-2 andre ledd. Andre ledd siste punktum åpner dog opp for at private kan komme med forslag til områdereguleringsplan.

En detaljreguleringsplan etter plan- og bygningsloven § 12-3, utarbeides for å følge opp kommuneplanens arealdel eller for å følge opp eventuelle krav fastsatt i en områdereguleringsplan. Samtidig fungerer den som en endring eller suppleringsplan av en allerede vedtatt reguleringsplan. Detaljreguleringsplaner benyttes ofte av utvikler for gjennomføring av utbyggingsprosjekter. Det enkleste for utvikler er når utarbeidet detaljreguleringsplan samsvarer med områdereguleringsplan og overordnet arealplan for at saksbehandlingsprosessen skal gå raskt og enkelt. Dersom disse ikke samsvarer, kan utbygger måtte risikere å vente til kommuneplan og arealplan faktisk åpner opp for ønsket detaljregulering.

Det er i plan- og bygningsloven § 12-7 listet opp hva det kan gis bestemmelser om i en reguleringsplan. Disse bestemmelsene skal legge føringene for bruk og ikke-bruk i fremtiden, og er således svært viktig i utbyggeområder fordi de legger de rettslige rammene for byggetillatelsen som kan gis (Holth & Winge, 2017, s. 115). Reguleringsbestemmelser kan blant annet innebære bestemmelser for høyde, tillatt utnyttelsesgrad, bruk og

rekkefølgebestemmelser. For eiendomsutvikler vil grad av utnyttelse i mange tilfeller være avgjørende for om gjennomføring av utviklingsprosjektet er mulig, da de ofte er avhengig av høy utnyttelsesgrad for å oppnå nødvendig gevinst i prosjektet. Samtidig blir dette et av planmyndighetenes viktigste styringsmidler overfor utvikler. Slik sett vil reguleringsbestemmelsene innvirke spesielt på eiendommens verdi og forventet verdi på eiendomsprosjektet.

Gjennomføring av en reguleringsplan kan skje på ulike måter, for eksempel gjennom ekspropriasjon og frivillig avtaler (Holth & Winge, 2017, s. 123). Ekspropriasjon har blitt fremstilt tidligere i teorien under «Kort om grunnerverv og ekspropriasjon». Utvikler har rett til å gjennomføre en vedtatt reguleringsplan på bakgrunn av frivillig avtale med grunneier. Et eksempel på en slik frivillig avtale er opsjonsavtale. Etter plan- og bygningsloven § 21-4 har utvikler videre rett på å få sin søknad innvilget dersom tiltaket ikke strider med vedtatt plan. Dette fordi bruk som er i tråd med vedtatt reguleringsplan, anses som lovlig bruk så lenge tiltaket ikke strider mot annen lovgivning.

På en annen side gir vedtatt reguleringsplan både private og offentlige grunneiere en rett, men ingen plikt til å faktisk realisere planen (Holth & Winge, 2017, s. 121). Dette betyr at selv om utvikler utarbeider en detaljreguleringsplan i forbindelse med en opsjonsavtale, så innebærer ikke det at utvikler faktisk virkeliggjør planen. Derfor kan det være lurt at grunneier avtaler vilkår i opsjonsavtalen som gjør at opsjonen må utløses når nødvendig regulering er vedtatt, slik at de slipper å bli sittende med en opsjon på eiendommen der utvikler ikke aktivt jobber for realisering.

Bestemmelsen i plan- og bygningsloven § 21-6 gir uttrykk for et generelt prinsipp som innebærer at planmyndighetene ikke skal ta stilling til privatrettslige forhold i sin myndighetsutøvelse (Holth & Winge, 2017, s. 173). I privatrettslige forhold inngår blant annet naboforhold, eiendomstvister og opsjonsavtaler. Planmyndighetene kan med dette ikke legge opsjonsavtaler til grunn for omregulering av et område.

Risikoelementer ved eiendomsutvikling

Det er flere ulike typer risiko utbygger kan møte på gjennom utviklingsprosessen. I denne oppgaven vil det fokuseres på risikotyper i tidlig fase som kan være avgjørende for resultatet

av eiendomsutviklingsprosjektet. Derunder risiko forbundet med regulering, marked og finansiering da disse faktorene har en sammenheng med opsjonsavtaler.

Generelt om risiko i tidligfasen

En betydelig investering i tidligfasen for eiendomsutviklingsprosjekter er tomtekjøpet. Ofte vil investeringene som gjøres tidlig i prosjektet likevel være lave sammenliknet med den totale investeringen. Risikoen vil dog være størst i starten, før den avtar i takt med utviklingen av prosjektet. Dette betyr at i tidligfasen så vil gjerne risikoen avta relativt mye selv om investert kapital er forholdsvis lav (Geltner et.al., 2013, s. 734). Det er i stor grad utviklers risiko i tidligfasen som fremmer opsjonsavtaler som et alternativ til en vanlig tomtekjøpsavtale.

Reguleringsrisiko

Tidligere var det vanlig at utbygger kjøpte byggeklare tomter som planmyndighetene allerede hadde regulert til boligformål. Nå deltar utbygger i større grad i utviklingsfasen av en tomt (Barlindhaug & Nordahl, 2011, s. 40). Dersom ønsket og nødvendig planstatus ikke foreligger, vil det være nødvendig for utbygger å søke kommunen om nødvendig regulering. I andre tilfeller må utbygger vente på ny kommuneplan, i håp om at den gir ønsket og nødvendig regulering. En slik prosess innebærer en større risiko og usikkerhet hos utbygger fordi utbygger ikke er sikret å få vedtatt den nødvendige reguleringen. Andre risikofaktorer ved reguleringsprosessen er om utbygger oppnår ønskede bestemmelser om utforming, høyder, servitutter, konsesjonskrav, odelsrett og kulturminner. Derfor er det på mange måter planmyndighetene som fastsetter mye av reguleringsrisikoen, og ikke utbygger selv. Det kan ta tid før utbygger får gjennom alle nødvendige offentlige godkjenninger, som er en av årsakene til at eiendomsutviklingsprosjekter er tidkrevende.

Kjøpet av tomten er en viktig del av utviklingsprosjektet, og hvordan eiendomsforholdene foreligger vil i stor grad kunne påvirke bruken og utviklingen av tomten. Når utbygger kjøper en tomt for utvikling, ligger risikoen i om utbygger oppnår de forventede og nødvendige reguleringene eller tomteendringene som gjør at arealet får en verdiøkning. Jo større risiko utvikler er villig til å ta, jo større fortjenestepotensial kan utbygger sitte igjen med. I de tilfellene utbygger må ta stor risiko ved kjøp av tomt, vil som regel tomtens salgspris være lav. Når tomten kjøpes knyttes det forventninger og usikkerhet til salgspriser, og samtidig til byggekostnader (Barlindhaug & Nordahl, 2011, s. 41). Risikoen knytter seg dermed til

usikkerheten i prosjektet, og konsekvensene av valgene som blir tatt. For å kunne redusere denne risikoen vil det være nødvendig med god kommunikasjon mellom utbygger og planmyndigheter (representant fra planmyndighetene, 2021, denne oppgaven s. 97). En god dialog kan være med på å gjøre det mindre nødvendig for utbygger å tøye utnyttelsesgrad og planbestemmelser ytterligere.

Markedsrisiko

Det at eiendomsutviklingsprosjekter ofte har en tidshorizont på fem til ti år, er også et risiko- og usikkerhetsmoment som må vurderes. En utfordring for utvikler i den forbindelse er å kunne se hvordan fremtidsbildet vil komme til å bli, da markedet kan forandre seg i løpet av denne tiden. Det ligger på den måten en stor usikkerhet i hva markedet er villig til å betale for det aktuelle eiendomsobjektet på et fremtidig tidspunkt, herunder hva fortjenesten av prosjektet kommer til å bli (Barlindhaug & Nordahl, 2011, 49). Markedsanalyser vil være et sentralt verktøy for utbygger ved beregningen av markedsrisikoen.

Markedsanalyser innebærer en analyse av tilbud og etterspørsel i markedet. Etterspørsel handler om at brukerne i markedet ønsker det produktet som tilbyderen tilbyr. Hvis etterspørselen etter boliger er høyere enn tilbudet som foreligger i markedet, vil prisen på boligene stige. Og hvis det er flere boliger i markedet enn det som blir etterspurt, vil prisene synke. Videre avhenger betalingsvilligheten av beliggenhet og makroøkonomiske forhold. Makroøkonomiske forhold kan eksempelvis være rentenivået, flyttemønster og arbeidsledighet (Prognosesenteret, u.å.). Utvikler må derfor forsøke å forutse hvilke makroøkonomiske forhold som kan komme til å endre seg i løpet av utviklingsprosessen. For eksempel kan vi se på dagens situasjon der vi har et svært lavt rentenivå på grunn av koronasituasjonen. I tiden fremover, når samfunnsutsiktene bedres, vil rentenivået øke (Wig, 2021). En renteøkning kan bidra til at boligprisene synker, fordi finansieringskostnadene øker. Ved økte finansieringskostnader vil det bli dyrere for befolkningen å ta opp et boliglån.

Finansieringsrisiko

Finansieringsrisiko handler om usikkerheten knyttet til finansieringen av prosjektet, spesielt i form av endring i rentesatser (Barlindhaug & Nordahl, 2011, s. 50). Kapital til tomtekjøp og renter på byggelånet er eksempler som inngår i denne risikotypen. Prosjektet blir finansiert gjennom utbyggers egenkapital eller via fremmedkapital. Selv om egenkapitalen i seg selv ikke vil innebære stor usikkerhet, kan belåningen innebære en større risiko med tanke på

rentesatsen. Når banken skal avgjøre utviklers betjeningsevne, tar de høyde for en viss økning i rentesatsen. Rentesatsen vil til slutt avgjøre kostnadene ved å ta opp lånet. I situasjoner hvor rentesatsen er lav eller svært moderat, vil spørsmålet om finansieringsrisiko være underordnet reguleringsrisiko og markedsrisiko.

Utvikler kan sikre lavere finansieringsrisiko ved å benytte seg av fastrente på lånet. En annen måte kan være å inngå opsjonsavtale med grunneierne. En opsjonsavtale kan være med på å redusere finansieringskostnadene fordi tomtekjøpet utsettes, slik at det ikke påløper rentekostnader under reguleringsprosessen. Samtidig blir finansieringsrisikoen lavere fordi en stor kostnadspost legges til et senere tidspunkt.

Andre risikofaktorer

Det finnes også andre risikofaktorer enn de som er nevnt ovenfor som kan skape problemer for grunneier og utbygger. Disse risikofaktorene vil være spesifikke for det aktuelle utviklingsprosjektet, og burde således fokuseres på i avtaleforhandlingene. Eksempler på slike risikofaktorer er servitutter og heftelser, konsesjon, kulturminner, naborettslige forhold og grunnforhold. Denne oppgaven vil ikke gå nærmere inn på disse, da det blir for bredt for denne oppgaven.

Avlasting av risiko i eiendomsutviklingsprosjekter

Noen typer risiko kan vare gjennom hele eiendomsutviklingsprosessen, mens andre kan reduseres eller vil opphøre gjennom de forskjellige trinnene i planleggingen og gjennomføringen (Biørn & Røsnes, 2008 s. 150). Reguleringsrisiko og andre usikkerhetsmomenter må utbygger ofte beregne inn i tomteakkvisisjonen. Siden kjøp av tomt ofte kan medføre store kostnader, forpliktelser, samt risiko for utbygger, kan det være nødvendig for utbygger å forsøke å redusere noe av risikoen som ligger bak tomtekjøpet. Utbygger kan derfor vurdere andre former for erverv av eiendomsrettigheter enn vanlig kjøpsavtale (Biørn & Røsnes, 2008 s. 148).

Under er en fremstilling av utviklers risikoplassering. Det finnes også en rekke andre avtaletyper med en risiko som ligger mellom disse ytterpunktene. Ved en vanlig kjøpsavtale, som ofte kalles avtale med «as is»-vilkår, vil det være utvikler som sitter med all risikoen når det kommer til finansiering og regulering. Hvis utbygger og grunneier inngår en vanlig

kjøpsavtale, avsluttes tomtekjøpet og utbygger overtar eierrådighet over eiendommen mot at grunneier mottar et vederlag. Dersom utbygger ønsker å fordele risikoen, kan utvikler heller foreslå en betinget kjøpsavtale eller en opsjonsavtale.



Modell: Risikoplassering ved valg av avtaleform (Bjørkholt, 2017, s. 2)

Betinget kjøpsavtale

En betinget kjøpsavtale innebærer en rett og en plikt for utbygger til å overta den bestemte eiendommen hvis, eller når, de definerte betingelsene er til stede (Bjørkholt, 2017, s. 2). Et eksempel på slike betingelser er at nødvendig reguleringsstatus er vedtatt. En betinget kjøpsavtale vil være mer risikofylt for grunneier enn en opsjonsavtale.

Opsjonsavtale

Opsjonsavtaler gir den ene parten en rett, men ingen plikt, til å kjøpe en bestemt eiendom på nærmere angitte vilkår. Grunneier har da gjerne et tomteområde som i utgangspunktet har en lavere verdi, som ved hjelp av utbyggers kunnskap og ressurser kan tilføres en nyverdi som vil være høyere. For eksempel kan utbygger forsøke å omregulere et område fra et boligområde med lav utnyttelsesgrad, til et område med høy utnyttelsesgrad.

En opsjonsavtale gir utbygger anledning til å avvente en reguleringsprosess, og vil samtidig gi utbygger tid til å foreta undersøkelser i forbindelse med for eksempel omregulering og grad av utnyttelse, før selve beslutningen om et kjøp avgjøres (Bjørkholt, 2017, s. 2). Overdragelse av eiendommen og tilhørende rettigheter skjer derfor på et senere tidspunkt, gjerne etter at planmyndigheten har godkjent regulering eller prosjekt. Ved å benytte opsjonsavtaler kan utbygger dermed utsette og dele opp store deler av kostnadene som tilkommer ved et tomtekjøp. I tillegg vil en opsjonsavtale medføre en lavere risiko for utbygger fordi utbygger får vite at utviklingsprosjektet faktisk kan gjennomføres, før hele tomtekjøpet fullføres.

Grunneier på sin side tar på seg en risiko ved å inngå en opsjonsavtale med utbygger, ved at grunneier mister store deler av sin disposisjonsrett over egen eiendom. Dette innebærer at grunneier avskjærer seg retten til å selge sin eiendom til noen andre. Siden opsjonsavtalen innebærer at grunneier må gi fra seg store deler av disposisjonsretten over egen eiendom, blir det ofte avtalt en opsjonspremie. Opsjonspremien er en sum penger utbygger betaler til grunneier ved inngåelse av opsjonsavtalen, og er således en premie for tomten. For å rettferdiggjøre risikoen, får grunneier til gjengjeld ta del i den potensielle gevinsten som oppnås gjennom at utvikler tilfører arealet en nyverdi. Dette skjer gjerne i form av en kjøpesum som utbetales på et senere tidspunkt enn tidspunktet for avtaleinngåelse.

Basert på norsk avtalerett, er det opp til grunneier og utvikler å bestemme utformingen av opsjonsavtalen, samt hvilke vilkår og betingelser avtalen skal innebære. Det kan være vanskelig for en grunneier å sette seg inn i tematikken, og kan således være en krevende prosess. For å slippe nye forhandlinger ved selve tiltredelsen av opsjonen, bør opsjonsavtalen være presis når det kommer til de ulike partene sine rettigheter og plikter under avtaleperioden. Det samme gjelder for andre vilkår og betingelser. I tillegg bør avtalen avklare hva den eventuelt senere kjøpsavtalen har for rammer og premisser, herunder hva som er avtalt rundt kjøpesum, og hvordan denne skal utbetales (Biørn & Røsnes, 2008, s. 151).

En viktig faktor for en opsjonsavtale, er opsjonsavtalens løpetid. De tilfellene der utbygger forsøker å omregulere arealer som i kommuneplanen ikke er utlagt til utviklings- eller utbyggingsområder, er ofte veldig risikofylte. Planmyndighetene har mulighet til å gå imot prosjektet i ulike stadier i prosessen, samtidig er en slik omreguleringsprosess krevende (Biørn & Røsnes, 2008, s. 152). Dersom utbygger har tid og mulighet til å vente, kan muligheten til omregulering komme i forbindelse med ny og revidert kommuneplan, for eksempel dersom det skjer et politisk skifte. Utbygger kan da prøve å overtale politikerne til en omregulering av det bestemte området.

Hvor lang opsjonens løpetid bør være vil variere fra avtale til avtale, det er vanlig at en slik avtale varer i fem år. Det er også ikke sjeldent at større eiendomsutviklingsfirmaer avtaler en lenger løpetid, på nærmere 15 til 20 år (Biørn & Røsnes, 2008, s. 153). Da opsjonen i mange tilfeller knytter seg til en planprosess, vil det være viktig å passe på å avtale en rikelig varighet på opsjonen fordi planprosesser ofte kan ta lang tid. Ofte vil også utvikler prøve å

forhandle frem en ubetinget rett til å få forlenget opsjonens løpetid. Dette skal hindre at opsjonen utløper før endelig planprosess er ferdig og vedtatt.

Salgsopsjon

Salgsopsjoner benyttes gjerne i de tilfeller der en eiendom har en avkastning i form av leieinntekter, men på sikt forventes det at området skal transformeres til for eksempel boligområde. Det er gjerne en investor som erverver eiendommen for å sikre seg avkastningen, men samtidig avtaler investoren en salgsopsjon med utvikler. Slik sikrer investoren seg restverdien, og utvikleren sikrer seg fremtidig rettigheter til området på et tidlig tidspunkt uten å ha bundet opp kapital (Bjørkholt, 2017, s. 3).

Intensjonsavtale

Intensjonsavtaler er foreløpige avtaler der partene blir enige om at de har til intensjon å forhandle om en endelig og bindende avtale (Wikborg Rein, 2018). En intensjonsavtale kan for eksempel baseres på at noen grunneiere har lyst til å forhandle om en felles planlegging av et område. Det er viktig at avtalen angir formålet med intensjonsavtalen, og videre må den inneholde grunnleggende premisser for de videre forhandlingene. Hensikten med intensjonsavtaler er for eksempel at grunneierne ønsker å avklare og fastsette sin rolle, sine ansvarsforhold og hvordan de tenker å fordele kostandene seg imellom. Ofte kan slike avtaler være like kompliserte og detaljerte som endelige avtaler, derfor er det viktig at partene vet hva de forplikter seg til (Wikborg Rein, 2018).

I lys av avtalefriheten kan partene bestemme at deler av avtalen skal være bindende, mens andre deler kun skal være grunnlag for nærmere forhandlinger. Dersom det er tilfellet, vil partene være forpliktet til å overholde disse bestemte punktene. Akkurat hva partene er pliktige til og ikke, vil bero på en helhetsvurdering av både avtalen og avtalesituasjonen. På bakgrunn av dette bør partene ved avtaleinngåelsen, være tydelige på hvilke deler som vil være bindende og hvilke som ikke skal være det (Wikborg Rein, 2018).

Partene har således også en lojalitetsplikt overfor hverandre som innebærer at partene er forpliktet til å vurdere den andre partens tilbud, samt medvirke til løsning av uoppklarte spørsmål. Et brudd på lojalitetsplikten kan føre til erstatningsansvar overfor den andre parten (Wikborg Rein, 2018).

Samarbeidsmodeller

Utvikler og grunneier kan også velge å samarbeide om utviklingsprosjektet, der risiko og fortjeneste fordeles mellom grunneier og utvikler. Det finnes flere ulike typer samarbeidsmodeller hvor sameide prosjektselskaper, joint ventures, er vanlig innen boligutvikling (Bjørkholt, 2017, s. 3). Samarbeidet går ut på at hver part har noe den andre parten behøver, gjerne vil den ene parten være en profesjonell utvikler og den andre parten besitter en gunstig tomt. For grunneier vil slike samarbeidsmodeller være mindre risikofylte enn opsjonsavtaler, samtidig som grunneier får muligheten til å få en høyere fortjeneste.

Som et alternativ til slike samarbeidsmodeller kan partene inngå en prosjektutviklingsavtale, der utvikleren påføres en rett og en plikt til å forstå utviklingen av eiendommen til grunneier. Grunneieren på sin side får en plikt til å medvirke. Risiko og gevinst vil bli fordelt basert på avtalte betingelser og vilkår (Bjørkholt, 2017, s. 3). Ved slike avtaler er det viktig at begge parter forstår hva samarbeidet innebærer og hvilke konsekvenser det får.

Gjennomgang av en opsjonsavtale

Gjennomgangen skal belyse hva det faktisk er grunneier skriver under på, og samtidig forplikter seg til, ved inngåelse av en opsjonsavtale med utvikler. Denne gjennomgangen er basert på en generell opsjonsavtale mellom utbygger og grunneier, da det ofte er stor variasjon i utformingen av opsjonsavtaler. Det finnes heller ingen ensartet mal på en opsjonsavtale, så det som gjennomgås her er typiske elementer som ofte er med i en opsjonsavtale. Vedlegg 1 består av et eksempel på en generell opsjonsavtale.

Bakgrunnen for opsjonsavtalen

I det første punktet i avtalen skal eiendommen (objektet og arealet) som opsjonen gjelder for, identifiseres. Her avklares det hvilket areal avtalen behefter, hvor stort arealet er, og hva arealet er avsatt til i gjeldende kommuneplan. Avtalen sier også noe om hvem og når endelig oppmåling skal foretas. Herunder avklares det hvordan eventuell fradeling og oppmåling skal gjøres. Det er kommunen som må gi tillatelse til fradeling og oppmåling i samsvar med *Lov 17. juni 2005 nr. 101 om egedomsregistrering* (matrikkellova). Dersom det dannes nye matrikkelenheter, må disse matrikuleres. Det vil si at de må registreres i matrikkelen. Deretter opprettes de som nye enheter i grunnboken slik at kommunen kan gi melding til tinglysingen. Det opprinnelige tinglyste eierforholdet vil fortsatt bestå selv om tomten fradeles.

Opsjonens løpetid og avtalens varighet

Videre skal avtalen angi formålet med opsjonsavtalen, avtalens varighet og opsjonens løpetid. Som nevnt tidligere under «Avlastning av risiko i eiendomsutviklingsprosjekter», er opsjonens løpetid en viktig del av avtalen. Utbygger er avhengig av en lang, og gjerne fleksibel løpetid, fordi en begrenset løpetid kan medføre at opsjonsavtalen utløper før regulering er avklart. Det at utbygger forhandler frem en ubetinget rett til å forlenge opsjonstiden, kan være en stor ulempe for grunneier. Eksempler på slike ulemper er at grunneier risikerer å være bundet til en avtale som det aldri skjer noe med. Et alternativ da kan være at forlengelse av løpetiden kun kan skje dersom bestemte betingelser er oppnådd, slik som at utbygger plikter å fremme planforslag for kommunen. En annen måte å løse det på kan være å knytte løpetiden til forhåndsbestemte begivenheter, som at opsjonen må utløses x antall måneder etter at nødvendig regulering er vedtatt.

Som erfart gjennom arbeidet med denne undersøkelsen, er det også en rekke opsjonsavtaler som ikke har bestemmelser om opsjonens løpetid og avtalens varighet. En opsjonsavtale kan sees på som en fordring i samsvar med *Lov 18. mai 1979 nr. 18 om foreldelse av fordringer* (foreldelsesloven) § 1. I foreldelsesloven § 2 heter det at den alminnelige foreldelsesfristen på fordringer er tre år. Dette avhenger av at foreldelsesfristen har begynt å løpe. I utgangspunktet har derfor opsjonsavtalen en foreldelse på tre år etter at utbygger skulle kunne kreve avtalen gjennomført, jf. foreldelsesloven § 3 første punkt. Foreldelsesfristen vil løpe fra det tidspunktet når utbygger har rett og mulighet til å tiltre opsjonen. Dersom opsjonen ikke kan utløses, vil avtalen ikke være forfalt og foreldelsesfristen vil ikke løpe. Når opsjonen potensielt vil utløses avhenger av hva som er blitt bestemt i den enkelte opsjonsavtale. For at foreldelsesfristen ikke skal begynne å løpe, avtales det krav som må oppfylles for at utbygger skal tiltre opsjonen. Et slik krav kan for eksempel være krav om nødvendig reguleringsstatus.

Opsjonsavtaler er videre en løsningsrett i form av en forkjøpsrett, jf. *Lov 9. desember 1994 nr. 64 om løsningsrettar* (lov om løsningsrettar) § 1. Slike forkjøpsretter tilknyttet fast eiendom har en absolutt varighet på 25 år, jf. lov om løsningsrettar § 6 første ledd. Selv om slike foreldelsesregler, som nevnt her, skal bidra til å skape en viss ro for grunneier, kan det diskuteres om de faktisk bidrar til det. Dersom utbygger ikke følger opp opsjonsavtalen, vil heller ikke foreldelsesfristen begynne å løpe. Videre kan det tenkes at 25 år er en såpass lang tidsperiode, at det ikke skaper noe særlig ro og forutsigbarhet for grunneierne likevel.

Vederlag, forfall og oppgjør

Det finnes mange ulike måter for hvordan partene kan avtale vederlag, forfall og oppgjør. Vederlaget består gjerne av en opsjonspremie og en kjøpesum. Opsjonspremien utbetales vanligvis ved signering av opsjonsavtalen, og kan således sees på som en premie for tomten mot at grunneier mister store deler av sin disposisjonsrett over egen eiendom. Kjøpesummen skal utbetales på et senere tidspunkt, dersom opsjonen utløses. Normalt sett blir denne kjøpesummen også avtalt i opsjonsavtalen for å forhindre konflikt på tidspunktet når utbygger ønsker å tiltre opsjonen.

Noen mulige oppgjørsformer er resultatavhengig kjøpesum og kjøpesum etter fastpris. Kjøpesum etter fastpris fører ofte til en høy risikopremie fordi i slike avtaler innberegnes all risiko (Bjørkholt, 2017, s.3). Ved en resultatavhengig kjøpesum kan risikoberegningene heller knyttes opp mot ulike risikofaktorer, som reguleringsrisiko, fremtidig tillatt utnyttelse i form av BTA, BRA, BYA eller fremtidig salgbart areal (BRA-S). Den resultatbaserte kjøpesummen kan dermed fastsettes på grunnlag av for eksempel forventet regulering, der prisen etterjusteres avhengig av faktisk oppnådd regulering (Bjørkholt, 2017, s.3). På denne måten kan utbygger avlaste risikoen. Alternativt kan kjøpesummen fastsettes dels som fastpris og dels som resultatavhengig. Eller så kan det avtales at kjøpesummen fungerer som en delbetaling der grunneier mottar en del ved overtakelse, og resten når endelig regulering er på plass (Bjørkholt, 2017, s.3). Videre hender det også at grunneier og utvikler avtaler en hel eller delvis gevinstdeling, hvor grunneier kan motta et tillegg i kjøpesummen når prosjektet er realisert og bestemte vilkår er oppfylt (Bjørkholt, 2017, s.3).

En annen vanlig metode er å basere kjøpesummen på indeksreguleringer, slik at kjøpesummen blir markedsjustert over tid. Da reguleres kjøpesummen etter for eksempel konsumprisindeksen eller boligprisindeksen (Bjørkholt, 2017, s.3). Konsumprisindeksen justeres etter inflasjonen, som betyr at den følger prisendringene på varer og tjenester som forbrukes av en husholdning (Aanensen & Kristensen, 2018). Slik sett er konsumprisindeksen en levkostnadsindeks. Ved å justere kjøpesummen på denne måten oppnår grunneier samme nytte selv om prisene endrer seg, og kan dermed kjøpe like mye for pengene som ved avtaleinngåelsen.

Boligprisindeksen måler prisutviklingen på brukte boliger på landsbasis. Boligprisutviklingen har stor påvirkning på formuen til en husholdning, og dermed også husholdningens

muligheter for kjøp av varer og tjenester (Öberg, 2018). Justeres kjøpesummen på denne måten vil kjøpesummen følge utviklingen i boligprisene, grunneier vil få med seg en potensiell økning eller nedgang i boligprisutviklingen. Statistisk sentralbyrå har også en prisindeks for nye boliger som kan være relevant å benytte. Den følger prisutviklingen på nye boliger og tar hensyn til byggekostnadsindeksen, fortjenestemarginer og produktivitetssendringer (Haglund, 2018, s. 19).

Det er partene som avtaler når kjøpesummen skal utbetales, og hvilke vilkår som må være oppfylt for at utbetalingen skal skje. Utbygger ønsker i hovedsak å utsette store kostnader, og vil derfor i stor grad at utbetaling til grunneier skal skje ved innkommende kapital. Det er derfor vanlig at utbetaling skjer i tråd med ulike begivenheter som oppnådd og vedtatt regulering, ferdigstillelse eller godkjent byggesøknad. Her kan det lønne seg å sette opp en betalingsplan som viser når og hvor mye som skal betales ved fastgitte milepæler.

Siden opsjonsavtaler ofte varer over en lang periode, kan det ta mange år før kjøpesummen skal utbetales. Grunneier bør derfor på forhånd gjøre seg opp noen tanker om ønskelig oppgjørsform, og om de er villige til å være med på risikoen som for eksempel kan ligge i en resultatavhengig kjøpesum. Videre må grunneier ta til betraktning at markedet kan endre seg mye i løpet av avtaleperioden, og bør derfor forhandle frem vilkår i avtalen som sikrer gevinst dersom det skulle oppstå endringer. Det er uansett viktig for begge parter at oppgjørsformen avtales og forklares nøye, slik at partene er innforståtte med løsningen. Dette er også viktig for å unngå fremtidige konflikter.

Skatteeffekten av opsjonsavtaler

Det er som regel økonomisk gunstig for en utvikler å inngå en opsjonsavtale med grunneier. Grunneier derimot kan risikere å havne i en skattemessig fallgrube. *Lov 26. mars 1999 nr. 14 om skatt av formue og inntekt* (skatteloven) § 9-3 regulerer skattefritak for visse typer realisasjonsgevinster. I skatteloven § 9-3 åttende ledd fremkommer det at fritaket ikke gjelder for realisasjon av tomt. Med dette menes en tomt som på grunn av «sin beliggenhet og naturlige beskaffenhet finnes egnet for bygging av boliger, fritidsboliger m.v.(...) og det må antas at vederlaget i vesentlig grad er bestemt ved muligheten til å bruke grunnen til formål som nevnt», jf. skatteloven § 9-3 åttende ledd bokstav a. Så i de tilfeller utvikler ønsker å kjøpe en tomt fra grunneier med ønske om å utvikle tomten, og vederlaget til grunneier er

basert på dette, vil det utløse skatt på gevinst hos grunneier. Gevinsten gjelder fra da grunneier kjøpte den bestemte eiendommen.

I utgangspunktet skal opsjonsavtalen beskattes det året avtalen inngås, mens eiendomssalget skal beskattes når opsjonen utløses og eiendommen overdras til utvikler (Nilsen, 2019). Dette gjelder uavhengig av når vederlaget utbetales, og kan derfor skape likviditetsutfordringer for grunneier da det kan være vanskelig for grunneier å betale en slik skatteregning på det tidspunktet. Spesielt fordi det i noen tilfeller vil utløses skatteplikt for kjøpesummen samtidig som skatteplikten for opsjonspremien (Nilsen, 2019). Dette avhenger av hvordan opsjonsavtalen er formulert, og det aktuelle avtaleforholdet. Denne oppgaven vil ikke gå nærmere inn på de ulike situasjonene. For grunneier er det viktig å ta dette i betraktning før inngåelse av opsjonsavtalen. Både med tanke på skattesituasjonen, og fordi en slik skattesituasjon vil «spise opp» litt av grunneiers vederlag. Det er uvisst hvor mye denne bestemmelsen praktiseres av skattemyndighetene da det er svært lite forskning på dette området.

Partenes rettigheter og plikter

Ved inngått avtale er det vanlig at grunneier får rett på en opsjonspremie, og rettigheten til et potensielt fremtidig vederlag. I de fleste tilfeller beholder grunneier den fysiske og rettslige råderetten over eiendommen.

Utbygger på sin side tilegner seg eneretten til å kjøpe eiendommen på et senere tidspunkt. Så lenge opsjonen løper får utbygger rettighetene til å representere eiendommen i plansammenhenger som om utbygger var eier av eiendommen.

Eiendommens beskaffenhet og grunneiers opplysningsplikt

Herunder avtales det gjerne at grunneier skal overgi eiendommen til utvikler i samme tilstand og stilling som ved avtaleinngåelsen. Grunneiers opplysningsplikt innebærer at grunneier opplyser utvikler om alle forhold ved eiendommen som kan ha betydning for utvikling av tomten, et eksempel er grunnforhold på tomten.

Del 4: Empiri og drøfting

Innledning

Del 4 av oppgaven fremstiller empirien jeg har kommet frem til, samt drøftelsene tilknyttet de ulike delproblemstillingene. Denne delen tar således for seg de enkelte delproblemstillingene, hvor resultatet sammenstilles under hovedproblemstillingen.

Delproblemstilling 1

Hvilke refleksjoner (opplevelser, tanker eller erfaringer) sitter grunneier igjen med etter å ha inngått en opsjonsavtale? Hva er deres helhetsinntrykk av en slik avtaleprosess?

Empiri

Innhenting av empiri

Empirien vedrørende denne delproblemstillingen ble innhentet gjennom å intervjuer seks grunneiere som har vært part i en opsjonsavtaleprosess. Spørsmålene tilknyttet delproblemstillingen kan relateres til hovedproblemstillingen fordi de omhandler grunneiers forhåndskompetanse, selve forhandlingene, samt deres erfaringer med og inntrykk av avtaleprosessen fra start til slutt. Det ble stilt spørsmål om deres innstilling til opsjonsprosessen og helhetsinntrykket av forhandlingene, og selve avtaleinngåelsen. Videre om deres tanker har endret seg fra den gangen avtalen ble inngått. Hensikten bak disse spørsmålene var å finne ut av om det var deler av prosessen som var utfordrende for grunneier, og da finne ut av hva som var utfordrende, hva som ikke var utfordrende, samt hvorfor.

Først fikk jeg klarlagt at avtalene ble inngått som privatperson og ikke tilknyttet et selskap, slik at jeg på den måten var sikker på at grunneier ikke kunne anses som en profesjonell aktør. Jeg har i teorien avklart at privat grunneier som regel regnes som en uprofesjonell part sett i forhold til en utbygger. I de fleste tilfellene var formålet bak opsjonsavtalene å oppnå omregulering til boligformål med høyere utnyttelsesgrad enn det som allerede forelå på eiendommene. Videre lå nesten alle eiendommene det var avtalt opsjon på, i nærheten av kollektivknutepunkt hvor det fra kommunens side har vært ønskelig med utbygging som en del av byutviklingen. De fleste utbyggerne var, eller er, derfor i hovedsak avhengige av ny vedtakelse av områderegeringsplan og detaljreguleringsplan.

Grunneiers tidligere erfaringer med opsjoner og planprosess

Det var sentralt å undersøke grunneierne forhåndskunnskaper rundt opsjoner og planprosesser, og om de hadde hatt noe forhold til eiendomsutviklere tidligere. Ingen av intervjuobjektene hadde vært involvert i en opsjon tidligere, og heller ikke i en slik type avtaleprosess. Flere av grunneierne nevnte at de hadde en oppfatning av at temaet «opsjon» var komplisert, og at inntrykket var at man i utgangspunktet må jobbe med eller ha jobbet med noe liknende for å vite nøyaktig hva det innebærer. Det var én grunneier som hevdet at dette kun var noe en hadde kunnskap om i profesjonelle miljøer. En annen nevnte en oppfatning om at dette var noe som ville dra ut i tid.

Alle grunneierne hadde en viss form for kunnskap om planstatusen i området de bodde i, da det i flere av tilfellene hadde vært snakk om utbygging og områderegulering i mange år. Flere av de involverte eiendommene lå i nærheten av kollektivknutepunkt, og lå derfor i områder hvor utbygging var attraktivt. Fire av grunneierne kunne fortelle at det hadde vært snakk om utbygging og områderegulering i området de bodde i over flere år, eller at de hadde kjennskap til at det forelå private forslag til reguleringsplan i området. De som ikke hadde særlig kunnskap om planstatusen, oppsøkte dette etter at de hadde blitt kontaktet av utbygger første gang. En av grunneierne hevdet at «man som innbygger generelt sett har en objektiv plikt til å sette seg inn i sitt eget nærområde». Flere fortalte at de ble mer interessert i planene for nærområdet sitt, og ble flinkere til å følge med på det som skjedde rundt dem. Alle grunneierne fortalte at de etter å ha vært i kontakt med utbygger, innså viktigheten av å følge med i nærområdet, og på planstatusen for området.

Grunneiers tidligere erfaringer med utbygger

Flesteparten av grunneierne hadde blitt kontaktet av utbyggere ved flere anledninger, noen av den samme flere ganger, andre av ulike utbyggere. Felles var at alle grunneierne takket nei den første gangen. De aller fleste grunneierne hadde bodd på eiendommen i mer enn 15 år, og hadde derfor en sterk følelsesmessig tilknytning til eiendommen. Videre hadde grunneierne foretatt en del påkostninger på både hus og uteområde, noe som var en del av grunnen til at de i begynnelsen ikke ønsket å inngå en opsjonsavtale. Det kom også frem under intervjuene at noen av grunneierne avslo tilbud fra utbygger av den grunn at de virket svært useriøse, blant annet fordi utbygger var masete, møtte opp på eiendommen uten avtale og at grunneier ble ringt ned på kveldstid.

En av grunneierne nevnte at det kom spørsmål om opsjonsavtale fra utbygger allerede da grunneieren kjøpte eiendommen, men at utbygging ikke var så fremtredende og pressbelagt den gangen, både med tanke på planstatus og planpolitikken i kommunen. Grunneieren takket derfor nei til avtale de første årene. En annen fortalte at det i begynnelsen ikke var aktuelt å inngå avtale med utbygger, da det på det tidspunktet ikke passet med deres livssituasjon og at det generelt ikke var rett tidspunkt å gjøre det på.

Grunneiers oppfatning av utbyggers salgsprosess

Utbyggerne tilnærmet seg grunneierne på ulik måte, felles for alle tilfellene var at det var utbygger som tok kontakt med grunneier. Grunneierne hadde en variert oppfatning av måten dette ble gjort på. De fleste ble kontaktet ved at utbygger ringte på døren der de fortalte om deres ønske om å inngå en avtale om fremtidig kjøp av eiendommen. En grunneier fortalte at utbygger hadde outsourcet denne salgsjobben til to eiendomsmeglere. Problemet med dette var at eiendomsmeglerne ikke kunne svare på alle spørsmål som oppstod, og hadde generelt lite kunnskap å vise til. De hadde spesielt lite kunnskap om kontraktsmessige forhold og skatteforhold.

En annen fortalte at det var en næringsdrivende nabo som først tok kontakt, og ønsket å kjøpe eiendommen. Grunneieren hadde inntrykk av at dette var på oppfordring fra utbygger slik at utbygger skulle slippe å forhandle med en privatperson. Problemet var at denne naboen mente taksten på eiendommen var for høy, og trakk seg dermed fra hele den prosessen. Senere viste det seg at denne naboen hadde inngått en form for kjøpsavtale med utbygger. Dette ga grunneieren et inntrykk av at utbygger besto av «fagfolk som kan det de driver med». De andre grunneiere ble kontaktet per telefon eller via informasjonsskriv i posten.

I denne delen av prosessen var det flere av grunneierne som opplevde utbygger som innpåsliten og masete. Én nevnte at inntrykket etter å ha blitt kontaktet var at utbygger nærmest truet med at det å inngå en opsjonsavtale var det eneste alternativet de hadde. Det samme oppfattet en annen, hvor utbygger hadde truet med at kommunen ville gå til ekspropriasjon dersom de ikke inngikk en avtale. Videre fortalte en av grunneierne at noen av de eiendomsutviklerne som hadde tatt kontakt både var frekke og aggressive. Flere av grunneierne fortalte at de følte at utbygger ikke respekterte at de ikke ønsket å inngå en avtale. De ville ikke ta et «nei» for et nei.

På den andre siden var det også grunneiere som syntes utbyggerne var ryddige, seriøse og at de generelt fikk et positivt inntrykk av dem. Disse bestod av grunneiere som var positivt innstilt til en avtale fra start av. Uansett grunneieres oppfatning av utbygger, var det ingen av grunneierne som valgte å oppsøke andre utbyggere.

Hvorfor opsjonsavtale?

En gjentakende faktor blant grunneierne var usikkerheten rundt om de burde inngå en opsjonsavtale, bare bli boende, eller vente og håpe på at de kunne selge uten å inngå en opsjonsavtale. I utgangspunktet ønsket ikke grunneierne å inngå noen avtale med utbygger. Det var også flere av grunneiere som fortalte at dersom de selv kunne velge, så ville de heller gått for en vanlig kjøpsavtale. Den overordnede grunnen til at de likevel inngikk opsjonsavtale med utbygger, var den totale forringelsen av nærområdet. Noen nevnte også at de forventet en høyere kjøpesum dersom de inngikk en opsjonsavtale, enn de ville fått ved et vanlig salg.

Av de grunneierne som fikk et negativt førsteinntrykk av utbygger valgte de fleste å starte en forhandlingsprosess fordi de var av den oppfatning at området rundt dem uansett kom til å endre seg i form av mer utbygging, og at de ikke ønsket å bli boende på en byggeplass. Videre at de ikke ønsket å bli boene igjen som den eneste eplehagen omringet av tett og høy bebyggelse. Samtidig, på bakgrunn av dette, var de redde for at alt dette ville påvirke markedsprisen negativt, og at de til slutt måtte ha solgt eiendommen til en mye dårligere pris. De innså at de ikke kom til å kunne selge til vanlige privatpersoner, da det er svært få som ønsker å bosette seg slik. Det var derfor et ønske om å sikre seg en god avtale før det ble for sent.

Av de som var positivt innstilt til forhandlinger, var hovedgrunnen at de hadde foretatt en helhetsvurdering av fordelene og ulempene med det. De kom da frem til at det var flest fordeler, spesielt med tanke på pris. En av grunneierne fortalte det slik at de valgte å inngå en opsjonsavtale fordi alder og livssituasjon var endret til at barn hadde flyttet ut, og at det derfor var på tide å tenke på å flytte til noe mindre og mer lettstelt. «Vi veide derfor kostnadene med å pusse opp huset, samt forringelsen av området, opp mot vederlaget vi kunne få fra utbygger. Utbygger var villig til å gi langt over markedspris og vi ville slippe kostnadene med oppussingen».

Rådgivning gjennom opsjonsprosessen

Etter at utbygger hadde tatt kontakt, rådførte de fleste grunneierne seg med ektefelle, og noen med nær familie, venner og kollegaer. Det var ingen som tok kontakt med advokat eller andre profesjonelle rådgivere på dette stadiet. Derimot valgte alle grunneierne, bortsett fra én, å benytte seg av advokathjelp enten før eller under avtaleforhandlingene. Grunnen til at den ene ikke benyttet advokat var fordi flere av naboene var involvert i liknende prosesser, slik at de heller samarbeidet og hjalp hverandre godt. De som benyttet advokathjelp, gjorde dette av ulike grunner.

Den ene grunneieren ansatte en advokat som var spesialist innenfor skatt ved eiendomstransaksjoner. Dette ble gjort på bakgrunn av at grunneieren hadde kjennskap til skatteloven § 9-3 åttende ledd bokstav a som utløser skatt på gevinst ved salg av boligeiendom der vederlaget er bestemt ut ifra et utbyggingsformål. Da utbygger ble stilt til råds om dette, var inntrykket at de hadde lite kunnskap om det skattemessige. Grunneieren betalte derfor for en juridisk betenkning rettet mot deres posisjon som grunneier. Betenkningen skulle innebære forsalg til et vederlag som ikke ville utløse skatt på gevinst. Det var også en annen grunneier som rådførte seg med advokat i forkant av forhandlingene med utbygger. Denne grunneieren ønsket generelle råd og tips som kunne benyttes i forhandlingene, samt tips til hva som var viktig å tenke på når det skulle forhandles om avtalevilkår. Advokaten skulle også si noe om hva som kunne forventes av opsjonspremie og kjøpesum. Grunneieren ønsket denne hjelpen da personen ikke hadde noe kunnskap eller erfaring knyttet til forhandlinger med profesjonelle aktører. Grunnen til at disse ikke ønsket advokatbistand under forhandlingene var fordi de enten mente at de ble for dyrt, eller fordi de mente det var unødvendig.

Resten av de som ansatte advokat, benyttet advokaten som bistand under selve forhandlingene. De fleste begrunnet dette med at de selv hadde lite kunnskap om forhandlingssituasjoner og opsjonsavtaler. Det var også begrunnet i at de hadde større tro på at en advokat ville klare å presse prisen opp, enn det de selv ville klart. Én av disse grunneierne opplevde at utbygger ikke var villig til å gi markedspris for eiendommen i opsjonspremie. Advokaten de ansatte var tøff, og kjørte harde forhandlinger med utbygger for å få til en god avtale. Da de ikke kom til en enighet angående opsjonspremie, mente utbygger at konfliktnivået mellom dem og advokaten var toppet seg, og at de derfor ikke lenger ønsket å forholde seg til advokaten. Utbygger ville verken se eller høre fra advokaten, og all

kommunikasjon måtte gå mellom grunneier og utbygger. Grunneier synes selv at dette var en svært frustrerende situasjon, og de kom ikke videre i forhandlingene. Det endte med at grunneier tok kontakt med en bekjent som arbeidet med verditaksering av eiendom i forbindelse med utbygging. Dette for å få en pekepinn på hva utbygger kom til å tjene på å utvikle eiendommen. Denne bekjente benyttet utbyggingsplanen til å regne ut den verdien grunneier burde få basert på planlagt tomteutnyttelse. Grunneier benyttet denne vurderingen i forhandlingene med utbygger, og utbygger endte til slutt med å akseptere de gitte vederlagsbetingelsene.

Grunneier	Advokat før forhandlingene	Advokat under forhandlingene	Benyttet ikke advokat
A		x	
B		x	
C			x
D	x		
E		x	
F	x		

Tabell 2: Egenprodusert tabell over hvilke grunneiere som benyttet, og ikke benyttet advokatbistand i forbindelse med opsjonsavtaleprosessen.

Grunneiers helhetsinntrykk av forhandlingene

Forhandlingene omkring avtaleinngåelsen var unik for hver enkelt situasjon. Det var likevel noe som gikk igjen i flere av forhandlingssituasjonene. For det første ønsket alle grunneierne en høy signeringssum i form av en opsjonspremie. I forhandlingene la alle grunneierne vekt på at de ønsket å få en opsjonspremie som lå over daværende markedspris for eiendommen. Denne markedsprisen tok utgangspunkt i sammenliknbare salg i området. En grunneier fortalte at utbygger var svært vrang på opsjonspremien. Grunneier ønsket helst å få over markedspris for tomten på tidspunktet, men utbygger mente denne summen ble for høy. Det var viktig for grunneier å få markedspris ved signering, slik at de kunne få muligheten til å kjøpe noe tilsvarende nytt. Grunneieren fortalte videre at dette, samt forhandlinger rundt kjøpesummen, var grunnen til at det tok så mange år før de fikk inngått en avtale. Inntrykket var at utbygger ikke hadde dårlig tid, og det måtte flere møter til over en lang periode for å få til en løsning.

Noen av grunneierne ønsket en opsjonsavtale basert på fastpris, som førte til en del uenigheter rundt størrelsen på kjøpesummen. Dette resulterte i langvarige forhandlinger med utbygger.

Den ene grunneieren kunne fortelle at det eneste de snakket om på det første møtet med utbygger var opsjonspremie, kjøpsprisen og hvordan oppgjøret skulle skje. En annen grunneier fortalte om liknende forhandlinger, der det hadde vært en del uenigheter rundt opsjonspremie og kjøpesum. Grunneieren ønsket en fastsatt kjøpesum, og at store deler av denne skulle betales ved signering. Utbygger var uenig i prisen grunneier ønsket fordi de mente den var for høy. Diskusjonene førte til at utbygger etter hvert truet med at kommunen kom til å ekspropriere eiendommen dersom grunneier ikke godtok den kjøpsprisen utbygger foreslo, og at en ekspropriasjon ville gi en enda lavere pris enn det utbygger var villig til å tilby.

Tre av grunneierne kunne fortelle at forhandlingene rundt opsjonspremie og kjøpesum ikke var noe særlig problem. De forsto at utbygger på sin side ønsket å forhandle frem en lavest mulig opsjonspremie, men at de klarte å bli enige i en signeringssum som både de og utbygger kunne leve med. Videre fortalte disse at det til syvende og sist ikke var noe problem å få til en type avtale som begge parter kunne leve med. Disse tre grunneierne endte opp med en resultatbasert kjøpesum. Alle grunneierne endte opp med relativt høye opsjonspremier, uavhengig av om kjøpesummen var resultatavhengig eller fastsatt på forhånd.

Det var også gjennomgående at det var mye forhandlinger rundt størrelsen på opsjonspremie, og noen av grunneierne hadde klare formeningene om størrelse på den potensielle kjøpesummen. Derimot var det svært lite forhandlinger rundt hva kjøpesummen skulle baseres på, og hvordan den eventuelt skulle utbetales. Flere av grunneierne slet med å huske nøyaktig hvor mye forhandlinger det var rundt dette, men alle anførte at de ikke kunne husket at det var noe særlig forhandling rundt det. Av de som ønsket en fastpris, var det utbygger som foreslo utbetalingsplanen. For de grunneierne som hadde en resultatbasert kjøpesum, var det også utbygger som foreslo hva denne skulle baseres på. Ingen av grunneierne kan huske at de forsøkte å avtale noe annet enn det utbyggerne foreslo på dette punktet.

Samtlige utbyggere hadde med seg advokat under forhandlingene. Et inntrykk som gikk igjen hos noen av grunneierne var at de følte på at det var utbygger og deres advokater som styrte forhandlingene, og at det generelt var en tøff prosess der de ikke ble hørt. «Du følte deg bundet med hender og føtter, mot en profesjonell part» kunne en grunneier fortelle. En annen sa «mange av disse (utbyggere og deres advokater) er vant til å forhandle med profesjonelle

parter, men her var vi jo privatpersoner». En tredje sa «men du står alene, og må vurdere alt selv, en og en». Generelt kommenterte grunneierne at advokaten utbygger benyttet ikke var spesielt god, da disse hadde mer kunnskap rettet mot næringsvirksomhet, men lite rettet mot privatpersoner og hadde derfor problemer med å svare på enkelte spørsmål. Disse følelsene og erfaringene kom på tross av at de fleste grunneierne selv hadde advokat som bistand.

Grunneiers helhetsinntrykk av hele opsjonsavtaleprosessen

Grunneierne hadde stort sett et ganske likt bilde av opsjonsavtaleprosessen. En gjentakende kommentar var at prosessen frem til en avtale generelt var ressurskrevende, og at man stod ganske alene i situasjonen man befant seg i, uavhengig av om det ble benyttet advokat eller ikke. Usikkerheten rundt hva man egentlig burde gjøre eller ikke gjøre, stod sterkt hos alle. Det ble fortalt at det er forståelig at man sitter igjen med en slik følelse, i og med at man ikke har vært borti noe liknende før og heller ikke vet om noen andre som har det. Samtlige av grunneierne fortalte at når man først står alene i en slik prosess, så tenker man på seg selv og det som er best for seg og sin familie.

Tre av grunneierne syntes at selve forhandlingsprosessen tok for lang tid fordi de ikke ble enige om størrelsen på opsjonspremien og kjøpesummen. Disse forhandlet om vederlaget i alt fra måneder til noen år. De syntes dette var spesielt tyngende da hele livet settes på vent. «Det er ikke vits å pusse opp, utbedre eller planlegge noe som helst for eiendommen da man ikke vet hva som kommer til å skje». Etter hvert som utsiktene til å få en områderegulering ville komme til å falle på plass, var det viktig for disse grunneierne at en avtale kom i stand da det ville bli vanskelig å senere selge til en privatperson. Ingen av grunneierne ønsket å bli sittende igjen på en byggeplass som eneste eplehage. De var redde for at det skulle gå så langt at utbygger ikke lenger trengte deres eiendom, og at ingen andre heller ville være interessert i eiendommen. Grunneierne fortalte at når de først kom til enighet om pris, så var prosessen etter det veldig «ryddig og grei» og «uproblematisk».

Noen av grunneierne fortalte at de fortsatt husker maset fra utbygger i forkant av forhandlingene, der de nærmest følte seg presset til å inngå en avtale. Dette med bakgrunn i pågående områdereuleringsprosess der deres eiendom enten inngikk i reguleringen eller det var utsikter om det. Utbygger var i denne fasen svært intens, pågående og ivrig etter å inngå opsjonsavtale med grunneier. En av grunneierne forklarte at grunnen til at de følte seg så presset, var fordi de ble så stresset av hele situasjonen og kjente på en konstant uro. Andre

mente presset kom av en kombinasjon av at utbyggerne maste, at de selv ikke visste hva de burde gjøre, de hadde lite kunnskap om hele utviklingsprosessen og at de egentlig ikke ville flytte.

Det var også enkelte grunneiere som hverken følte seg presset eller mast på. Én av disse fortalte at de merket mer press fra naboer enn de gjorde av utbygger, der naboene ikke ønsket at grunneieren skulle inngå opsjonsavtale med utbygger. Grunneieren mente at dette kom av at disse naboene var for tilknyttet til området, og at dette hindret de i å se økonomien i det hele. Videre forklarte grunneieren at han skjønnte hvilke følelser som lå i det, men at for dem som familie så var «pengene hoveddriveren».

Én grunneier hevdet at det foregikk et politisk spill mellom utbygger og politikere, der utbygger smisker med politikerne og der politikerne ser gevinsten i prosjektene. Dette på bakgrunn av knutepunktutviklingen, lite utbyggingsareal å ta av og boligmangel generelt. Grunneieren sa selv at han skjønner at slik utbygging må til, men at det er synd at eplehagene ryker til fordel for høyere tetthet og utnyttelsesgrad. Videre at «det er trist når det er du som ofres for det». En annen grunneier mente på sin side at selv om kommunen som sådan ønsker utbygging, så er de samtidig opptatte av å bevare innbyggerne sine. Videre var det flere grunneiere som nevnte at de syntes det er trist at alle eplehageområdene i Oslo er på vei til å fortettes, men samtidig var det mange som også syntes at det var bra at utbyggere tok denne risikoen slik at områdeutviklinger slik som på for eksempel Løren, Ensjø, Økern og Ulven blir mulig.

Grunneierne ble spurt om de mente nyverdien på tomten hadde blitt rettferdig fordelt mellom dem og utbygger. Samtlige grunneiere måtte tenke på dette en liten stund før de svarte, og alle svarte at det mest sannsynlig ikke var blitt rettferdig fordelt. Dette var noe grunneierne ikke hadde tenkt spesielt på før de ble spurt om det. En av grunneierne uttalte at «det er nok utbygger som sitter igjen som vinneren», og flere nevnte at de helt sikkert kunne fått mer ut av vederlaget. I tillegg var det noen som påpekte at de helt sikker burde tatt kontakt med, og forhørt seg med andre utbyggere.

På tross av at det var en del frustrasjon, diskusjoner og uenigheter både før og under avtaleinngåelsen, sitter de aller fleste grunneierne igjen med en følelse av at de til syvende og sist var fornøyde med at de inngikk avtale og slik avtalen til slutt endte opp med å bli. Det er

dog noen uenigheter i om grunnen til dette ene og alene er fordi de benyttet advokathjelp. Noen mener de fikk god hjelp av advokaten sin, og at det kun er advokaten sin fortjeneste at ønsket pris og avtale ble oppnådd. Andre mener at advokaten ikke bidro stort og at de angrer på at de betalte dyre dommer for denne hjelpen. Den ene av grunneierne kunne bekrefte at «de var heldige som hadde erfaring med det juridiske i bunn», og en annen grunneier mente det ville vært enklere om de var flere private parter i samme prosess slik at de kunne samarbeidet i forhandlingene, og slik at advokatene kunne samarbeidet.

Drøfting

Opsjonsavtaler er vanskelig å forstå

Blant grunneierne var det et generelt lavt kunnskapsnivå relatert til opsjoner, kontrakter og forhandlingssituasjoner. Etter at grunneierne hadde blitt kontaktet av utbygger måtte samtlige lese seg opp på opsjoner og opsjonsavtaler på internett for å få en viss forståelse for hva det innebærer. Det var en av grunneierne som gjennom jobb, var kjent med forhandlingssituasjoner og kontrakter, og selv denne personen syntes opsjoner var et vanskelig tema og vanskelig å forstå seg på. Hval & Lunde påpeker også at flere av grunneierne de intervjuet hadde lite kompetanse når det kom til opsjonsavtaler (Hval & Lunde, 2020, s. 73).

At grunneierne hadde dette utgangspunktet, kan gjøre en opsjonsprosess krevende og vanskelig for dem. De vet ikke hva som kan forventes og heller ikke hva de kan få ut av en opsjonsavtale. Noe annet å bite merke i er at ingen av grunneierne vurderte å utvikle tomten på egenhånd, og det var heller ingen som forhørte seg med andre utviklere eller aktører. Dette kan også tyde på manglende kunnskap, også når det kommer til verdipotensialet som ligger i en slik avtale. Det vil videre være vanskelig å forhandle frem en god avtale når grunneier ikke har forståelse for verdien som potensielt kan ligge i eiendommen.

Når det kom til forhåndskunnskap om planer og planprosesser, hadde grunneierne litt mer å vise til. Dette er også inntrykket til Hval & Lunde, da de skriver at grunneierne generelt viste god forståelse for planarbeid (Hval & Lunde, 2020, s. 73). Kunnskapen om planarbeid hadde grunneierne tilegnet seg på bakgrunn av forespørsler fra utbygger. Det kan virke som at utbyggers interesse for et område og en eiendom, gir grunneierne der en økende interesse for nærområdet hva gjelder kommunens planstrategi, planpolitikk og planstatus for området. Selv om kommuneplanen hadde ligget tilgjengelig lenge, var det ikke før utbygger hadde tatt

kontakt, at grunneierne viste interesse for planene. Det var kun én av grunneierne som hadde kjennskap til strategien om fortetting rundt knutepunkter før dette.

Bakgrunnen for denne lave forhåndsinteressen kan tenkes å være en tankegang om at når noe ikke berører en selv, så er det ikke like viktig for oss. Men med en gang vi selv blir berørt, så kan noe som tidligere har vært helt uviktig, plutselig vekke stor interesse hos oss. Videre kan det virke som at selv om interessen for planene i nærområdet øker, så har kunnskapen hos grunneierne rundt opsjoner ikke forbedret seg i stor grad. Til og med etter å ha vært i en opsjonsavtaleprosess kan det se ut til at grunneierne fortsatt synes opsjoner er komplisert. Dette kan således komme av at grunneierne ikke har fått, eller søkt etter, korrekt hjelp til å forstå dette i løpet av opsjonsprosessen.

Utbygger er pådriveren for opsjonsavtalen

Gjennom intervjuene med grunneier kom det klart og tydelig frem at det var utbygger som var pådriveren for å inngå opsjonsavtale med grunneier. Alle de involverte eiendommene var lokalisert i nærheten av kollektivknutepunkt. Den overordnede planstrategien forteller at by- og tettstedsutvikling skal skje gjennom fortetting, transformasjon og mer effektiv arealbruk, særlig ved kollektivknutepunkter og andre sentrale områder innenfor byggesonen (Regjeringen, 2019). Dette gjør eiendommene attraktive for utbyggere, og grunneierne kunne bekrefte at de hadde blitt kontaktet av utbyggere ved flere anledninger. Videre fortalte grunneierne at opsjonsavtalene deres ble inngått som en konsekvens av manglende områdereguleringsplan.

Utbygger anser reguleringsarbeid som en stor risikofaktor ved utvikling av eiendom. Selv om den overordnede strategien tilsier en fortetting rundt kollektivknutepunkter, vil det uansett ligge en risiko hos utbygger dersom eiendommene ikke kan utvikles til ønsket formål. I teoridelen vises det til at opsjonsavtaler i stor grad benyttes for å avlaste utbyggers risiko blant annet ved å utsette kostnader. Derunder reguleringskostnader og kostnader til kjøp av eiendom. Utbyggere inngår derfor ofte opsjonsavtaler i områder med reguleringsrisiko, hvor for eksempel områderegulering ikke er på plass enda. Hadde det vært opp til grunneierne som ble intervjuet, så ville de heller ha solgt eiendommen med én gang istedenfor å inngå en opsjonsavtale. Dette i seg selv er faktorer som bidrar til at utbygger kan anses som pådriveren for opsjonsavtalene i disse tilfellene.

For samtlige av tilfellene har det vært utbygger som først har tatt kontakt med grunneier, i hovedsak per telefon og ved å ringe på døren hos grunneier. Dette er en motsats til masteroppgaven *Opsjonsavtaler sett fra grunneiers ståsted* (Hval & Lunde, 2020, s. 65), hvor de nevner at det i deres undersøkelse var flere eksempler på grunneiere som kontaktet utbyggere. Grunnen til at situasjonen er motsatt i gjeldende undersøkelse, kan komme av at grunneierne her i utgangspunktet ville bli boende på eiendommen sin, og det var ingen som egentlig hadde vurdert å selge eller flytte. Den følelsesmessige tilknytningen til eiendommen stod relativt sterkt hos alle.

Basert på intervjuene med grunneierne, var heller ikke insentivet til å inngå opsjonsavtale med utbygger motivert av tanken på å utvikle eiendommen for å tjene penger. Videre var det ikke en bevisst strategi fra grunneiernes side å avvise de første utbyggerne med den hensikt å oppnå et bedre tilbud. De av slo i hovedsak fordi de og barna deres trivdes i området. Grunnen til at de til slutt ville forhandle om en opsjonsavtale, var fordi områdene rundt dem begynte å bli bygget ut med høyere tetthet og utnyttelsesgrad. Dette gjorde at de ikke ønsket å ta sjansen på å bo der lenger selv. Alderen på grunneierne var også av betydning. Flere av dem hadde blitt eldre, som gjorde at tanken på å flytte ikke var like uaktuell. Disse faktorene kan være med på å antyde at grunneier har blitt påvirket av utbygger til å inngå opsjonsavtale, heller enn at grunneier selv er pådriveren for det.

Kontakt og salgsprosess

En del av grunneierne fortalte at de først takket «nei» til å inngå opsjonsavtale med utbygger fordi de virket useriøse. I tillegg var det flere som mente utbygger var innpåsliten under salgsprosessen. Det de la i «useriøs» og «innpåsliten» var blant annet at de opptrådte masete, de møtte opp på dørterskelen uten avtale og de ringte ned grunneier til alle døgnets tider. Oppfatningen er at denne måten å fremtre på kan virke pågående, slitsom og stressende. Den ene av grunneierne påpekte at utbygger benyttet eiendomsめglere til å selge opsjonsavtalen. Problemet med dette var at disse hadde for liten kunnskap om opsjoner, selve prosessen og avtalen. De kunne ikke svare på de spørsmålene grunneier stilte. Dette så grunneier på som en uprofesjonell måte å gå frem på.

Det viser seg at grunneierne med klare oppfatning av at utbygger opptrådte uprofesjonelt til å begynne med, også er de grunneierne som generelt var negative til å inngå en avtale. Disse ønsket i prinsippet å bli boende på eiendommen, men innså etter hvert at området de bodde i

kom til å utvikles på et tidspunkt. Det kan synes å være slik at grunneiernes negative innstilling til utvikling generelt, kan ha gått litt utover utbygger. At det er utbygger som blir «svarteper», selv om det i praksis er politikk som har bestemt en at en slik utvikling på sikt skal skje. Av disse grunneierne fortalte samtlige at det var barndomshjemmet det var snakk om, og et hus som har gått i arv i generasjoner. Med dette i tankene kan det være at disse grunneierne har hatt en såpass sterk tilknytning til hus og område, at det hele handler om minner og følelser de ikke ønsker at skal gå tapt.

Grunneierne som var mer åpne for å lytte til utbygger, mente utbygger var ryddig, seriøs og at de satt igjen med et positivt inntrykk. Disse grunneierne var i tillegg mer positivt innstilt til en avtale, og hadde aldri den bastante meningen om at en opsjonsavtale var helt uaktuelt. Samtidig var disse mer opptatte av hva de kunne tjene på en slik avtale, enn at de måtte flytte fra et område og et hjem de hadde bodd i over mange år. På en annen side kan det være at de som var interessert i å snakke med utbygger slapp det maset som de andre grunneierne beskriver, fordi det da ikke var noen grunn for utbygger å mase mer. Dersom disse grunneierne hadde vært mer negativt innstilt, så kan det være at de også etter hvert hadde følt på et slikt mas.

Selv om det i bunn og grunn skal være frivillig å inngå en opsjonsavtale med utbygger, var det flere av grunneierne som på bakgrunn av utbyggers opptreden, nærmest følte seg presset til å inngå en slik avtale. Flere fortalte at utbygger ikke respekterte at de ikke ønsket å inngå en avtale, og at de prøvde seg helt til grunneier anså det som nødvendig å inngå en avtale. Denne måten å gå frem på kan være en taktikk fra utbyggers side, der de håper på at det å mase og være innpåsliten vil føre til at grunneier gir seg. I enkelte av tilfellene kan det sies at denne taktikken har fungert, fordi noen av grunneierne sitter igjen med inntrykket av å ha blitt «presset» til å inngå opsjonsavtalen.

Videre kan det også tenkes at grunneiers manglende kunnskap om opsjonsprosesser og opsjonsavtaler har innvirket. En del av dem fortalte at de følte seg usikre på hva de burde gjøre i en slik situasjon. Dette kan ha bidratt til det presset de følte på, eller at usikkerheten har gjort det lettere å la seg bli presset. Samtidig, i noen av tilfellene, kan det være at grunneierne ikke har vært klare nok i avslaget, og at utbygger har tolket situasjonen slik at det fortsatt er en mulighet for avtaleinngåelse.

Et helhetsinntrykk er at måten utbygger opererer på for å komme i kontakt med grunneier, kan oppfattes som uprofesjonell, intens og altfor pågående. Samlet sett tyder undersøkelsen på at det er selve salgsjobben som må forbedres. Metoden der man maser til seg et «ja» er muligens ikke den beste måten å løse det på. Det virker å lønne seg for utbygger å se viktigheten i det å opptre vennlig, profesjonelt, ryddig og seriøst. Samtidig burde de vise, formidle og forklare prosessen på en forståelig måte. Det er viktig at utbygger viser den kunnskapen de besitter, spesielt i de tilfellene der grunneier sitter med spørsmål. Utbygger må finne en balanse mellom det å være for på, og for avskrudd. På denne måten kan utbygger klare å skape en arena for tillitt mellom dem og grunneier.

Basert på informasjonen fra denne undersøkelsen kan det se ut til at mye handler om at grunneierne ikke må føle at de blir «tatt på sengen» av noen som ønsker å erverve eiendommen deres. Samtidig kan det virke som at grunneiers forhåndsinnstilling kan ha stor innvirkning på deres inntrykk av utbygger, og en kan spørre seg om mye ligger i forhåndsinnstillingen til den som blir kontaktet. Det kan tenkes at det kan være en fordel å «advare» grunneier på forhånd. Dette kan gjøres på flere ulike måter. En av grunneierne fortalte at de fikk et informasjonsskriv i posten, slik at de kunne tenke seg litt om før utbyggerne tok videre kontakt. En måte å løse dette på kan derfor være å utarbeide et slikt informasjonsskriv.

I informasjonsskrivet kan utbygger for eksempel opplyse om nåværende planstatus, kommuneplan, kommunens fortettingspolitikk, at det foreløpig ikke er utarbeidet en områderegulering, men at det er muligheter for at eiendommen kan inngå i en senere foreslått områdereguleringsplan, samt hva de som utbygger tenker om utviklingen av området. I informasjonsskrivet burde det også være et telefonnummer og en e-postadresse grunneierne kan benytte dersom de har spørsmål eller ønsker en samtale. På et senere tidspunkt kan utbygger henvende seg til grunneier og forhøre seg om deres tanker, og således foreslå en opsjonsavtale.

Ved å gå frem på denne måten kan utbygger klare å snu situasjonen slik at grunneier får inntrykk av at det å inngå en opsjonsavtale er frivillig. De vil samtidig ha et bedre utgangspunkt til å tilegne seg kunnskap og informasjon om temaet. Det at de på forhånd, før utbygger tar fysisk kontakt, får muligheten til å gjennomføre en helhetlig tankeprosess kan

bidra til at de føler seg bedre rustet til et møte med utbygger. Alt dette kan hjelpe på følelsen av å bli tvunget og presset til opsjonsavtalen.

Mangel på relevant rådgivning

De fleste grunneiere hadde benyttet advokatbistand i forbindelse med opsjonsprosessen. At flesteparten av grunneierne har benyttet advokat, har ikke hjulpet spesielt på forståelsen av opsjonsavtaler. En skulle kanskje anta at advokaten ville ha opplyst og forklart, slik at grunneier fikk en bedre forståelse for prosessen. Advokater kan jussen og har evnen til å forhandle, men de går ut ifra det grunneier legger som premisser. Dersom grunneier ber advokaten kun fokusere på et bestemt tema under forhandlingene, er det også der advokaten arbeider.

Grunnen til at noen av grunneierne føler at advokaten ikke har vært like behjelpelig som antatt, er trolig fordi grunneierne ansatte advokaten i hovedsak til å presse premien for tomten opp. Advokaten har dermed kun hatt fokus på nettopp det å presse opsjonspremien opp, og ikke det å faktisk oppnå en best mulig avtale for grunneier. Konsekvensen av dette har vært at advokaten ikke har lagt fokus på andre viktige aspekter ved avtalen, som for eksempel løpetid, innsikt i prosjektet og ulike måter å løse kjøpesummen på.

Spørsmålet blir om det burde kreves mer av advokater som blir ansatt av grunneier i forbindelse med opsjoner. At en del av advokatbistanden i slike tilfeller burde være å få grunneier til å forstå prosessen, foreslå hvor fokuset i forhandlingene burde ligge og veilede grunneier mot den beste mulige avtalen. Det som er vanskelig med dette, er om advokaten faktisk er kompetent nok på det eiendomsfaglige. Helhetsinntrykket i denne undersøkelsen er at advokatene hadde lite eiendomsfaglig kompetanse. Mangel på eiendomsfaglig kompetanse og kunnskap om utbyggingsfasene, kan være grunnen til at flere av grunneierne ikke følte seg noe klokere selv om de hadde benyttet advokat.

På en annen side må grunneier ta ansvar for situasjonen de befinner seg i. Det kan lønne seg å oppsøke rådgivning og hjelp fra for eksempel advokater eller konsulenter som faktisk kan eiendom og opsjoner. Problemet her er kanskje at advokatene som faktisk er gode på dette området, kan antas å være ansatt av utbygger. Grunnen til dette kan være fordi utbygger har en høyere betalingsvilje enn private grunneiere. Advokatene kan derfor ta en mye høyere timepris hos en utbygger, enn det de kunne tatt hos en privat grunneier. En annen faktor kan

være at advokater som arbeider på utbyggersiden kanskje kjenner materialet bedre fordi de ofte møter tematikken, mens andre advokater kanskje kun er bort i dette en sjelden gang.

En mulighet er å ansette en rådgiver innen verdsettelse av eiendom, slik som den ene grunneieren gjorde. Slike takstmenn regner ut utviklingspotensialet på tomten, som gir en indikasjon på hva utbygger kommer til å tjene på å utvikle den aktuelle tomten. Deretter kan de benytte utbyggingsplanen til å utforme en verdibetraktning på hvor mye grunneier burde forvente å få i samlet vederlag for tomten. Denne typen rådgivning vil kanskje også gi grunneier en bedre forståelse for det helhetlige vederlaget. Grunneieren i dette tilfellet fortalte at hjelpen gjorde det lettere å forstå verdien som lå i hele vederlaget, og at det ikke bare var opsjonspremien som var viktig.

Det kan virke som at det å få se selve regnestykket, gjør det lettere for grunneier å skjønne hva de egentlig kan oppnå med en opsjonsavtale. At de da innser at poenget med en opsjonsavtale er at man får muligheten til å tjene gode penger på sikt. Samtidig kan det gjøre det lettere for dem å se forskjell på en opsjonsavtale og en vanlig kjøpsavtale. Ulempen her er at det kun finnes noen få takstmenn med kompetanse innen verdsettelse av utviklingspotensial. Vanlige takstmenn sitter gjerne ikke med denne kompetansen. Det kan derfor være vanskelig for grunneier å komme i kontakt med slike.

Men hva med de grunneierne som egentlig vil bli boende på eiendommen? Deres eneste mål er å få bli boende i huset sitt. De tenker at de må kunne kjøpe seg noe nytt og bedre, for å kunne akseptere en avtale. Disse grunneierne hadde trolig ikke blitt fornøyde dersom en eiendomsekspert presset de til å heller godta det å få mesteparten av betalingen i ettertid, og ikke med én gang. Det kan se ut til at det er viktig at den som skal rådgi grunneier, på forhånd må kartlegge grunneiers overordnede mål. Hva er viktig for den enkelte grunneier, er det å få mest mulig penger her og nå? Eller er de villige til å ta litt større risiko ved å vente, for så å få en større del av kaken?

Som et supplement til annen rådgivning kan grunneier ta kontakt med kommunen. Kun én av grunneierne kontaktet kommunen for spørsmål. Per dags dato er det få grunneiere som kontakter kommunen angående spørsmål om opsjonsavtaler. Etter å ha snakket med representanter fra ulike planmyndigheter, kan alle fortelle at grunneier burde bli flinkere til å ringe inn til kommunen og forhøre seg. Slik kan grunneier få informasjon rundt hvordan

planprosessen foregår, og hvordan kommunen stiller seg til utbygging i gitt område. Videre kan de gi deres antatte tidsestimat for prosessen, og kommunens syn på opsjonsavtaler for området. Dette kan gi grunneier mer forståelse og innsikt, samt gjøre dem bedre rustet til en eventuell forhandlingssituasjon. Det som er viktig å bemerke seg her er at kommunen har sine interesser å ta vare på, og mye er politikk. Grunneier må evne å vurdere det kommunen sier, opp mot utbygger, og konkludere med hva som vil egne seg best for deres situasjon.

Kun et fåtall av grunneierne søkte rådgivning i forkant av avtaleforhandlingene. Det kan stilles spørsmål ved om grunneiers opplevelse av hele prosessen ville vært annerledes dersom de hadde involvert en eiendomsekspert eller rådgiver tidligere i prosessen. Ved å involvere slik hjelp tidligere, kunne grunneierne fått hjelp til å avgjøre om de i det hele tatt burde inngå en opsjonsavtale med utbygger. De kunne også fått hjelp til å forstå slike avtaleprosesser og avtaler før selve forhandlingene, og hvilke momenter det er viktig å tenke på i en slik avtale.

Noen av grunneierne nevnte at de syntes advokatbistanden var dyr. Samtidig kan det sies at det er en underliggende tanke i samfunnet om at advokater er dyre, og at det å benytte seg av advokat gjennom hele opsjonsprosessen ville blitt altfor dyrt for grunneierne. Dette kan være noe av grunnen til at grunneierne kun benyttet advokatbistand i enkelte deler av avtaleprosessen. Her må grunneier selv vurdere om det er verdt å betale en høyere pris for å oppnå en potensiell bedre avtale, enn man ville fått ved å ikke benytte slik hjelp.

Uenighet mellom naboer

Ifølge en grunneier var det ikke presset fra utbygger som var bemerkelsesverdig, men heller et press fra naboer fordi de ikke ønsket at grunneier skulle inngå opsjonsavtale med utbygger. Naboene ville bevare området, og forsøke å unngå utbygging. Noen av representantene fra planmyndighetene nevnte også det at de opplever strid mellom naboer som ønsker utvikling, og naboer som ikke ønsker det. Indikasjonene tilsier at det fort blir uvennskap mellom naboer i områder der ikke alle har den samme innstillingen til utbygging. Folk er forskjellige og kommer alltid til å være det, og på samme måte verdsetter de ting ulikt. For én kan muligheten til å tjene penger veie tyngre enn tilhørighet, mens for naboen kan det være motsatt.

Utbygger legger rammene og premissene for forhandlingene

Det kommer klart frem at det er utbygger som legger rammene og premissene for forhandlingene og avtalen. Grunneierne fortalte at de følte det var utbygger og deres advokater som tok styringene i forhandlingene. Samtidig er det utbygger som har foreslått kjøpesum, vilkår og løpetid for de aller fleste avtalene. Det virker som at grunneierne har glemt at de sitter i en posisjon der noen ønsker noe fra dem. I utgangspunktet er det grunneier som besitter noe utbyggeren vil ha, og derfor burde det være grunneier som sitter med makten i forhandlingene. Denne posisjonen er noe grunneier bør utnytte bedre i forhandlingene. Spørsmålet blir derfor hvordan grunneier skal ta tilbake makten i forhandlingene.

Etter å ha intervjuet grunneierne har det dukket opp forhandlingsmomenter de anser som viktige for dem, men som de ikke tok opp i forhandlingene med utbygger. Tidligere i avhandlingen er det blitt drøftet at grunneier generelt har lite kunnskap om opsjoner, forhandlinger og kontrakter. Det kan virke som at grunneierne derfor legger fokuset på det de faktisk kan noe om, som i dette tilfellet har vært en solid premie for tomten og en fastsatt kjøpesum. Grunnen kan også ha noe med at manglende kunnskap gjør det vanskelig for grunneier å motargumentere. Følgen av dette har vært at ingen av grunneierne har fokusert noe særlig på andre aspekter ved avtalen enn akkurat opsjonspremien og å få raske penger, og har dermed oversett andre viktige forhandlingsmomenter.

På den andre siden kan dette være momenter grunneier ikke har tenkt på før i etterkant av avtaleinngåelsen. Hadde de i forkant visst hvilke utfordringer som kunne ha dukket opp, kan det tenkes at de ville forhandlet også på disse områdene. Igjen, kan det være at slike situasjoner kunne vært unngått dersom grunneier hadde benyttet en rådgiver som faktisk kunne fagfeltet. Samtidig kan det være at grunneierne og deres advokater ikke har vært flinke nok til å sammen sette grunnlaget og premissene før forhandlingene med utbygger. Igjen er vi inne på viktigheten av å finne grunneiers underliggende mål, og det å legge premissene for forhandlingene rundt dette. Samt at det er viktig at grunneier forstår hva en opsjonsavtale kan innebære.

Flere av grunneierne fortalte at deres advokater ble overkjørt av advokaten til utbygger. Det virker som at utbygger har advokater som kan sitt fagfelt veldig godt, og er godt vant med forhandlinger. Et inntrykk er at utbyggerne sine advokater har vært svært profesjonelle i eiendomsfaget, sammenliknet med grunneiernes advokater. En kan anta at grunneiernes

advokater ikke har hatt nok erfaring med og kunnskap om, eiendom og opsjoner. Hadde advokatene til grunneierne hatt denne kunnskapen og erfaringen, skulle man tro at de ville tatt en større del i forhandlingene. Dette er med på å understreke det at eiendomsfaglig kompetanse blir særdeles viktig for å kunne forhandle frem en god avtale for grunneier.

Det kan spørres om utbygger og deres advokater burde ta på seg en større del av ansvaret med å belære grunneier. Dette kan komme utbygger til gode, da utbygger i stor grad ønsker å utsette mesteparten av vederlaget til realiseringen av prosjektet, og enheter er solgt. Ved at grunneier forstår vederlaget og prosessen bedre, kan det tenkes at de ser fordelene med å utsette vederlaget. Problemet her er at det kan virke som at utbygger tjener mer på grunneiers uvitenhet, og derfor ikke ønsker å belære grunneier. I tillegg kan utbygger ha en underliggende frykt om at en bedre belært grunneier lettere kan ta kontakt med andre utbyggere, og bruke dette mot dem i forhandlingene.

En ressurskrevende prosess

Grunneiernes helhetsinntrykk var at det er ressurskrevende å være en del av en opsjonsavtaleprosess. Fra start til slutt kreves det mye fra grunneier, spesielt når det kommer til det å sette seg inn i alt materie og forstå hva en opsjon innebærer for deres del. For noen grunneiere ble dette forsterket ved at de mente bistanden de fikk ikke stod helt til forventningene. Samtidig følte mange på et konstant press fra utbygger. Dette kan igjen ha vært noe av grunnen til at flere av grunneierne fortalte at de følte seg alene i prosessen. I tillegg var det flere som påpekte at man blir nødt til å tenke på seg selv og sine i en slik prosess, noe som også kan ha bidratt til følelsen av å være alene.

Gjennomgående ble det også lagt vekt på hvor mye tid som gikk med til forhandlinger med utbygger. Flesteparten av grunneierne syntes dette var det mest krevende med prosessen. Det viste seg at det desidert viktigste for grunneier, var å få en god nok premie for tomten. Denne opsjonspremien var også det grunneier og utbygger var mest uenige i, og derfor tok forhandlingene så lang tid. Som vi kommer nærmere inn på i delproblemstilling 2, så viser det seg at grunneier kanskje ikke helt har forstått vederlaget i opsjonsavtalene. Dersom grunneier hadde forstått fordelene med opsjon, og hva de potensielt kunne tjent i etterkant, kan det tenkes at forhandlingene rundt selve opsjonspremien ikke hadde tatt opp så mye tid. Grunneierne fortalte også at når de først var blitt enige om en premie, så gikk resten av

prosessen ganske smertefritt. Prosessen hadde derfor muligens ikke følt like ressurskrevende dersom de ikke hadde vært så uenige i opsjonspremien.

Selv om majoriteten av grunneierne hadde mye negativt å si om utbyggers salgsprosess, har de gjennomgående vært fornøyd med utbygger i resten av opsjonsprosessen. Etter at grunneier hadde bestemt seg for å inngå en opsjonsavtale, har de aller fleste hatt en positiv opplevelse av utbygger. De aller fleste grunneierne sa, på tross av all frustrasjon og utfordringene de opplevde, at de var fornøyd med at de hadde inngått en opsjonsavtale. Det virker som at grunneierne synes vederlaget har gjort opp for den ressurskrevende tiden de gikk gjennom før opsjonen ble utløst. To av grunneierne venter på at opsjonen skal utløses, men også disse svarte at de var fornøyd med avtalen.

Delkonklusjon

Alle grunneierne var enige i at hele opsjonsprosessen var ressurskrevende på flere områder. Grunneierne har en viss forståelse for planprosesser og planarbeid, mye fordi de er blitt nødt til det basert på situasjonen de har havnet i. I tillegg er dette kunnskap det er lett oppsøke og lese seg frem til. Opsjoner, kontrakter og forhandlingssituasjoner derimot kan være krevende å sette seg inn i for private grunneiere. Slik kunnskap er ikke like lett å tilegne seg, og lese seg frem til. Det viser seg samtidig at det kan være krevende for grunneier å oppsøke faglig kompetent rådgivning, da det virker å være vanskelig å finne. I tillegg kan det kanskje virke som at de som faktisk kan det, sitter på utbyggersiden.

Undersøkelsen indikerer at det i mange tilfeller er utbygger som er pådriver for opsjonsavtaler, og at det er de som tar kontakt med grunneier. Ved hjelp av opsjonsavtaler får utbygger en god del fordeler de ellers ikke ville fått gjennom vanlige kjøpskontrakter. Fordelene handler mye om utbyggers mulighet til å risikostyre ved utsette kostnader til et senere tidspunkt, hvor de har tilegnet seg mer kapital. Det at grunneiere har lite kunnskap om opsjoner, kan støtte opp under at det ofte er utbygger som er pådriveren bak slike avtaler.

Opsjonsavtalene skal også i utgangspunktet gagne grunneier, ved at de tar del i risikoen som ligger i å avvente store deler av vederlaget for eiendommen til et senere tidspunkt. Mangelen på kunnskap og kvalifisert rådgivning har gjort det vanskelig for grunneier å se den faktiske gevinsten som kan oppnås gjennom en opsjonsavtale. Samtidig som at det har bidratt til at forhandlingene med utbygger har tatt mye tid. Det kan tenkes at grunneier og deres advokater

bør bli flinkere til å finne grunneiers underliggende mål. Selv om dette noen ganger kan innebære at grunneier ikke ønsker å ta del i risikoen og avvente vederlag. Målsettingen kan således være rammen for grunnlaget og premissene som bør settes før forhandlingene. Dette kan dog være vanskelig uten bedre eiendomsfaglig rådgivning. Det samme gjelder grunneiers mulighet til å ta tilbake makten i forhandlingene med utbygger. Dette samlet sett har gjort det vanskelig for grunneier å forhandle frem en rettferdig og god opsjonsavtale.

Utbygger har fått mye kritikk for måten de har tatt kontakt med grunneier på. Denne delen av prosessen har vært utfordrende og stressende for flere av grunneierne. Det er oppsiktsvekkende at enkelte sitter igjen med en følelse av å ha blitt presset til å inngå opsjonsavtalen. Målet bør i utgangspunktet være at grunneier føler at avtalen er frivillig inngått. Til motsetning synes andre grunneiere at utbyggerne har vært ryddige og seriøse gjennom hele prosessen. Selv om grunneierne har innsett at det er mye de burde ha gjort annerledes, har de gjennomgående vært fornøyde med opsjonsavtalen. De angrer ikke på valget i ettertid.

Grunneiers helhetsinntrykk av prosessen fra start til slutt	Ja	Nei
Tidligere erfaring med opsjon		x
Tidligere erfaring med utbyggere	x	
Opsjoner er vanskelig å forstå	x	
Positiv opplevelse av utbyggers salgsprosess		x
Usikker på avtaleinngåelse	x	
Penger viktig	x	
Naboskap viktig	x	
Vanskelig å finne relevant rådgivning	x	
God rådgivning/ advokat		x
Lang forhandlingsprosess	x	
Mye forhandling rundt opsjonspremie	x	
Mye forhandling rundt løsning på fremtidig kjøpesum		x
Utbygger og deres advokat styrte forhandlingene	x	
Grunneier føler seg alene i prosessen	x	
Avtale- og opsjonsprosessen er ressurskrevende	x	
Følelse av at livet settes på vent	x	
Rettferdig fordeling av tomtens nyverdi		x
Enkelte grunneiere følte seg presset til avtale	x	
Fornøyde med avtalen	x	

Tabell 3: Egenprodusert tabell som viser en oversikt over grunneiernes hovedinntrykk av opsjonsavtaleprosessen.

Funn	Grunneier	Utbygger
Profesjonell aktør		X
Kompetanse opsjoner		X
Kompetanse forhandlingssituasjoner		X
Kompetanse utvikling- og verdisammenheng		X
Undersøkende		X
Pådriver		X
Aktiv i prosessen		X
Kompetent rådgivning eiendom/verdibetraktning		X
Verdibetraktning		X
Premisser i avtalen		X
Ser den helhetlige gevinsten		X

Tabell 4: Egenprodusert tabell som viser at utbygger tar en større rolle i opsjonsavtaleprosessen enn det grunneier gjør.

Delproblemstilling 2

Hvilke momenter er viktige for grunneieren når det skal inngås en opsjonsavtale?

Empiri

Innhenting av empiri

Empirien til denne delproblemstillingen har blitt samlet inn ved at det er blitt gjennomført intervjuer med seks grunneiere. Det var gjennomgående likheter i hva de ulike grunneierne mente var de viktigste momentene for at avtalen skulle kunne inngås. Ut ifra intervjuene er det funnet fire momenter som var utslagsgivende for en avtaleinngåelse.

Vederlaget

For det første mente alle grunneierne at vederlaget var det aller viktigste forhandlingsmomentet, og at det «å oppnå en ønsket gevinst var helt essensielt for at avtalen skulle inngås». Alle grunneierne ønsket å sitte igjen med en overskuddslikviditet etter kjøp av ny bolig. De mente at denne overskuddslikviditeten skulle sørge for at de kunne leve godt i årene fremover, og gjøre opp for at de på sikt måtte eller må flytte fra noe nært og kjært.

Andre mente at vederlaget var viktig fordi de måtte være sikre på at de kunne kjøpe noe tilsvarende det de hadde, bare et annet sted uten å tenke altfor mye på svingningene i markedet. En uttalte at «det var viktig å bli enig om en pris vi kunne leve med, da det ikke ville bli noen budrunde. Vi måtte derfor være hundre prosent fornøyde med den prisen vi avtalte» og en annen «selv om du føler tilknytning til hjemmet ditt og området, er det pengene

som gjør at du endrer ståsted. Pengene blir mer viktig dersom du ser det økonomiske du kan få ut av en slik avtale. Det er til syvende og sist pengene som rår, og det er pengene som gjør at du endrer ståsted». Videre uttalte en annen grunneier at de ønsket «en kjøpesum som kunne rettferdiggjøre det hele». En annen grunneier fortalte at for dem så var det «til slutt pengene som bestemte, selv om vi egentlig var motstandere og ikke ønsket en fortetting, pris ble viktigere».

En av grunneierne skilte seg ut fra de andre ved at personen var opptatt av høyest mulig vederlag, men også at skatteloven § 9-3 åttende ledd ikke skulle utøses. Denne grunneieren var den eneste som nevnte dette temaet. Grunneieren fortalte om sin kunnskap rundt dette, deriblant at bestemmelsen har tilbakevirkende kraft i 10 år. For grunneieren var det uaktuelt å skulle ha en skattbar gevinst der flere millioner måtte betales i skatt, da kunne personen «heller solgt på det åpne markedet». Grunneieren sa at det var viktig at «prisen til sammen ikke ble såpass høy at den ville utløst en slik skattesituasjon. Jeg ville ha høyest mulig pris, uten at det ville føre til skatt».

Samtlige grunneiere var opptatte av vederlaget, men det var få som klarte å forklare ordentlig hvordan dette hadde blitt løst i avtalen. Grunneierne hadde generelt lite kunnskap når det kom til kjøpesummen, og ulike måter dette kunne løses på. Når de hadde blitt enige i opsjonspremie og om kjøpesummen skulle være fastsatt eller resultatavhengig, godtok grunneierne det utbygger foreslo når det kom til utbetalinger og/eller hva kjøpesummen skulle baseres på.

En av grunneierne fikk utbetalt en opsjonspremie ved avtaleinngåelsen, hvor resterende vederlag skulle øke med x-antall kroner i året basert på konsumprisindeksen (KPI). Det var én grunneier som fikk store deler av vederlaget ved avtaleinngåelse, noe mer ved tiltredelse av opsjonen og resten ved utbyggingsoppstart. Tre av grunneierne fikk utbetalt opsjonspremie ved signering, der det i tillegg var avtalt etterbetalinger basert på utløst tomteutnyttelse eller salgbart areal (BRA-S). To av disse kunne fortelle at opsjonspremien ble inndelt i to avdrag. Videre var det én grunneier som fikk store deler av vederlaget allerede ved avtaleinngåelse, i form av en opsjonspremie. Slik kunne de se seg etter noe nytt, og grunneier fikk lov til å leie ut eiendommen sin til arbeidere som utbygger hadde på andre deler av utbyggingsområdet, og at grunneier da fikk disse leieinntektene i tillegg. Denne grunneieren fikk resten av vederlaget da utbyggingen på hans tomt startet.

Grunneier	Resultatavhengig kjøpesum	Kjøpesum basert på fastpris	Indeksregulert kjøpesum	Avtalt opsjonspremie
A	x			x
B		x		x
C			x	x
D	x			x
E	x			x
F		x		x

Tabell 5: Egenprodusert tabell med oversikt over grunneierne og hvordan kjøpesummen ble løst i avtalen

Når grunneierne med indeks- eller resultatavhengig kjøpesum ble spurt om hvor stor gevinst de potensielt ville sitte igjen med, var det ingen som kunne gi noe godt svar. De hadde heller ingen særlige formeninger om dette. Den ene grunneieren uttalte at «det var i og for seg kjøpesummen som var viktig for oss, så når vi ble enige om kjøpesum så var ikke selve prisreguleringen så veldig viktig». Det var kun én grunneier som uttalte at «vi valgte heller opsjon på grunn av dette». Denne grunneieren fikk etterbetaling i henhold til salgbart areal (BRA-S), og hadde noe mer forståelse enn de to andre som hadde samme løsningen, ved at grunneieren hentydet det at «den etterbetalingen vil komme til å være avhengig av hva utbygger og kommune blir enige om hva gjelder grad av utnyttelse». De to andre grunneierne i samme situasjon, innrømmet at de ikke hadde tenkt spesielt mye på dette og hva et slikt vederlag kan innebære.

Tidsestimatet for prosessen fra start til slutt

For det andre var informasjon omkring tidsaspektet viktig for samtlige grunneiere. De ønsket aller helst å få avklart hvor lang tid hele prosessen ville ta, fra inngått avtale til fratredelse av eiendommen. Den ene grunneieren mente at informasjon vedrørende tidsaspektet var like viktig som vederlaget. Dette momentet var viktig for grunneierne fordi opsjonsavtalen ville komme til å sette på vent eller avbryte andre planer de hadde for eiendommen. Grunneierne mente at informasjon rundt tidsaspektet ville gjort planleggingen av årene fremover mye enklere for dem.

Flere av grunneierne nevnte at de opprinnelig hadde oppussingsplaner for eiendommen sin, enten det gjaldt fasade, bad, kjøkken eller utendørsarealer. Etter inngått opsjonsavtale var ikke dette lenger aktuelt for grunneierne, fordi det var uklart når opsjonen ville utløses. Ingen

ønsket å bruke store pengesummer på en eiendom som uansett skulle rives, og som de kanskje ikke kom til å få gleden av selv. En annen problemstilling ble derfor at det i utgangspunktet var en viktig grunn til at slik oppussing og fornyelse var planlagt. Da det ikke lenger var noe poeng i å gjennomføre dette, ble de nødt til å bli boende med dårligere bostandard enn opprinnelig ønsket.

Ingen av grunneierne fikk noe særlig informasjon vedrørende tidsaspektet fra utbygger, en grunneier uttalte «vi ville vite noe mer om hvor lang tid det ville ta før prosessen var over og opsjonen skulle innfris, men det fikk vi ikke og de kunne egentlig ikke si noen ting om tidsperspektivet». Den ene av grunneierne fortalte at utbygger nærmest hadde lovet at prosessen ville være ferdig innen en viss tid. Grunnen til at utbygger i dette tilfellet var såpass skråsikker var fordi områdereguleringen var kommet på plass. I de fleste tilfellene kom utbygger med en gjetning av hva de antok var et realistisk tidsestimat. Grunneierne synes dette for så vidt var greit, men at de fortsatt ble sittende igjen med en viss usikkerhet. Videre skjønte grunneierne at det var vanskelig for utbygger å kunne si noe eksakt om dette, da de visste at dette igjen var avhengig av planmyndighetene. De forstod derfor at utbygger ikke kunne love noe konkret.

Lang utflyttingsperiode etter utløst opsjon

Grunneierne la også vekt på at de ønsket god tid til å finne en ny bolig når de var kommet til det steget i prosessen der opsjonen skulle utløses. De fortalte blant annet at «det var også viktig at vi ikke måtte stresse ut av huset», «det var viktig at vi hadde god tid», «vi synes også det var viktig å ha god tid til å finne oss noe tilsvarende et annet sted» og «det var viktig for oss med god tid til å flytte ut og finne noe nytt». Noen begrunnet dette med at de ønsket å finne et nytt bosted som var tilsvarende det de allerede hadde, i et tilsvarende område. Andre begrunnet det med at de ønsket oppfylt en del satte krav, og at det ville ta tid å finne noe slikt. En grunneier uttalte at de «ville finne et ordentlig sted å bo». Videre var disse grunneierne i besittelse av relativt store eiendommer med store hus som det ville ta tid å flytte ut fra. De ønsket derfor å ha god tid til utflyttingen. Generelt ønsket alle at de hadde tid til å finne et sted de ville trives godt, og at de ikke flyttet dit bare fordi de hadde liten tid og måtte ha et sted å bo.

Samtlige av grunneierne fortalte at utbygger ikke hadde hatt noe problem med å godta dette, og alle var fornøyde med hva som hadde blitt avtalt her. En grunneier fortalte at de fikk bo på

eiendommen frem til planstatusen var klarert, men at de deretter måtte begynne letingen etter et nytt sted å bo. Grunneieren fortalte videre at det derifra ikke var noe stress, at de fikk god tid på seg, og at de var fornøyde med at de hadde løst det på den måten. En annen av grunneierne fortalte at selv om det var blitt avtalt god tid og en tidsramme de var fornøyde med, så var det fremdeles et lite sjokk når de fikk beskjeden om at opsjonen skulle utløses og at de måtte begynne utflyttingsprosessen.

Foringelse av nabolaget

Enkelte grunneiere opplevde at naboene rundt inngikk avtale med utbygger, samtidig som kommunen aktivt jobbet med en områderegulering der utbygging med høyere tetthet var i fokus. Dette skapte en viss frykt hos grunneierne, da de ikke ønsket å bli boende på en byggeplass i mange år. Det ville vært svært ødeleggende for bokvaliteten deres. Samtidig ville de ikke bli sittende igjen som den eneste eplehagen omringet av massive høyhus. Denne frykten ble etter hvert en tungtveiende grunn til å inngå avtale med utbygger. Det var flere av grunneierne som også nevnte at det ikke var så viktig å skulle bli boende på eiendommen da hele området skulle utvikles og bli helt annerledes. Bomiljøet, følelsene og tilknytningen til området generelt ville forringes med den utbyggingen som var foreslått. Nettopp dette uttaler én grunneier som «en avgjørende faktor» for avtaleinngåelse.

Drøfting

Opsjonsavtaler kan by på fallgruver både for grunneier og for utvikler. Hos utvikler ligger det en økonomisk risiko som henger sammen med tomtens verdiutvikling og utnyttelsesgrad. Utvikler tar en risiko i å inngå opsjonsavtale med grunneier, der utvikler aktivt må jobbe med planinitiativ og planforslag til kommunen i håp om at kommunen går med på en omregulering. Slike prosesser er kostbare, og det vil være usikkert om utbygger i det hele tatt kommer gjennom med planen. Utbygger risikerer da å sitte igjen med opsjonsavtaler som ikke kan utløses. Grunneier på sin side blir bundet av avtalen, og det kan være vanskelig for grunneier å tre ut av avtalen dersom dette ikke er forhandlet inn i avtalen på forhånd. Selv om grunneier kan få en rikelig kompensasjon for tomten, legger avtalen også et lokk på grunneiers disposisjonsrett over eiendommen. Det kan bety at grunneier ikke kan selge eiendommen til andre i avtaleperioden, og det kan hindre grunneier å ta pant i boligen som kan gjøre det vanskeligere å ta opp et lån.

Privat grunneier anses i denne undersøkelsen som den uprofesjonelle parten, uten spesiell erfaring med opsjoner og avtaleprosesser generelt. Dette setter grunneier i en posisjon der det kan være vanskelig å forhandle frem en opsjonsavtale i favør grunneier. I tillegg kan det være vanskelig for grunneier å se for seg hvilke typer scenarioer som kan dukke opp underveis i prosessen, og da også vite hvilke vilkår og betingelser som er viktige å fremforhandle i avtalen. I forbindelse med dette har det vært interessant å se på hva som var viktig for grunneierne under forhandlingene med utbygger, og hva de i etterkant kunne ønske de hadde hatt med i avtalen. Dette har bidratt til å belyse viktige punkter grunneier ikke har forhandlet frem, men som med fordel burde ha vært med i opsjonsavtalen.

Vederlaget

Alle grunneierne mente at vederlaget var det viktigste forhandlingsmomentet ved opsjonsavtalene. Som nevnt under teorikapittelet kan grunneiers vederlag for tomten deles inn i en opsjonspremie og selve kjøpesummen. Opsjonspremien er en premie grunneier får for tomten fordi han eller hun gir fra seg store deler av disposisjonsretten over egen eiendom ved inngåelse av opsjonsavtalen. Kjøpesummen derimot er ofte resultatavhengig, og utbetales på et senere tidspunkt enn ved avtaleinngåelsen. I mange tilfeller er motivet bak opsjonsavtaler denne potensielle gevinsten grunneier kan sitte igjen med til slutt. Spørsmålet er om grunneierne vet hvordan de best mulig oppnår denne gevinsten.

Flere av grunneierne har under forhandlingene fokusert mest på premien for tomten, og slik maktet å få en relativt høy signeringssum. Samtidig fokuserte de på å få store deler av kjøpesummen relativt raskt. Flere av grunneierne har således ikke forhandlet særlig med utbygger om utbetalingsplan eller justering av kjøpesummen. Dette gjelder spesielt grunneierne med opsjonsavtale basert på fastpris. Noen av disse grunneierne har dermed endt opp med et totalvederlag bestående av en fastsatt sum, som hverken påvirkes av aktivitet eller tid. Det kan se ut som at de stopper forhandlingene når de er fornøyde med premien for tomten og den summen de kan få utbetalt senere. De virker å «glemme», eller ikke skjønne, hva de potensielt kan oppnå som totalvederlag dersom resterende kjøpesum hadde vært basert på for eksempel boligprisindeksen (BPI), etterbetalinger for oppnådd salgbart areal (BRA-S) eller antall kvadratmeter bygget. Grunneierne opplever derfor nødvendigvis ikke et direkte tap, men i realiteten så taper de et potensielt større beløp som ville ha kommet på et senere tidspunkt.

Som nevnt var det viktig for flere av grunneierne å få pengene raskt, fremfor det å få en potensielt høyere gevinst senere. Dette kan handle om at de har vært redde for å bli sittende igjen med et for lavt vederlag. Dermed har de, i tillegg til fastpris, ønsket store deler av vederlaget raskt og så tidlig som mulig, slik at de kunne kjøpe seg noe tilsvarende det de hadde. Akkurat dette kan ha noe psykologisk ved seg, ved at folk har en tendens til å ta den verdien de får servert fremfor seg der og da. Dette kan også knyttes opp mot den økonomiske prospektteorien som går ut på at mennesker i stor grad velger trygghet fremfor usikkerhet, og dermed avstår fra en forventet gevinst, for en mindre og sikker gevinst (Økonominettverket, 2015). Den uventede pengesummen var der plutselig, og det kan være fristene for grunneier å velge en slik fastsatt sum, enn å ta risikoen ved å vente. Denne type tankegang kan være et resultat av manglende erfaring med opsjoner og vederlag i den forbindelse.

Noen av grunneiere hadde derimot et mer langsiktig perspektiv, og klarte å se litt lenger frem i tid. De fikk utbetalt en opsjonspremie ved signering, og var ellers villige til en resultatavhengig kjøpesum. Det har seg slik at langsiktig tankegang kan gi et fremtidig totalvederlag som potensielt kan være høyere. Med andre ord skal det lønne seg å vente. De som klarte dette vil nok til slutt ende opp med et høyere totalvederlag, enn de som ønsket pengene så tidlig som mulig. Av grunneierne var det én som skilte seg ut ved å vise til endel kunnskap rundt vederlaget i opsjonsavtalen sin. Denne grunneieren var den eneste som fortalte at valget falt på opsjonsavtale nettopp fordi det innebar en mulighet for en god fremtidig fortjeneste. Grunneieren klarte å forhandle frem en god avtale som i hovedsak var bygd opp på etterbetalinger basert på salgbar areal (BRA-S).

Undersøkelsen belyser følgelig viktigheten av at grunneier må forstå det som skjer, hva som kommer av planprosesser og samtidig se muligheten i et vederlag frem i tid. De må forstå dette for å kunne klare å forhandle frem en avtale som gagnar dem, og som gir en mer rettferdig fordeling av sluttgevinsten. Av erfaring fra denne undersøkelsen, kan det se ut til at mange nødvendigvis ikke har denne type kunnskap. På en annen side må grunneiere også vurdere sin egen livssituasjon. Skal grunneier ta risikoen med å vente på et større vederlag som kommer senere, krever det også at grunneier er i en posisjon hvor en kan tenke langt frem i tid. Dersom du er 80 år vil det kanskje lønne seg å få pengene raskt, men dersom du er 40 år vil det lønne seg å vente fordi de gode pengene ligger frem i tid.

Skatt på gevinst

For én av grunneierne var bestemmelsen i skatteloven § 9-3 åttende ledd bokstav a, et svært viktig fokusområde i forhandlingene med utbygger. Denne bestemmelsen omhandler skatt på gevinst ved realisasjon av tomt. Slik vi så i teorien, gir bestemmelsen utslag i de tilfeller en tomt selges i den hensikt at det skal bygges boliger, forretningsmessig formål eller liknende der, hvor vederlaget også blir bestemt ut ifra denne hensikten. Bestemmelsen er trolig lite kjent blant private grunneiere, noe også denne undersøkelsen indikerer da det kun var én grunneier som nevnte bestemmelsen. Grunneieren som hadde kjennskap til bestemmelsen fortalte at utbygger ikke opplyste om den, og at de heller ikke kunne svare på spørsmål tilknyttet bestemmelsen. Utbygger burde i utgangspunktet vite om den. Det er derimot uvisst om de andre utbyggerne har informert de respektive grunneierne om bestemmelsen i løpet av prosessen.

Det kan tenkes at utbygger prøver å unngå bestemmelsen fordi en eventuell skattlegging av gevinsten vil føre til et lavere totalvederlag for grunneier. Beløpet grunneier må betale i skatt kan bli såpass høyt at det kan bli vanskelig for grunneier å betale den regningen. Dette kan resultere i at utbygger må utbetale en større del av vederlaget tidligere. Eller så kan det tenkes at grunneier prøver å forhandle frem at det er utbygger som til slutt må ta kostnaden, ved å kreve et enda høyere vederlag eller ved å tilby en bedre justering av vederlaget.

Per i dag kan det spekuleres i om utbygger klarer å unngå bestemmelsen fordi vederlaget ofte er delt opp, og utbetales i flere avdrag. Det gjør det vanskelig for skattemyndighetene å vite nøyaktig hva som er blitt betalt i vederlag, og dermed gevinsten grunneier sitter igjen med. I alt blir det vanskelig for skattemyndighetene å følge dette opp. Derfor kan det tenkes at bestemmelsen også er lite praktisert av skattemyndighetene, og at utbygger utnytter dette. På dette området er det svært lite forskning og statistikk, så det blir vanskelig å si noe konkret.

Tidsestimatet

Som nevnt i teorien, er formålet med opsjonsavtalen at opsjonen utløses, og at tomtsalget gjennomføres. Det vanligste er at opsjonen utløses når ønsket regulering oppnås. Utbyggers oppgave i opsjonstiden er derfor å arbeide for at ønsket regulering innvilges. Hvor lang tid dette vil ta derimot, har ikke vært presisert i opsjonsavtalene og heller ikke for grunneier. I tillegg risikerer grunneier at utbygger ikke aktivt jobber for utløsning av opsjonen, slik at det aldri skjer en fremgang eller en eiendomstransaksjon. Grunneier på sin side vil likevel være

bundet til avtalen. I denne sammenheng er det også viktig å påpeke at i forbindelse med opsjonsavtaler så har utbygger en rett, men ingen plikt til å utløse opsjonen. Det vil si at selv om ønsket regulering er på plass, så er ikke utbygger pliktig til å utløse opsjonen. Med andre ord så kan grunneier ha sittet på vent uten grunn. Selv om dette ikke har vært tilfelle med noen av de som er blitt intervjuet i denne undersøkelsen, er det likevel verdt å merke seg.

Flesteparten av grunneierne nevnte at det var frustrerende å ikke ha et tidsestimat å forholde seg til. De mente at de hadde fått svært lite informasjon om prosessen fra start til slutt, og hva det ville innebære av tid og ressurser. Under forhandlingene med utbygger hadde grunneierne svært lite fokus på akkurat dette, og en kan spørre seg om hvorfor. For det første så er dette momentet noe grunneierne først har tenkt og følt på i etterkant av avtaleinngåelsen. I den sammenheng skulle grunneierne ønske at de hadde tenkt på dette tidligere slik at de kunne fokusert mer på det i forhandlingene. For det andre kan lite fokus på tidsestimatet komme av at grunneier har vært dårlige på å stille spørsmål til utbygger omkring dette. Eller det kan være fordi de har for lite kunnskap om plan- og byggeprosesser, og derfor ikke har et realistisk bilde av hvordan dette fungerer og hvor lang tid de ulike stegene tar. Mye kan tyde på at trygghet og klarhet står folk nært, og at uvisshet gjør folk usikre og stresset.

Noe som kan bidra til å løse problemet er at det i avtalen foreligger betingede vilkår om at utbygger skal jobbe aktivt med å oppfylle avtalen, samt regelmessig informere grunneier om status. Disse kan for eksempel innebære at utbygger innen en gitt tidsramme, må ha fremmet planforslag til kommunen. Eller at de må opplyse om når de tenker å foreta de ulike stegene i prosessen, og i tilknytning til dette sette datoer for ulike milepæler. Dette kan sees på som en aktivitetsplikt for utbygger. Løpende betalinger av kjøpesummen er også noe som kan være med på å sikre aktivitet fra utbygger. Enkelte av grunneierne hadde en slik type løsning, der de mottok én sum ved signering, én ved oppnådd regulering og resten ved utløsning av opsjonen. En annen måte å gjøre det på er at det utbetales en viss sum hvert år i opsjonstiden.

Utbygger kan som regel fortelle noe om prosessen. De kan informere om når de tenker å levere inn planforslag, hvor lang tid behandlingen av dette normalt sett tar i den bestemte kommunen og hva planen er videre. En idé hadde derfor vært at utbygger også skisserte en tidslinje i avtalen, som viser fremgangen og tidsestimatet fra start til slutt. Grunnen til at utbygger i mange tilfeller selv ikke foreslår vilkår om aktivitetsplikt, kan være fordi slike vilkår kan innebære en risiko for utbygger. Risikoen ligger blant annet i at utbygger i mange

tilfeller er avhengig av planmyndighetene, og at de overholder sine frister. Dersom utbygger ikke oppfyller aktivitetsplikten kan det utgjøre store kostnader, eller det kan gi grunneier rett til å tre ut av avtalen fordi utbygger ikke har opprettholdt sin del opsjonsavtalen.

Det kan også være hensiktsmessig å vurdere vilkår eller betingelser i avtalen som på et tidspunkt plikter utbygger til å utøse opsjonen. Det var også svært få av grunneierne som mente det var avtalt en løpetid for avtalen. Dersom det hadde blitt avtalt en løpetid kan det tenkes at grunneierne hadde følt at de hadde litt mer kontroll, fordi de da kun hadde den bestemte tidsperioden å forholde seg til. Slike vilkår og betingelser gjør det lettere for grunneier å følge med i prosessen, det blir enklere for dem å se at det faktisk skjer noe, og at det går fremover. Samtidig kan de også hjelpe grunneier ut av avtalen i de tilfeller utbygger ikke jobber aktivt med å tiltre opsjonen.

Uten slike vilkår eller betingelser, kan det være vanskelig for grunneier å komme ut av avtalen (Hval & Lunde, 2020, s. 71). Grunneier har i slike tilfeller kun en viss sikkerhet for å komme seg ut av avtalen ved at den foreldes tre år etter at utbygger skulle ha krevd avtalen gjennomført, jf. foreldelsesloven § 2. Eller ved at den absolutte varigheten på 25 år utløper, jf. lov om løsningsrettar § 6 første ledd.

Lang overdragelsesperiode etter utløst opsjon

Etter utløst opsjon skal opsjonshaver overta tomten, og grunneier må fratru tomten. I mange tilfeller betyr dette at grunneier må finne seg et nytt sted å bo. Dette gjelder alle grunneierne i denne undersøkelsen. Alle grunneierne påpekte at det var viktig for dem at det ble avtalt en lang overdragelsesperiode slik at de fikk god tid til å flytte ut, og mulighet til å finne seg et nytt sted å bo. Dette er forståelig da det er en prosess å flytte. Samtidig skal man finne et sted man trives, og et bosted som passer sin livssituasjon. En slik prosess kan ta tid, og det er mange brikker som skal falles på plass. Videre kan det være følelsesladd for mange å skulle flytte.

I noen tilfeller var det utbygger som tok dette opp under forhandlingene, og i andre tilfeller var det grunneier selv som gjorde det. Uansett var det ikke noe problem for utbyggerne å godta en lang utflyttingsperiode, og ingen av grunneierne hadde noe å utsette på det som var blitt avtalt på det punktet. Utbygger ga beskjed i god tid før grunneier måtte bort, og det fungerte fint for grunneierne. Et slikt vilkår koster ikke nødvendigvis så mye for utbygger, og

er sånn sett en enkel måte å få grunneierne mer fornøyde på. Videre kan et vilkår som dette bidra til å gjøre at opsjonsprosessen virker noe enklere for grunneier.

Forringelse av nabolaget

Grunneierne i denne undersøkelsen var i en situasjon der eiendommen deres befant seg i områder der det var store sjanser for utbygging og utvikling. Flertallet av grunneierne mente at en utvikling fra eplehager til blokkbebyggelse ville komme til å forringe nabolaget og området betraktelig. I tillegg opplevde flere at naboene hadde inngått avtaler med utbyggere. Disse faktorene bidro til en slags frykt som flere av grunneierne nevnte at de følte på i forkant av avtaleinngåelsen. Denne frykten spilte en viktig rolle for motivasjonen til å bli med i en opsjonsavtale.

En utvikling i retning massive, tette og høye bygninger, fremfor tradisjonelle eplehager, kan virke skremmende i områder der det ikke har vært en slik utvikling tidligere. I tillegg var det flere som nevnte at de ikke ville bo på en byggeplass da det ville forringet bokvaliteten deres. Grunnen til frykten for forringet nabolag og bokvalitet kan komme av at de har fulgt med på utviklingen av andre områder rundt, eller i nærheten av deres nabolag, og dermed sett alle ulempene dette medfører. Herunder for eksempel støy, støv og forurensning generelt. Dette er selvfølgelig konsekvenser av utbygging og områdeutviklinger. I store utbyggingsprosjekter er det snakk om mange år med utbygging, og det er kanskje ikke unaturlig at grunneierne frykter å bli «boende på en byggeplass» over en lang periode. Videre så de også at dette kan skape vanskeligheter dersom de senere skulle ha solgt til privatpersoner. Muligens kan en opsjonsavtale med en utbygger ha virket som den eneste løsningen.

Delkonklusjon

Gjennom intervjuene med grunneierne har det blitt pekt på noen felles momenter som anses som viktige for grunneier ved inngåelse av opsjonsavtaler. Momentene som har utpekt seg er vederlaget, tidsestimatet, lang utflyttingsperiode og forringelse av nabolaget. Av disse momentene er det kun deler av vederlaget og lang overdragelsesperiode, de faktisk har forhandlet om. Mer informasjon om tidsestimatet er noe de i etterkant har angret på at de ikke tenkte på tidligere, eller som de ikke visste at de kunne forhandle om.

Alle grunneierne var enige i at vederlaget var det viktigste momentet for avtaleinngåelse. Grunneierne hadde en sammenfattet forståelse av at de kunne få et høyere vederlag ved å

inngå en opsjonsavtale, kontra en vanlig kjøpsavtale og at det var hovedgrunnen til at de inngikk en opsjonsavtale med utbygger. I tillegg var opsjonspremien en svært positiv faktor. Flere av grunneierne brukte svært mye tid på å forhandle frem en høy opsjonspremie, og det kan virke som at noen antok at det var der de måtte hanke inn de store summene. Disse grunneierne kan ha oversett muligheten til et høyere totalvederlag. Selv om noen av grunneierne ikke helt har forstått hvordan vederlaget kan utformes for å oppnå høyest mulig gevinst, så virker det ikke som at de selv har følt på dette som et tap. De virket fornøyde med totalvederlaget, og at de ble sikret et relativt høyt vederlag raskt. Videre var det andre grunneiere som ikke ønsket å ta risikoen i et vederlag langt frem i tid, og ville heller ha pengene raskest mulig.

Det var noen grunneiere som klarte å se situasjonen i et mer langsiktig perspektiv, der de gikk med på å vente med de store utbetalingene til et senere tidspunkt. Disse vil trolig, totalt sett, ende opp med et høyere vederlag enn de som ønsket pengene raskt. Inntrykket er videre at disse grunneierne hadde mer kompetanse rundt avtaler og opsjoner, enn de andre grunneierne. Av disse var det én som samtidig var opptatt av å unngå at det ble utløst skatt på gevinsten av salget, og var derfor fokusert på den hårfine balansen mellom høyt vederlag og skatt.

Grunneierne synes generelt det var frustrerende å ikke ha et tidsestimat å forholde seg til. De kunne ønske de fikk bedre informasjon om hvor lang tid prosessen ville ta, og hvor lenge det var til de måtte flytte ut. Her var problemet at de først tenkte på dette i etterkant av avtaleinngåelsen, og derfor var det flere som ikke tok det opp under forhandlingene. Ved å forhandle frem vilkår og betingelser som gir utbygger en aktivitetsplikt, kan grunneierne få en bedre oversikt over hvor utbygger er prosessen. I tillegg kan en bestemt løpetid for avtalen gi grunneier en indikasjon på tidsestimatet, som samtidig gir grunneier muligheten til å tre ut av avtalen etter endt løpetid.

I undersøkelsen kom det frem at lang overdragelsesperiode etter utløst opsjon var et viktig moment fordi grunneierne ville unngå stress når det kom til å finne et nytt sted og bo. Ingen av utbyggerne hadde problemer med å godta dette. Til slutt spilte den fremtidige forringelsen av området en viktig rolle for inngåelsen av opsjonsavtalene. Dette er dog ikke et moment som kan forbedres særlig i forhandlingene med utbygger. Det viser derimot at det kan være andre forhold enn de avtalemessige, som også påvirker grunneieren i favør av avtaleinngåelse.

Momenter	Forhandlet om	Delvis forhandlet om	Ikke forhandlet om/ tenkt på i ettertid
Opsjonspremie	x		
Potensiell kjøpesum		x	
Tidsestimat og opsjonens løpetid			x
Lang overdragelsesperiode	x		

Tabell 6: Egenprodusert tabell over viktige momenter for grunneierne. Tabellen viser også om momentene ble forhandlet om.

Delproblemstilling 3

Hvilke refleksjoner har grunneierne rundt forutsigbarhet og fleksibilitet i avtalene?

Empiri

Innhenting av empiri

Det er blitt samlet inn empiri vedrørende denne delproblemstillingen ved å gjennomføre dybdeintervjuer med seks grunneiere som har inngått opsjonsavtale med utbygger. Under intervjuene ble grunneierne spurt om de opplevde opsjonsavtalene som forutsigbare og fleksible, og hvorfor. Videre skulle de fortelle hva de synes var positivt, og hva de synes var negativt relatert til det de svarte på det foregående spørsmålet. Det var ingen av grunneierne som hadde tenkt spesielt mye på hverken forutsigbarheten eller fleksibiliteten i avtalene før jeg spurte om det. Flesteparten måtte tenke grundig på dette før de klarte å svare.

Forutsigbarhet i opsjonsavtaler

Av de seks grunneierne som ble intervjuet mente majoriteten at opsjonsavtalene var forutsigbare når det kom til opsjonspremien. Det samme sa de om tilfellene der det var avtalt en fast kjøpesum, fordi de da var garantert den avtale kjøpesummen dersom opsjonen ble utløst. I tilknytning til vederlaget fortalte de videre at etteroppjøret var mer uforutsigbart, da de ikke hadde fått noen tall på hva dette potensielt ville innebære. Som tidligere nevnt hadde noen grunneiere forståelse for at nøyaktig hva den summen til slutt ville utgjøre, var avhengig av besluttet utbygging, bestemt utnyttelsesgrad eller konsumprisindeksen (KPI).

Det ble nevnt at opsjonsavtalen ble oppfattet som forutsigbar på den måten at utbyggerne ikke bare kunne dukke opp, og forlange at grunneierne skulle flytte ut på dagen. De visste at de hadde en sikkerhet i avtalen på at de skulle få god tid til å forberede utflyttingen. Det som var uforutsigbart i denne sammenheng var at de aldri visste når dette kom til å skje, og at det var

uklarheter for når byggeplanene skulle settes i gang. En annen grunneier tok opp sin frustrasjon på planmyndighetene når det kom til uforutsigbarheten i opsjonsavtalen fordi områdereguleringen egentlig skulle vært på plass for noen år siden. Grunneieren var frustrert over at planmyndighetene ikke forholdt seg til tidsfrister, og lovet ting de ikke kunne holde. Denne grunneieren uttrykte at dette selvfølgelig ikke lå på utbygger, men ønsket å ta det opp som en del av uforutsigbarheten ved opsjonsavtaler.

Flere av grunneierne nevnte at avtalens løpetid generelt var uforutsigbar og at det ikke var fastsatt noen løpetid. Det var kun enkelte grunneiere som mente at det ble avtalt en løpetid, men at de ikke kunne huske hvor mange år det var snakk om. En grunneier fortalte at det var forsøkt under forhandlingene å få inn i avtalen at opsjonsavtalen skulle vare for så-så lang tid, men at utbygger ikke ville gå med på dette. Istedenfor «garanterte» utbygger muntlig at opsjonen ville utløses innen en gitt tidsramme. Dette på bakgrunn av at planmyndighetene hadde vedtatt omregulering av området. En del av grunneierne innrømmet at løpetid var noe de ikke hadde tenkt på under avtaleforhandlingene, men som de har tenkt på i ettertid. Det var også enkelte grunneiere som ikke hadde tenkt på det med løpetid i det hele tatt, hverken før, under eller etter inngåelsen av opsjonsavtalen.

Fleksibilitet i opsjonsavtaler

Når det kom til avtalenes fleksibilitet, hadde ikke grunneierne så mye å tilføye. For det første var det omtrent ingen av grunneierne som kunne si at det ble avtalt noe om videresalg. Av de seks grunneierne var det én som kunne fortelle at utbygger hadde solgt avtalen til en tredjepart. Denne grunneieren fortalte at dette ikke hadde noe å si for dem som grunneiere, og at tredjeparten var mye enklere å forholde seg til enn den opprinnelige utbyggeren.

Grunneieren kunne dog ikke huske nøyaktig hva som hadde blitt avtalt på det punktet. Flesteparten av grunneierne mente å huske at de som grunneier ikke hadde lov til å selge opsjonsavtalen til en tredjepart.

For det andre var det, som tidligere nevnt, flere av grunneierne som ikke hadde gjort seg opp noen tanker om løpetiden, og de kunne derfor ikke si så mye om hva som hadde blitt avtalt angående forlengelse av løpetiden. Derunder hvor fleksibel eller ufleksibel avtalen var på dette punktet. Noen svarte at de trodde at det ikke var noen vilkår i avtalen som innebar forlengelse av løpetiden. Det var også noen som påpekte at avtalen varte «for alltid» og at det dermed ikke var noe poeng med vilkår om forlengelse.

Det de kunne fortelle noe om, var at de aller fleste utbyggerne var fleksible på utflytting og hva som skulle avtales der. Videre fikk alle grunneierne lov til å disponere eiendommen under opsjonsperioden. De fikk lov til å bo på eiendommen helt til de fant seg noe annet. En av grunneierne fortalte at det hadde oppstått familiære årsaker som gjorde at de ønsket å flytte fra eiendommen allerede ved avtaleinngåelsen. Dette selv om opsjonen ikke var utløst av utbygger enda. Situasjonen ble løst ved at grunneier fikk store deler av kjøpesummen allerede ved avtaleinngåelsen, selv om utbygger ikke overtok eiendommen. I stedet fortsatte eiendommen å stå i grunneiers navn og grunneier fikk lov til å leie ut eiendommen frem til opsjonen skulle utløses. Noen av grunneierne mente også at utbygger var fleksibel på betaling, og måten dette skulle gjøres på.

Fordeler og ulemper med forutsigbarhet og fleksibilitet i opsjonsavtaler

Grunneierne mente det var positivt at avtalene var forutsigbare når det gjaldt opsjonspremien. De med avtale om en fast kjøpesum var positive til forutsigbarheten i dette. Dette ga dem en slag trygghetsfølelse som gjorde at uansett hvor mye markedet kom til å svinge, så var de uansett sikret den avtalte prisen for eiendommen. Selv om de visste at mulige svingninger kunne ført til at gevinsten ble mer eller mindre spist opp, var de fleste overbeviste om at de hadde fått en såpass bra pris at de ikke kom til å tape på avtalen. I den forbindelse kan de grunneierne som har opplevd at opsjonen har blitt utløst, fortelle at de ikke tapte penger på opsjonsavtalen og at de heller satt igjen med en gevinst de ikke ville fått ellers.

Samtlige synes det var svært positivt at avtalene var forutsigbare når det kom til at utbygger ikke bare kunne dukke opp og kaste dem ut av eiendommen samme dagen. Det at de skulle få beskjed god tid før utflytting gjorde at de fikk muligheten til å planlegge, bruke god tid og ikke stresse under flytteprosessen. For alle grunneierne var dette, som nevnt tidligere, et svært viktig moment ved avtaleinngåelsen. Når det gjaldt avtalenes fleksibilitet påpekte grunneierne at det var positivt at utbyggerne var fleksible på måten utflyttingen skulle foregå, det som ble avtalt her, og at det var mye opp til grunneierne selv å bestemme hvordan dette skulle gjøres. På denne måten ble utflytting etter utløst opsjon mindre stressbelagt for grunneier.

Noe av det grunneierne var mer eller mindre likegyldige til var uforutsigbarheten rundt kjøpesummen og etterbetalingene av denne. De syntes det var positivt at de fikk en opsjonspremie og en kjøpesum, men de var likegyldige til om kjøpesummen var forutsigbar eller ikke. Igjen var det flere av grunneierne som påpekte at de så på etterbetalingene og

justeringen av vederlaget som en bonus, og at det derfor ikke gjorde så mye at denne summen var uforutsigbar. For én av grunneierne var kjøpesummen i form av etterbetalinger noe av det som avgjorde valget om å inngå en opsjonsavtale, men samtidig ga grunneieren uttrykk for at det ikke spilte så stor rolle om den var forutsigbar eller ikke ved å si at «etterbetalingene er ikke forutsigbare, enten så får vi penger senere også, eller så får vi ikke noe mer».

Noe av det grunneierne mente var negativt ved avtalenes uforutsigbarhet, var at ingen visste når opsjonen skulle utløses og utbyggingen skulle starte. Problemet var at grunneierne mente at de ble satt i en posisjon der de egentlig ikke visste om opsjonen kom til å bli utløst eller ikke, og om det i det hele tatt kom til å bli noen utbygging. I den forbindelse kunne flere grunneiere uttale at dette til tider var svært frustrerende da de ikke visste om det kom til å ta «seks måneder eller seks år» før noe kom til å skje, som den ene uttrykte. De mente at dette gjorde at de ikke fikk benyttet eiendommen slik de egentlig ønsket. En del av grunneierne nevnte at når de først hadde inngått avtalen, så håpet de på at opsjonen ville utløses raskt slik at de kunne bli ferdige og starte på nytt et annet sted.

Mangelen på fastsatt løpetid er en uforutsigbarhet ved avtalen som flere av grunneierne så på som noe negativt. Som nevnt var dette noe ved opsjonsavtalen som flere av grunneierne først tenkte på i etterkant av avtaleinngåelsen. Grunneierne mente at utfordringen rundt dette i hovedsak har vært den store prisøkningen i boligmarkedet som har vært de siste årene. De begrunnet det med at man aldri kan vite helt sikkert hvordan markedet blir i fremtiden, der boligprisene kan øke kraftig som igjen gjør at gevinsten de skulle ha sittet igjen med spises opp. Med tanke på dette var det en av grunneierne som nevnte at det mest fornuftige reelt sett hadde vært å utløse opsjonen med en gang. På den andre siden skjønnte grunneierne at nettopp dette var grunnen til at det ble avtalt en opsjonspremie i tillegg. Videre er det ingen av grunneierne som har hatt noen problemer med løpetiden. I de fleste tilfeller var opsjonen allerede blitt utløst, og i resterende tilfelle var grunneieren ganske sikker på at opsjonen vil utløses i nærmeste fremtid.

Når det kom til forlengelse av løpetiden, var dette som nevnt noe grunneierne ikke hadde tenkt spesielt mye på. Da de ble spurt om de synes det ville vært positivt eller negativt om avtalen innebar en mulig forlengelse av løpetid, svarte de fleste grunneierne at de ville unngått at avtalen skulle være så fleksibel i fordel utbygger. Dette begrunner de med at dette ville gjort situasjonen enda mer uforutsigbar og enda vanskeligere å forholde seg til. Den ene

grunneieren som mente at avtalen inkluderte forlengelse av løpetiden, mente at dette ikke spilte noen rolle og uttalte «det vil ikke utgjøre en så stor forskjell for meg om løpetiden ender opp med å være ti år eller femten år lenger».

På spørsmålet om hva grunneierne tenkte om muligheten for at utbygger solgte avtalen til en tredjepart, svarte de aller fleste at det ikke ville vært et stort problem da avtalen ville vært den samme uansett. Det de mente var negativt ved dette var at de da måtte forholde seg til noen nye utbyggere. Grunneieren som opplevde dette selv, synes det var positivt i hans tilfelle da den opprinnelige utbyggeren hadde kommet i konflikt med grunneierens advokat. Den nye utbyggeren fungerte bedre med advokaten, og var enklere å forholde seg til. Noe grunneierne nevnte som negativt ved fleksibilitet rundt videresalg, var at det ville vært urettferdig om det kun var utbygger som skulle kunne ha muligheten til å videreselge avtalen. De mente at grunneier også da burde ha samme muligheten.

Drøfting

Det kan være interessant å finne ut hva grunneierne ser på som forutsigbart og uforutsigbart i avtalene, samt avtalenes fleksibilitet, da dette kan være med på å gi en pekepinn på om forutsigbare og fleksible opsjonsavtaler er en fordel eller en ulempe for grunneier.

Forutsigbarhet i opsjonsavtaler

Kjøpesum basert på fastpris

Grunneierne så på opsjonspremien som forutsigbar da summen var uforanderlig, og ble utbetalt ved signering. Det samme gjelder for kjøpesummen i de tilfellene den var basert på fastpris. Her var avdragene satt opp på forhånd, så grunneierne visste hvor mye de fikk utbetalt i hvert avdrag. Grunneierne som hadde en slik forutsigbar og fastsatt kjøpesum, fikk dette mye fordi de under forhandlingene la vekt på at de helst ville ha en forhåndsbestemt kjøpesum de anså som rettferdig. Kriteriet var at kjøpesummen måtte være høyere enn markedsprisen for eiendommen på avtaletidspunktet. Samtidig var det viktig for dem å få pengene raskest mulig. Dette kan tyde på at disse grunneierne var lite interesserte i å ta risikoen som ligger i å se lenger frem i tid.

Det er uklart om disse grunneierne, på avtaletidspunktet, visste at en resultatbasert kjøpesum potensielt kunne gi en større gevinst. Basert på tidligere drøftelser, kan grunneiers manglende kompetanse være mye av grunnen til at de synes det var mer positivt med en

forutsigbar og trygg kjøpesum, fremfor en mer uforutsigbar kjøpesum. De har kanskje ikke kunnskapen til å se hvor mye de kunne ha tjent dersom de hadde gått for en resultatbasert kjøpesum. Kombinert med at det i tillegg kan være vanskelig å finne kompetent rådgivning. Dersom de hadde visst om de potensielle verdiene en utbygger kan tilføre tomten, kan det tenkes at de heller hadde tatt risikoen med å vente. På en annen side kan deres livssituasjon tilsa at det var bedre å få pengene raskere. Ut ifra intervjuene virker det ikke som at grunneierne angret på valget.

En tanke er at akkurat disse grunneierne bevisst valgte trygghet fremfor en større kjøpesum. Et forutsigbart vederlag kan oppleves som en trygghet for grunneierne fordi de sikres et fast bestemt vederlag for eiendommen, uavhengig av indekser eller hvor mye utbygger får utviklet på tomten. En resultatbasert kjøpesum basert på antall kvadratmeter bygget, salgbart areal (BRA-S) eller fremtidig tillatt utnyttelse av eiendommen (f.eks. BRA) kan oppfattes som mer usikkert og skummelt. Mye av grunnen til dette kan komme av at de da ikke vet nøyaktig hvor mye de tjener på det, eller om de tjener noe på det i det hele tatt. De kan også være redde for ikke å få nok, og at en uforutsigbar kjøpesum gjør fremtiden mer usikker. Det kan videre virke som at de synes en resultatbasert kjøpesum ville vært vanskelig å forholde seg til, noe som er forståelig da grunneierne har lite kunnskap om det.

Resultatavhengig kjøpesum

I avtalene med resultatbasert kjøpesum ble kjøpesummen oppfattet som uforutsigbar.

Grunnen til dette var fordi det var uvisst hva den ville ende opp med å bli. En slik uforutsigbar kjøpesum gir grunneier noen flere risikoelementer som må tas i betraktning. For det første må grunneier ta til vurdering at nødvendig regulering ikke oppnås, og at opsjonen derfor ikke utløses. Dersom opsjonen ikke utløses, vil grunneier heller ikke få utbetalt en kjøpesum. For det andre må de vurdere muligheten for at utbygger faktisk ikke aktivt jobber med å utløse opsjonen, som kan føre til at opsjonen ikke utløses eller at prosessen tar lenger tid enn nødvendig. En annen ting er usikkerhetsmomentet rundt resultatet som er gjenspeilet, og som kjøpesummen skal knyttes opp mot. Der resultatet avhenger av for eksempel utnyttelsesgrad, kan det være usikkert om utbygger oppnår den tenkte utnyttelsesgraden for tomten. Ved et slikt tilfelle er det ikke sikkert grunneier mottar tenkt og ønsket gevinst.

Grunneierne med resultatbasert kjøpesum har derfor måtte vurdert risikoen som ligger i å vente, og klart å se forbi denne. Selv om det kan oppleves som negativt å ikke vite nøyaktig

gevinst ved signering, gir en slik avtale en mulighet for en betraktelig høyere sluttsum, noe disse grunneierne syntes var positivt. Poenget med den uforutsigbare gevinsten er at grunneier skal få betalt for de mulige uutnyttede verdiene de sitter på, men som de ikke klarer å gjøre noe med selv. Òg også få betalt for risikoen de tar ved å vente på at utbygger skal utløse denne nye tomteverdien. Under intervjuene fortalte disse grunneierne at mye av grunnen til at de tok denne risikoen var fordi de innså hva de potensielt kunne tjene på det. Flere nevnte at det var pengene som til slutt bestemte, og at de derfor ønsket en avtale som også ville gagne dem selv. Derfor kan det tenkes at disse grunneierne valgte en potensielt større gevinst, fremfor en trygg og fastsatt kjøpesum.

Overdragelsesperiode

Fordi de fleste avtalene hadde en fastsatt, og relativ lang overdragelsesperiode, nevnte grunneierne dette som et forutsigbart element i opsjonsavtalen. Som nevnt i delproblemstilling 2, var dette også svært viktig for grunneierne da de inngikk avtalen med utbygger. Basert på intervjuene var dette viktig blant annet fordi for mange var det barndomshjemmet de skulle flytte fra, og de så for seg at prosessen med å flytte ut ville bli følelsesladd. En forutsigbar overdragelsesperiode skulle bidra til en mindre stressende prosess for grunneier, som viser seg å ha hjulpet i praksis, i og med at grunneierne nevner dette som et viktig element i avtalen. Etter å ha snakket med grunneierne om dette, kan det se ut til å være en fordel å på forhånd avtale hvor lang overdragelsesperioden skal være. Slike vilkår kan gjøre at sjansen for konflikt blir minimal ved utløsning av opsjon. Dersom dette ikke hadde vært avtalt på forhånd, kan det tenkes at grunneier og utbygger hadde endt opp i en ny forhandlingsprosess.

Overdragelsesperioden var uforutsigbar fordi det ikke var avtalt noen klar dato for når denne perioden ville starte. Grunneierne så på dette som noe negativt. Dette må sees i sammenheng med at grunneierne mente tidsestimatet for prosessen var uklar, og derfor også uforutsigbar. Basert på dette var det vanskelig å vite når opsjonen ville tiltre. Det at utbygger ikke kan si sikkert når denne perioden vil starte, er det ikke så lett å gjøre noe med da det avhenger mye av planmyndighetene. Denne uforutsigbarheten kan dog bøtes på ved at det forhandles om vilkår og betingelser i avtalen som gjør at utbygger blir nødt til å informere grunneier om de ulike stegene i prosessen. Videre kan vilkår om aktivitetsplikt på utbyggersiden bidra til å gjøre det enklere for grunneier å vite hvor utbygger er i prosessen, og dermed kan det bli

lettere å se for seg hvor mye som gjenstår før opsjonen potensielt kan utløses.

Overdragelsesperioden og tidsestimatet kan da tenkes å bli litt mer forutsigbart for grunneier.

Løpetid

Det var flere av grunneierne som mente at avtalens løpetid var uforutsigbar, og at det ikke var avtalt en varighet for opsjonen. I teorien ble det forklart at det er uklart når og hvordan foreldelse inntreffer i en opsjonsavtale. Opsjonens varighet burde derfor ha vært et viktig tema for grunneierne ved avtaleinngåelse. For grunneier er opsjonens varighet viktig for å slippe å være bundet av en avtale der det ikke skjer noe, fordi opsjonsavtalen legger et lokk på grunneiers disposisjonsrett over egen eiendom. Grunneier kan risikere å være låst til avtalen og eiendommen i opp til 25 år. Likevel var det flere av grunneierne som ikke hadde tenkt på løpetid i det hele tatt. En kan spørre seg om det burde være pliktig med bestemmelser om løpetid i opsjonsavtaler, da en slik avtale hemmer en stor del av grunneiers lovbestemte eiendomsrett. Dette reflekteres det litt mer rundt under «Avsluttende refleksjoner».

Et av hovedfunnene i denne undersøkelsen, som har utpekt seg som problematisk for grunneierne, er nettopp at de ikke har hatt et tidsestimat å forholde seg til. Det kan tenkes at de hadde sett på situasjonen som mer forutsigbar dersom de visste at opsjonen varte i for eksempel 15 år. Etter å ha intervjuet grunneierne, syntes flere å ønske at de hadde tenkt på dette med løpetid under forhandlingene, slik at de hadde fått en bedre formening om hvor lenge de kom til å være bundet opp, og hvor lang tid hele prosessen potensielt kunne ta. De uten avtalt løpetid, hadde heller ikke noe kunnskap om avtalens foreldelsesfrist. Som nevnt i teorien, kan foreldelsesfristen avhenge av hva som inngår i avtalen. Det er derfor forståelig at disse grunneierne ikke har kunnskap om opsjonens varighet. Grunneierne som hadde en avtalt løpetid kunne fortelle at de var fornøyde med det, for da visste de at prosessen ikke ville vare lenger enn den gitte tidsrammen.

Prisøkningen i boligmarkedet de siste årene var også en grunn til at flere av grunneierne så på det som negativt å ikke ha avtalt en fast løpetid. I dette ligger problemet med at gevinsten kan bli spist opp. Dersom det hadde blitt avtalt en løpetid, kunne grunneier fått muligheten til eventuelt å reforhandle avtalevilkårene eller avsluttet avtaleforholdet.

Én av grunneierne nevnte å ha forsøkt å forhandle med utbygger om løpetid for avtalen. Forhandlingene førte ikke frem, og avtalen endte opp uten slike bestemmelser. Grunnen til

dette kan ha med utbyggers risikostyring. For utbygger er løpetiden avgjørende. Avtales det en for kort løpetid, kan de risikere at opsjonsavtalen utløper før de har fått endelig avklaring av regulering. Utbygger ønsker derfor i utgangspunktet lengst mulig løpetid, slik at de på størst mulig måte unngår et slik tidspress. På en annen side kan det være at grunneier ga seg tidlig i disse forhandlingene, i og med at det allerede hadde gått så mye tid til forhandlinger i utgangspunktet. Òg fordi det viktigste var å få gjennom et godt vederlag.

Selv om det hos flere ikke var avtalt løpetid, og heller ikke vilkår om aktivitetsplikt, var det noen av grunneierne som likevel var flinke til å følge med på planprosessen. De følte at dette ga dem noe innblikk i prosessen. Spesielt en av disse grunneierne uttrykte at planmyndighetene var dårlige på å forholde seg til tidsfrister, og lovet derfor ting de ikke kunne holde. På en side kan det nok være noe i dette da flere har opplevd forsinkelser fra kommunens side. På den andre siden, etter å ha snakket med ulike planmyndigheter, så er ofte grunnen til dette at utbyggere prøver å tøye strikken på det de har fått lov til i f.eks. kommuneplanen. Det fører til at reguleringsplanen må vurderes på nytt, med medfølgende innsigelser og omfattende papirarbeid. Dette gjør at prosessen forsinkes. Dersom utbygger og planmyndighet hadde blitt enige på forhånd, før planinitiativ eller reguleringsplan ble sendt inn til behandling, kunne kanskje planprosessen samlet sett tatt kortere tid, og ville trolig vært mer forutsigbar dersom det førte til at de faktiske tidsfristene ble fulgt.

Fleksibilitet i opsjonsavtaler

Grunneierne mente utbyggerne hadde vært fleksible når det kom til å avtale overdragelsesperiode, og at de fikk gjennom ønskene sine her. Likevel virket det som at det var utbygger som kom med forslagene, og at grunneierne kom med innspill.

Videresalg

Når det kommer til videresalg kommenterte flere at de egentlig ikke hadde hatt noe imot om utbygger solgte avtalen til en annen utbygger, så lenge avtalen ville være den samme. Det virker som at det nødvendigvis ikke spiller så stor rolle for grunner hvem som står som utbygger. Dersom det foreligger eller oppstår konflikt mellom grunneier og opprinnelig utbygger, kan det være en fordel at utbygger kan selge avtalen videre til en tredjepart. Selv det kan være slitsomt for grunneiere å måtte forholde seg til nye parter, kan det samtidig føre til et bedre samarbeid og bedre informasjonsflyt. Videre kan det være lurt i den forbindelse

utbygger skulle gått konkurs i løpet av opsjonsperioden. Da har grunneier fortsatt en mulighet til å oppnå gevinst uten å måtte gå igjennom en helt ny avtaleprosess.

Det grunneierne derimot mente var litt urettferdig og negativt var at de selv ikke fikk lov til å selge avtalen videre. Allikevel er det ikke noe de har tenkt spesielt på i etterkant, og flere av dem var ikke klar over denne muligheten før de ble spurt om det. En slik prosess kan virke å være komplisert. Det er kanskje ikke så enkelt å selge en eiendom med påheftende opsjonsavtale til en annen privatperson da boligkjøpere stort sett kjøper eiendommen med en tanke om å bo der en stund. Videre kan det virke vanskelig å selge en grunneierposisjon til en annen utbygger, da måtte eiendommen eventuelt blitt solgt til en lav pris noe som er lite sannsynlig at en grunneier ønsker. Grunneier ville nok heller ikke ønsket å tape pengene de potensielt kunne fått i gevinst. Videre salg på grunneiersiden kan kanskje sees på som en type fleksibilitet de ikke hadde benyttet seg av i stor grad uansett.

Forlengelse av løpetid

I og med at løpetiden for mange ikke var klarlagt, var det også uklart hva som var bestemt angående forlengelse av løpetiden. Flere av grunneierne antok selv at det ikke forelå noen vilkår om forlengelse, og at avtalen ikke var så fleksibel på dette. Slik vi så i teorien er det svært vanlig at utbygger i avtalen nedlegger vilkår om rett til å forlenge løpetiden, med tanke på at planprosesser kan ta lang tid. I og med at det i disse tilfellene heller ikke har vært klarlagt en løpetid, virker det som at noen av grunneierne har antatt at avtalen var evigvarende, og at det derfor ikke var avtalt en mulighet for forlengelse av avtalen.

Opsjonsavtaler med fleksibilitet i henhold til forlengelse av løpetid er som antydning en fordel for utbygger. For grunneier derimot kan det være en ulempe, noe grunneierne selv påpekte. Først og fremst er det negativt for de med opsjonsavtaler basert på fastpris, da prisene kan forandre seg svært mye over mange år. Selv om boligmarkedet svinger, er det stor sjans for at grunneier kan ende opp med å sitte igjen med en mye dårligere avtale enn antatt ved avtaletidspunktet. Dersom det skal avtales en mulighet for forlengelse av løpetiden, burde det i sammenheng med dette avtales en mulighet for grunneier til å reforhandle avtalen. Hvis det ikke avtales en automatisk forlengelse, må utbygger velge å utløse opsjonen eller ikke. Det gir grunneier mulighet til å forhandle om en ny avtale, enten om det er med samme utbygger, eller om det er med en annen utbygger.

Der kjøpesummen er resultatavhengig, kan det kanskje lønne seg for grunneier at utbygger kan forlenge løpetiden. Dette fordi grunneier får en større kjøpesum dersom opsjonen utløses, og det er dermed et gjensidig ønske at opsjonen utløses uansett tidspunkt. På en annen side, dersom utbygger ikke kan forlenge en slik avtale og avtalen dermed foreldes, kan grunneier heller forhandle frem en bedre avtale.

For det andre kan en fleksibel forlengelse av løpetiden være negativt for grunneier fordi livssituasjonen deres kan ha forandret seg veldig i løpet av opsjonstiden. Det kan for eksempel oppstå skilsmisse eller dødsfall som kan føre til at økonomien ikke tillater at grunneier blir sittende med eiendommen lenger. Grunneier bør ved avtaleinngåelsen prøve å se frem i tid og tenke på slike uventende situasjoner som potensielt kan dukke opp, så det kan avtales vilkår og betingelser som gjør at disse situasjonene kan løses. For eksempel kan det avtales vilkår om at dersom en skilsmisse oppstår, så må utbygger velge mellom å utløse opsjonen eller tre ut av avtalen. Grunneier burde være klar over dette ved avtaleinngåelse, slik at de på den måten tar dette risikoelementet med i betraktning før signering av avtalen. I tillegg gjør vilkår om forlengelse av løpetiden, at avtalen blir mer uforutsigbar, som er noe grunneierne har ansett som negativt.

Delkonklusjon

At det er en rekke avtalepunkter disse grunneierne ikke har tenkt på, kan vise at avtaleformen og prosessen er såpass kompleks at grunneierne ikke makter og orker å sette seg inn i alt. Refleksjonene rundt vilkår og betingelser er heller noe de reflekterer over i etterkant av signeringen, og når de får spørsmålene fremfor seg. Det denne problemstillingen viser er at for fleksible opsjonsavtaler fort kan bidra til mer forvirring og konflikter da det er større muligheter for at grunneier ikke forstår hva som er bestemt i avtalen. Eller at de ikke forstår hvilke rettigheter utbygger har. Igjen kan dette komplisere prosessen for grunneier. Derimot kan forutsigbare avtaler være positivt for grunneieren fordi forutsigbarhet gir grunneierne større mulighet for planlegging og ro. Det gjør prosessen mindre stressende fordi de vet hvordan de skal forholde seg til det.

Momenter som gir forutsigbarhet til opsjonsavtalen
Kjøpesum basert på fastpris
Avtalt lengde på overdragelsesperiode
Informasjonsplikt for utbygger
Aktivitetsplikt for utbygger
Avtalt løpetid
Avvise automatisk forlengelse av løpetid
Reforhandle avtale ved forlengelse
Vilkår som kan regulere fremtidig livssituasjon

Tabell 7: Egenprodusert tabell som viser en oversikt over momenter som gir forutsigbarhet til opsjonsavtalen

Delproblemstilling 4

Hvordan forholder planmyndighetene seg til opsjonsavtaler mellom utbygger og grunneier når det gjelder endring av reguleringsplan (planstatus)?

Empiri

Innhenting av empiri

Empirien til delproblemstilling 4 er hentet inn ved intervju med fem representanter fra ulike planmyndigheter fra kommuner i nærheten av Oslo. For å kunne svare på problemstillingen fikk representantene ulike spørsmål knyttet til den enkelte kommunens syn på opsjonsavtaler mellom privat grunneier og utbygger, samt deres forhold til utbyggere som har inngått opsjonsavtaler med grunneiere. Videre ble det spurt om planmyndighetenes rolle i en opsjonsprosess, og om de påvirkes av utbygger til å omregulere områder til utbyggers favør. Hensikten med spørsmålene var å finne ut om opsjonsavtaler kan legge press på planmyndighetene når det kommer til omregulering og planstatus.

Planmyndighetenes syn på opsjonsavtaler mellom privat grunneier og utbygger

Av de fem representantene fra planmyndighetene var det fire av dem som svarte at de hadde et avslappet forhold til opsjonsavtaler som foreligger mellom privat grunneier og utbygger. Den ene representanten mente at opsjonsavtaler i utgangspunktet var fornuftige, dersom vederlaget følger det eiendommen kan utnyttes til. En annen sa at opsjonsavtaler er et fint verktøy for utbygger, som gir mulighet til å utrede forslag til kommunen før de gjennomfører et kjøp. «På denne måten vil utbygger slippe å betale i dyre dommer, dersom de ikke oppnår ønsket utnyttelse». Det var én representant som fortalte at de ikke har noe spesielt syn på opsjonsavtaler da de ikke hensyntar slike avtaler.

Flere av representantene fortalte at de visste om at det forelå slike avtaler i enkelte områder innenfor kommunen, men at de ikke helt ante hva de innebar. Det var to av representantene som mente at opsjonsavtaler som regel vil dreie seg om større områder, og gjerne områder som i dag betegnes som LNFR-områder. Videre fortalte en annen at kommunen vet om en del opsjonsavtaler som ligger i villa- og rekkehusområder. Alle representantene påpekte at opsjonsavtaler er privatrettslige, og at kommunen i utgangspunktet ikke blander seg inn i eller tar stilling til privatrettslige forhold. De nevnte at risikoen ligger hos utbygger, og de fleste mente at de som planmyndighet følger de regionale føringene for planleggingen.

Flere av representantene fra planmyndighetene påpekte at en opsjonsavtale ofte legges frem for grunneier på en veldig optimistisk måte. De skjønner at grunneier kan bli frustrerte over tidsforløpet og at prosessen tar lang tid. Her fortalte en av representantene at «litt av opplevelsen av at planprosessen tar lang tid har med hvordan man forventningsstyrer, og dialogen i tidlig planprosess» og en annen at «vi prøver å sende signaler om at det i alle fall kan ta ti år». Det er også noen som nevnte at grunnen til at planprosessen tar lenger tid også kan være fordi det forekommer lavere interesse fra utbygger. Videre at en planprosess går over mange år, som kan føre til at den ønskede samfunnsutviklingen kan endre seg i løpet av prosessen. Her er det en som fremhevet at «det er viktig å huske på at politiske skiftninger kan gi en annen arealpolitikk» som igjen «gjør at planmyndighetene kommer med helt nye føringar som utbygger må forholde seg til.».

Planmyndighetenes forhold til utbyggere som har inngått opsjonsavtale

Alle representantene fortalte at de ofte opplever at utbygger kommer med henvendelser hvor de ønsker at områder skal omreguleres til utbyggingsområder. Den ene representanten påpekte at det var viktig å ikke si «ja» til for mye i kommuneplanen og at «det å åpne for nye utbyggingsområder er med på å skape forventninger og press utover det kommunen kan innfri på kort sikt, spesielt med tanke på vann- og avløp, skoler osv.». Representanten fortsatte med at det «skapes falske forhåpninger ved å åpne flere områder».

Samtlige hadde også opplevd at utbygger har fremmet ønsker om høyere utnyttelsesgrad enn det de har fått gjennomslag for i kommuneplan eller områdereguleringsplan, og at utbygger generelt opplever som utålmodig. «Det er gjennomgående at utbyggere ønsker høyere utnyttelse. Forskjellig hvor høy utnyttelse de prøver seg med. I eplehagesakene er det ofte spørsmål om dispensasjon fra utnyttelsesgraden» var det en som uttalte. En av

representantene fortalte at kommunen mottar mange henvendelser fra utbyggere som ønsker en regulering med tettere bebyggelse fordi mange utbyggere kjøper tomter dyrt, som innebærer at de må kunne bygge et visst antall kvadratmeter for at de skal kunne tjene penger på det. «Ofte har utbygger urealistiske forventninger til hva som kan bygges, utbygger ønsker seks til syv etasjer, men så får de kanskje bare lov til å bygge fem» var noe av det som ble lagt vekt på. Videre at «utbygger har for høye forventninger med tanke på utnyttelse».

Flere av representantene konstaterte at det nettopp er dette som er noe av grunnen til at planprosessene ofte drar ut i tid, det at utbygger «ønsker høyere og høyere utnyttelse som igjen gir innsigelse på innsigelse». En annen sa at «dersom utbyggere forholder seg til rammene i planen, så behøver ikke nødvendigvis planprosessen ta så lang tid, men utfordrer de rammeverket, da vil det ta lang tid, spesielt ved innsigelser». Denne representanten sa videre at det er «typisk at utbygger tøyer strikken». I tillegg var det en representant som uttalte at «i de tilfellene der utbyggers planinitiativ utfordrer den overordnede planen, så vil prosessen ta lang tid». Representanten sa også at dette samtidig kan gi et urealistisk bilde av utnyttelsen. En av representantene fortalte også at mas om høyere utnyttelse og tetthetsgrad kommer fra utbygger uavhengig av om det foreligger en opsjonsavtale eller ikke. Dette begrunnes med at utbygger uansett er ute etter å tjene mest mulig penger, og at høyere utnyttelse gir høyere gevinst.

Det var en representant som fortalte at de tar uformelle samtaler med utbyggere som er på utkikk etter områder der de potensielt kan inngå opsjonsavtaler. Representanten nevnte at de da er «vage i svarene helt frem til det foreligger et planinitiativ» og at «for å få en kanskje bindende pekepinn på utnyttelsesgrad, må det et planinitiativ til». Det er ingen av de andre representantene som har noe å si på dette punktet annet enn at de er uavhengige av, og samarbeider ikke med utbyggere.

Planmyndighetenes rolle i en opsjonsprosess

Samtlige representanter fremhevet at kommunen står fritt til å planlegge. Majoriteten la stor vekt på at de som planmyndighet ikke blander seg inn i opsjonsavtaler, og at kommunen ikke planlegger ut ifra hvordan en utbygger disponerer pengene sine. De planlegger og foretar vurderinger ut ifra planfaglige hensyn. Til dette er det en som uttalte at «vi opptrer ganske profesjonelt. Vi spør aldri, egentlig, om det foreligger en opsjonsavtale». En annen uttalte at det er «helt klart at de som planmyndighet, fra administrasjonens side, ikke tar hensyn til

opsjonsavtaler mellom privat grunneier og utbygger». Videre fortalte flere at de har en streng kommuneplan som sier hvor det kan fortettes.

Flesteparten av representantene har opplevd at private grunneiere har henvendt seg til planmyndighetene med spørsmål om planstatus og rådføring vedrørende det å selge til utbygger, eller når det kommer til det å inngå opsjonsavtale med utbygger. De fortalte at grunneierne da ønsker råd og spør om de bør selge, inngå avtale eller ikke. Flere av representantene sa at mye av bakgrunnen for at de ringer, er fordi utbyggere har vært svært intense der de har banket på dører, som har gjort at grunneierne har følt seg presset. En kunne også fortelle at grunneiere tar kontakt fordi de har sett at utbyggere snuser på eiendommen, og derfor ønsker å forhøre seg litt rundt om planstatus og utbygging generelt.

Et annet problem de tok opp var at utbyggere får med seg noen av grunneierne i et område, men så er det andre som ikke vil. De som har inngått avtale mener at de som ikke har inngått avtale, setter livet til de andre på vent. Dette skaper dårlig stemning i nabolaget. To av representantene fastslo at kommunen som regel avviser reguleringen dersom ikke alle grunneierne er enige, og at grunnen til dette er fordi en slik regulering ikke vil kunne gjennomføres på en fornuftig måte.

Den ene representanten fortalte at planmyndigheten rådfører slik de mener det er, «nemlig at grunneier bør vente med å avtale med utbygger». I tillegg har de bedt grunneiere som synes utbyggerne er innpåsletne og ubehagelige å snakke med, om at utbygger heller kan ringe kommunen slik at de kan avfeie utbygger. Det var også en representant som sa at «det er viktig at grunneier vet at kommunen er der for å sørge for at grunneiere og naboer også ivaretas, og at kommunen ikke kun tar hensyn til utbyggere». Videre at «grunneier, på samme måte som utvikler, har muligheten til å snakke med de folkevalgte». Representanten presiserte at «grunneiere burde benytte seg av denne muligheten til å ringe inn og spørre kommunen dersom det er ting de lurer på. Muligheten er der.».

Utbyggers påvirkningskraft på planmyndighetene og press fra opsjonsavtaler

Det er flere ulike oppfatninger av hva slags type påvirkningskraft utbygger har på planmyndighetene når det kommer til endring av planstatus. Det ble fortalt at planmyndighetene generelt føler et press fra alle kanter, både fra politikere, grunneiere og utbyggere.

Av de fem representantene var det to av dem som ganske bastant fortalte at de ikke bryr seg om, lar seg påvirke av eller føler press av opsjonsavtaler mellom privat grunneier og utbygger. De to representantene konstaterte at de ikke har opplevd et press til å endre planstatus på bakgrunn av opsjonsavtaler, og at opsjonsavtalene ikke har noe å si for dem som planmyndighet fordi de ikke skal ta hensyn til slikt. «For oss er det ingen påvirkning» kunne den ene formidle. Denne representanten la vekt på at det ikke er opsjonsavtalen og utbygger i seg selv som eventuelt påvirker. Og fortalte videre at de som planmyndighet «er tydelige på at den økonomiske gevinsten av et prosjekt ikke skal være en del av den planfaglige vurderingen, men at det heller er kvaliteten i planforslaget som eventuelt kan påvirke». I tillegg presiserte de at opsjonsavtaler er privatrettslige, og at de som planmyndighet ikke lar seg påvirke av utbyggere med inngåtte opsjonsavtaler.

De resterende tre representantene var åpne for at planmyndighetene i enkelte tilfeller kan påvirkes av utbyggere og foreliggende opsjonsavtaler. Samtlige av disse tre informerte om at dersom tilfellet er at opsjonsavtaler har vært med på å påvirke innstillingen til en regulering, ville dette aldri blitt brukt som argument offentlig. Den ene representanten fastslo at «opsjonsavtaler kan benyttes for å få gjennomslag for at områder legges ut som utbyggingsformål i kommuneplanen, men at dette er vanskeligere nå enn det var før». Dette med tanke på rekkefølgekravene som foreligger i dag, samt fokuset på miljø og kulturminneverdier.

En av de tre representantene ønsket å være hundre prosent ærlig på spørsmålet om hvorvidt planmyndighetene påvirkes av utbygger og inngåtte opsjonsavtaler. Informanten ville få frem at planmyndighetene ikke kan si at de aldri lar seg påvirke, selv om det i prinsippet ikke skal være slik. At hele hensikten med en planprosess er «en form for press gjennom argumentasjon på ulike måter der motivet er å påvirke». Likevel ønsket representanten å påpeke at «det er ikke sånn at vi sier ja til de drøyeste forslagene på bakgrunn av en sånn avtale».

Representanten fortalte at det generelt sett vil være enklere å sette i gang en områderegulering og utbygging i de områdene det foreligger opsjonsavtaler, og spesielt i de tilfellene der det eksisterer mange slike avtaler. Det ble videre fortalt at hvis det i tillegg handler om et område kommunen ønsker å utvikle, vil det også gi et større grunnlag for å sette i gang en utbygging i nettopp det området. Representanten fortalte at utbygger kan benytte opsjonsavtalene til å argumentere for høyere utnyttelse i området, spesielt hvis de vet at området er ønsket utviklet

av kommunen. Videre la representanten vekt på at kommunen består av både administrasjonen og politikere, slik at det vil variere hvem av disse som påvirkes mest og om hvorvidt kommunen påvirkes vil variere veldig fra sak til sak «poenget er at opsjonsavtalene kan benyttes som pressmiddel for høyere utnyttelse».

I forbindelse med opsjonsavtaler som pressmiddel for områdereguleringer, tok representanten opp at det ofte kan oppstå interne stridigheter mellom grunneier som ønsker utbygging og grunneiere som ikke ønsker det. Det ble i den forbindelse fortalt at det er viktig å huske på at «all utbygging er politikk, også i vurderingene om noen grunneiere skal overkjøres, eller om alle må være med, dette kan være følsomt». Informanten fortsatte med at slike situasjoner ofte kan føre til en del «støy» i planprosessen, og at om det «rent politisk er mye støy i et område, der ikke alle ønsker utvikling, kommer det an på hvor mye kommunen ønsker å utvikle og hvordan politikken er på det». Videre ble det fortalt at det da kommer «an på boligreserven til kommunen, er det mangel på boligreserve, vil kanskje vurderingene innebære behovet for å få regulert flere boliger for å skape vekst». I tilfeller der utviklingen ikke haster veldig, fortalte representanten at planmyndighetene heller kan kreve avtale fra alle grunneierne i det bestemte området.

En faktor de fleste representantene tok opp, var at det i større grad er politikere som påvirkes fremfor planmyndigheten i seg selv. Til dette var det en representant som sa at «politikere lar seg sjarmere av utbyggere, og blir fristet til dyre utbyggingsområder der de frigjør gamle villaer og rekkehusområder». En annen uttalte at «politikere er bevisste sin rolle, men det er ikke til å stikke under en stol at påvirkning skjer». De har opplevd at politikere snakker med utbyggere, og at politikerne da kanskje lover mer enn de kan. Det var også en som sa «at utbyggerne ofte prøver å påvirke politikerne til å være positive til et prosjekt, at politikerne ofte kan være lette å påvirke» og at «utbyggere vil uansett prøve å påvirke der». På den andre siden hadde representantene stort sett inntrykk av at politikerne er mer opptatt av å ivareta naboskapet i kommunen og innbyggernes interesser, enn av utbyggere.

Noe annet som ble belyst var at det hender at administrasjonen gir råd og anbefaling om at et område ikke bør bygges ut eller legges ut som utbyggingsområde, men at utbygger klarer å påvirke kommunestyret til å ta en annen avgjørelse enn den anbefalingen som administrasjonen har gitt. Det ble videre lagt vekt på at «politikere er nødt til å være med på de langsiktige investeringsplanene og forpliktelsene kommunen har til å investere i

infrastruktur». En annen av representantene la frem det at «politikerne må gjerne bli utålmodige, men planmyndighetene må fortelle dem at det er mer som må til, informere om rekkefølgekrav, med skole, barnehage, avfallshåndtering osv. og at det da blir tøysete å legge til rette for flere utbyggingsområder da det ikke er realistisk at det vil skje før om 15 år.». I tillegg nevnte de at politikere er nødt til å huske på hva som er blitt bestemt som utbyggingstakt i kommunen.

Drøfting

Utbygger vil i mange tilfeller være avhengig av nødvendig regulering for å kunne utløse opsjonen. Som fremstilt under teorien er opsjonsavtaler privatrettslige, og myndighetene skal derfor i utgangspunktet ikke legge seg opp i slike avtaleforhold. Det vil derfor være interessant å se hvordan planmyndighetene faktisk forholder seg til utbygger i situasjoner der utbygger har inngått opsjonsavtaler i et område.

Planmyndighetenes syn på opsjonsavtaler mellom privat grunneier og utbygger

Kommunen skal i prinsippet ikke legge seg bort i opsjonsavtaler fordi opsjonsavtaler er privatrettslige, noe flere representanter poengterte. Enkelte av representantene ga utrykk for at kommunen overhodet ikke tar stilling til opsjonsavtaler som foreligger mellom private grunneiere og utbygger. Det kan tenkes at disse har ønsket å være såpass bastante i svaret, nettopp fordi slike avtaler er privatrettslige. Det kan også tenkes at representantene syntes det var vanskelig å skulle svare på et slik spørsmål, fordi de egentlig ikke skal ha noen formening om det.

Fire av fem representanter mente at de hadde et avslappet forhold til opsjonsavtaler mellom privat grunneier og utbygger. Likevel virket det som de var noe skeptiske til utformingen av avtalene. At de synes tanken bak slike avtaler ofte er god, men at de reflekterer over grunneier som den svakere parten. De har muligens erfaring med at grunneier kan ende opp med en dårlig avtale, der vilkår og betingelser er til fordel for utbygger. Det kan virke som at planmyndighetene heller så at verdien ble mer rettferdig fordelt mellom grunneier og utbygger.

Videre kan det også tenkes at de ikke ønsker å ta noe parti i denne sammenhengen fordi de ser fordelene ved å ha et godt forhold til både grunneier og utbygger. Når det er sagt er det viktig å huske på at grunneier kan være like tjent med endring av planstatus eller omregulering som

det utbygger er, dersom opsjonsavtalen er basert på en resultatavhengig kjøpesum som er rettferdig.

Planmyndighetenes forhold til utbyggere som har inngått opsjonsavtale

Det kom tydelig frem at utbyggere ofte henvender seg til kommunen med ønsker om at områder skal omreguleres til utbyggingsområder. I tillegg til at utbygger ofte kan virke litt utålmodige i den forbindelse, og at de som regel krever høyere utnyttelsesgrad enn det de får gjennomslag for. Fordi utbyggerne ønsker å bygge mest mulig, og mer enn det kommuneplanen i utgangspunktet tillater, la representantene til en viss grad skylden på utbygger for at planprosessene ofte tar lang tid og lenger tid enn forventet.

Når det kommer til utnyttelsesgrad, er det klart at utbygger ønsker at denne skal være høyest mulig. Både med tanke på at de skal tjene penger på prosjektet, og fordi de i tillegg til tomte- og byggekostnader ofte må ut med ekstrakostnader i form av rekkefølgebestemmelser som de også ønsker å få dekket gjennom flere solgte enheter. Kommunen på sin side må tenke på problemstillingene som dukker opp når store områder utvikles. De må se det store bildet i form av infrastruktur, skoler, barnehager, avfallshåndtering med mer, og om de klarer logistikken bak dette. Slikt kan skape et stort press på kommunen.

Kampen mellom utbygger og kommune gjør at planprosessen tar lenger tid enn det som ble forespeilet i utgangspunktet. Konsekvensen av disse uenighetene får grunneier kjenne på når prosessen utsettes. Eller ved at alt settes på vent fordi utbygger kan miste interessen når de ikke får utviklet det de må, eller ønsker for å tjene penger på prosjektet. Det kan virke som en god idé at utbygger i forkant av avtaleinngåelse med grunneier, setter seg ned med planmyndighetene og diskuterer hva som kan være en realistisk utnyttelsesgrad for området i fremtiden. Da vet utbygger på forhånd hva de kan forvente å få lov til å bygge. Samtidig spares grunneier for mye av forsinkelsene som kunne ha oppstått ellers.

En av representantene fortalte at de tar uforpliktete samtaler med utbyggere på utkikk etter områder der de kan inngå opsjonsavtaler, men at de er vage i svarene sine. Dette er interessant, i og med at alle de andre representantene er såpass klare på at de ikke blader seg bort i slike avtaler. Selv om denne representanten ga uttrykk for at de ikke samarbeider med utbyggere, kan det virke som at de kanskje gir utbygger et lite hint om hvilke områder som er mer aktuelle for dem å inngå opsjonsavtaler i, enn andre områder.

Denne type løsning kan være positivt for både kommune og utbygger, da det kan virke enklere for alle parter at opsjonsavtaler blir liggende i et område som på sikt faktisk kan utvikles. Istedenfor at utbygger inngår opsjonsavtaler i områder som «aldri» vil bli omregulert. Dette kan også gagne kommunen i den grad de er avhengige av flere boliger og boligreserver. Samtidig vil det være utbygger som tar risikoen, mens kommunen senere kan høste verdiene som ligger i en slik utvikling. På en annen side skal som sagt ikke kommunen spekulere i privatrettslige forhold. En kan stille spørsmål ved om det faktisk er flere av representantene som har vært bort i dette, men at det er noe de ikke vil innrømme eller kommentere.

Planmyndighetenes rolle i en opsjonsprosess

Representantene var nøye med å påpeke at de som planmyndighet står fritt til å planlegge, og at de ikke hensyntar opsjonsavtaler som ligger i et område når de planlegger hvilke områder som skal fortettes. På en annen side var det noen som påpekte at dersom et område skal omreguleres basert på opsjonsavtaler, så avhenger det av at alle grunneierne i området er enige i avgjørelsen. Dette momentet kan helle i retning av at dersom det foreligger mange opsjonsavtaler i et område, så kan disse være med på å innvirke i kommunens planlegging.

I en opsjonsprosess virker det som at planmyndighetene tar på seg en rådgivende rolle, der de kan rådføre grunneiere som ringer inn med spørsmål omhandlende opsjoner og opsjonsavtaler. I likhet med grunneierne, kunne også planmyndighetene fortelle at de opplever grunneiere som ringer inn fordi utbygger har vært intense og derfor gjort at grunneier har følt seg presset til å inngå avtale. Dette tyder på at det er flere grunneiere enn kun intervjuobjektene som føler på at de blir presset til å inngå opsjonsavtale med utbygger. Det kan hende råd fra kommunen kan være både hjelpsomt og betryggende for grunneiere i slike situasjoner. Samtidig var kunnskapsnivået til representantene, angående opsjoner, svært variert og det er derfor usikkert hvor mye de faktisk kan bistå med.

En av representantene uttrykte at de som planmyndighet i de fleste tilfeller rådet grunneiere til å ikke inngå opsjonsavtale med utbygger. Grunnen til dette kan være fordi en opsjonsavtale binder opp grunneier for en lang periode, og at det er en mulighet for at opsjonen ikke vil bli utløst. Eller det kan komme av at de som kommune har erfaringer med opsjonsavtaler der utbygger mister interessen, slik at prosessen konstant står på stedet hvil. På en annen side kan dette rådet føre til at grunneier mister sin mulighet til å tjene gode penger. Igjen kan det være

viktig at grunneier selv klarer å vurdere sin situasjon opp mot det både utbygger og kommune eventuelt gir av råd.

Utbyggers påvirkningskraft på planmyndighetene og press fra opsjonsavtaler

Representantene fra planmyndighetene fortalte at de føler press fra politikere, grunneiere og utbyggere når det kommer til planlegging i kommunen. Om planmyndighetene påvirkes eller ikke av dette presset, kan se ut til å variere.

Noen av representantene påstod at de aldri lot seg påvirke av hverken utbygger eller opsjonsavtaler fordi de ikke hensyntar dette i planleggingsprosessene. Derimot sa den ene at de kan la seg påvirke av planinitiativ. Basert på dette kan det kanskje tenkes at de likevel, indirekte, påvirkes av opsjonsavtaler dersom planinitiativet er initiert av en utbygger med inngåtte opsjonsavtaler. For dersom opsjonsavtalene ikke hadde foreligget, hadde kanskje ikke utbygger utarbeidet et planinitiativ heller. Dette er noe som taler for at opsjonsavtaler kan påvirke planmyndighetene uten at de egentlig selv tenker at de er blitt påvirket av det. På en annen side kan det være at avgjørelsen kun er basert på det faktiske planinitiativet, i tillegg til andre viktige faktorer som spiller inn i en slik prosess. Motivet bak avgjørelsen er da nødvendigvis ikke at det foreligger opsjonsavtaler i området.

De resterende representantene var imidlertid åpne for at planmyndighetene i noen tilfeller kan la seg påvirke av opsjonsavtaler og utbyggere. Flere av representantene nevnte at dersom det foreligger opsjonsavtaler med alle grunneiere i et område, har planmyndighetene i utgangspunktet enklere for å la seg påvirke til en omregulering, enn hvis det kun forelå avtale med noen få. Grunnen bak dette kan tenkes å være at kommunen da slipper støy fra de grunneierne som eventuelt ikke ønsket utbygging. I situasjonene der alle grunneierne er enige, slipper kommunen å forholde seg til konflikter. Det kan virke som at dersom planmyndigheten lar seg påvirke, så vil ikke omreguleringen begrunnes med at det foreligger opsjonsavtaler i området. Istedenfor kan det se ut til at de da forsvarer omreguleringen med andre planfaglige argumenter. Denne påstanden er det flere av representantene som forsvarer.

Én av representantene mente at planmyndighetene ikke kan si at de ikke lar seg påvirke fordi hele poenget med en planprosess, er argumentasjoner som påvirker på en slags form for måte. Representanten mente at dette var den brutale sannheten. Fordi det i en slik prosess vil være mulig for utbygger å påvirke ved å vise til inngåtte opsjonsavtaler, kan avtalene benyttes som

pressmiddel. Enten om det gjelder høyere utnyttelse eller omregulering av et område. Representanten fortalte også at utbygger ikke nødvendigvis måtte ha med seg et helt nabolag for å få gjennomslag for ønsket regulering. Spesielt i de tilfellene der kommunen også ønsker en utvikling. Dette er argumenter som taler for at planmyndighetene naturlig kan la seg påvirke i enkelte situasjoner og sammenhenger. På en annen side kan det variere veldig fra kommune til kommune, da de kan ha ulik praksis på dette området.

Det kan også se ut til at kommunens interesser kan spille inn på avgjørelsen. Trenger kommunen flere boliger, det er mangel på boligreserve og det foreligger mange opsjonsavtaler i et område, vil dette trolig være faktorer som gir utbygger en større mulighet for omregulering. En annen faktor som kan trigge kommunens interesse, er kanskje tanken på å få flere skattebetalere til kommunen. Kommunen vil da på sikt kunne tjene penger på å gi utbygger ønsket regulering.

Av det representantene har fortalt, kan det se ut til at bruken av opsjonsavtaler for å fremme en områderegulering var enklere før, enn nå. Mye av bakgrunnen for dette kan være at det nå stilles strengere krav til avfallshåndtering, miljø, kulturminner og infrastruktur enn det gjorde før. òg at det nå bygges mye tettere og høyere enn det gjorde før, som skaper nye utfordringer for kommunen som helhet. En annen faktor kan være at det kanskje er et større fokus på byplanlegging i et større bilde, og at planleggingspolitikken slik sett er blitt annerledes og strengere. Disse momentene kan peke mot at det også er blitt vanskeligere for planmyndighetene å faktisk kunne la seg påvirke av utbyggere og eventuelle opsjonsavtaler.

Slik representantene forteller det, kan det spekuleres i om det vil være enklere for utbyggere å påvirke politikere i kommunen kontra planmyndighetene. Flere av representantene ser ut til å mene at politikere lettere lar seg sjarmere av utbyggere, og at de derfor er enklere å påvirke. Det kan ligge noe i dette da administrasjonen og planmyndighetene har en annen bakgrunn og forståelse for planarbeid enn det politikerne har. Representantene har i den sammenheng fortalt om opplevelser der administrasjonen har gitt en anbefaling til kommunestyret at et bestemt område ikke bør legges ut som utbyggingsområde, men så har kommunestyret blitt påvirket av utbygger til å gjøre det motsatte. På en annen side er det viktig å huske på at politikere også vil være opptatte av meningene til innbyggerne i kommunen. Det er innbyggerne som til syvende og sist skal stemme frem politikerne, og derfor avgjør hvilken type politikk som skal føres i kommunen.

Delkonklusjon

Flesteparten av representantene har et uproblematisk syn på opsjonsavtaler mellom privat grunneier og utbygger, men påpekte at det finnes flere svakheter ved avtalene i disfavør grunneier. Planmyndighetenes forhold til utbyggere med inngåtte opsjonsavtaler er profesjonelt. Utbyggerne tar som regel kontakt med planmyndighetene fordi de ønsker å se på muligheten for omregulering eller høyere utnyttelsesgrad i et område. I denne sammenhengen blir utbyggerne fremstilt som kravstore og utålmodige, og får av den grunn noe av skylden for at planprosessene kan ta lenger tid enn planlagt. Det kan på mange måter være slike uenigheter som bidrar til at grunneiere blir frustrerte, fordi de blir sittende å vente uten at det skjer noe. Bedre samarbeid mellom utbygger og kommune på dette området, kunne kanskje bidratt til å forbedre denne delen av prosessen.

Representantene påpekte at opsjonsavtaler er privatrettslige, og at de derfor ikke hensyntar slike avtaler når de planlegger. I en opsjonsprosess vil planmyndighetene heller bidra som rådgivere, spesielt med grunneiere i tankene. Likevel kan det virke som at planmyndighetene har en større rolle i opsjonsprosessen enn det de i utgangspunktet tenker at de har, blant annet ved at de kan påvirkes indirekte av utbygger, eller ved at de selv påvirker grunneier.

Selv om ingen av representantene mente at planmyndighetene aktivt samarbeider med utbyggere om omregulering av områder, var det flere som innrømmet at de kan la seg påvirke av utbygger og foreliggende opsjonsavtaler i enkelte sammenhenger. Spesielt i områder der det ligger opsjonsavtaler med mange eller alle grunneiere, og dersom det generelt er i kommunens interesse. Det kom også frem at opsjonsavtaler kan brukes som pressmiddel i en planprosess. Samtidig konstaterte de at politikere enklere lar seg påvirke av utbyggere enn det planmyndighetene gjør.

Hovedproblemstilling

Sett i et grunneierperspektiv, er opsjonsavtaler urimelig og urettferdig utformet, og skaper de en uforutsigbar situasjon for grunneier? Kan opsjonsavtaler påvirke planmyndighetene når det kommer til omregulering av områder?

Hovedproblemstillingen drøftes med utgangspunkt i teorigrunnet i del 3, samt empirien og drøftelsene fra delproblemstillingene. Formålet med denne delen av oppgaven er å drøfte og

trekkeslutninger om opsjonsavtaler er urimelig og urettferdig utformet sett i et grunneierperspektiv, og om opsjonsavtaler skaper en uforutsigbar situasjon for grunneiere. I tillegg om opsjonsavtaler kan være med på å påvirke planmyndighetene til å omregulere områder.

I denne sammenheng vil det være naturlig å se på momenter som kan være med på å forbedre situasjonen for grunneier, og gjøre avtalene mer rimelige og rettferdige i favør grunneier uten at utbygger mister fleksibiliteten de behøver. Tidligere i oppgaven har de ulike temaene blitt konkludert hver for seg i form av delproblemstillingene. Først oppsummeres disse funnene, dermed presenteres endringer og forbedringer som kan bidra til at avtalene blir mer rettferdige og rimelige for grunneier.

Det kan være verdt å merke seg at drøftelsene og besvarelsene er basert på erfaringer og oppfatninger fra et begrenset antall grunneiere, og et begrenset antall representanter fra ulike planmyndigheter. Andre grunneiere og planmyndigheter kan tenkes å ha andre meninger, erfaringer og oppfatninger. Videre kan det tenkes at utbyggere, advokater, andre etater og andre interessenter kunne bidratt til å belyse temaet ytterligere.

Sammenfattende drøfting

Grunneierne har i ettertid vært fornøyde med at de inngikk opsjonsavtale med utbygger. De anså det som positivt at gevinsten for eiendommen ble høyere ved en slik avtale, enn ved en vanlig kjøpsavtale. I alle situasjonene var det utbygger som initierte opsjonsavtalen. Måten utbyggerne tok kontakt med grunneier på, var noe som ble pekt på som kritikkverdig. Ifølge grunneierne hadde utbyggerne opptrådd uprofesjonelt og useriøst, ved å nærmest mase seg til en avtaleinngåelse. Flere av grunneierne mente derfor at de til tider hadde følt på å ha blitt presset til å inngå opsjonsavtale med utbygger. Selv om helhetsinntrykket fra grunneiernes side var at en opsjonsprosess er krevende, virker det som at gevinsten de oppnådde har veid opp for dette i etterkant. Grunneierne har således vært fornøyde med hvordan selve avtalen endte opp med å bli.

Det mest krevende for grunneierne har vært mangelen på kontraktrettslig- og eiendomsfaglig kompetanse, kombinert med at flere mente de ikke fikk god nok hjelp fra sin egen advokat og heller ikke fra utbygger. Det ser også ut til at det ikke har vært så enkelt for dem å finne rådgivere med god nok kompetanse på eiendom og opsjoner. Nettopp disse faktorene har vært

en avgjørende grunn til at grunneier har mistet mye av makten i forhandlingene med utbygger. Resultatet av dette har i flere av tilfellene vist seg å gjøre det vanskelig for grunneier å forhandle frem en opsjonsavtale som er rimelig og rettferdig. Blant annet er det flere momenter som det burde vært forhandlet om, men som ikke har blitt diskutert under avtaleforhandlingene.

Vederlaget var til en viss grad et avgjørende moment for at partene skulle inngå avtale med utbygger. Samtlige grunneiere ble fornøyde med opsjonspremien, men flere av grunneierne har skjønt i etterkant at avtalen ikke nødvendigvis innebar en rettferdig fordeling av tomtens nyverdi sammenliknet med utbyggers gevinst. De har innsett at de burde ha forhandlet frem en høyere fastpris, bedre justering av vederlaget eller heller gått for en resultatbasert avtale. Grunnen til at de først har tenkt på dette i etterkant, kan være fordi de på avtaletidspunktet ikke helt forstod omfanget av den gevinsten de potensielt kunne ha oppnådd, dersom det hadde vært avtalt en annen beregning av kjøpesummen.

Samtidig er det noen som, selv om de har innsett at de kunne endt opp med en høyere gevinst, er glade for at de fikk en fastpris fordi de da fikk pengene raskere. Disse har heller ønsket vederlaget raskt, og dermed ikke blitt med på risikoen som ligger i en resultatavhengig kjøpesum. Én grunneier fikk indeksregulert kjøpesum, og var fornøyd med det. Grunneierne med resultatbasert kjøpesum følte også på at verdien ikke var rettferdig fordelt mellom dem og utbygger, men at de likevel var fornøyde med måten det hadde blitt løst på. Et godt utgangspunkt kan derfor være å finne grunneiers underliggende mål før forhandlingene med utbygger begynner.

Opsjonspremien ble konstatert å være forutsigbar fordi den bestod av en fastsatt sum. Kjøpesummen ble således til en viss grad sett på som forutsigbar, med unntak av tilfellene med indeksregulert og resultatavhengig kjøpesum. For noen av grunneierne var det å ha en forutsigbar kjøpesum viktigere enn å oppnå en høyere gevinst, og de anså derfor en forutsigbar kjøpesum som svært positivt. Enkelte grunneierne klarte ikke se den potensielle gevinsten de kunne oppnådd dersom de hadde valgt å ta risikoen med å vente. De virket å tro at gevinsten lå i å presse opp en fastpris, og syntes derfor at en slik forutsigbar kjøpesum var veldig positivt på avtaletidspunktet. Grunneierne med resultatbasert kjøpesum mente en forutsigbar kjøpesum var negativt, fordi de de kunne ende opp med å tjene mer på å ta risikoen i en mer uforutsigbar kjøpesum.

Et moment grunneierne har tenkt på som viktig i etterkant er tidsestimater, og at det har vært vanskelig å forholde seg til en avtale som ikke sier noe om når opsjonen skal utløses og når ting skal skje. Grunneierne mente avtalen var svært uforutsigbar på dette punktet. De angret på at de, i avtalen, ikke hadde fått sikret bedre og hyppigere informasjon fra utbygger. Dette argumenterer for at det i mange tilfeller kan være lurt at grunneier foreslår vilkår og betingelser i avtalen som gir utbygger en aktivitetsplikt.

Imidlertid var det noen av grunneierne som poengterte at utbygger også er avhengige av planmyndighetene for ønsket regulering, og at de derfor til en viss grad skjønner at det kan være vanskelig for utbygger å gi et spesifikt tids estimat for prosessen. Representantene fra planmyndighetene mente at det ikke kun er deres skyld at planleggingsprosessene tar lang tid, eller lengre tid enn planlagt. De la litt av skylden på utbygger fordi utbyggerne ofte prøver å strekke grensene ved å initiere til høyere utnyttelsesgrad enn det som er blitt bestemt i overordnet plan. En slik situasjon kan igjen føre til at grunneier blir sittende igjen med en følelse av at ingenting skjer.

I tillegg kan en fastsatt løpetid for avtalen gi grunneier en pekepinn på hvor lang prosessen kan bli. En slik løpetid vil også gi en mer rettferdig avtale for grunneier, ved at grunneier har en mulighet til å tre ut av avtalen dersom løpetiden går ut. I den forbindelse må grunneier være obs på vilkår som kan forlenge løpetiden. Grunneier får på denne måten et bedre innblikk i, samt muligheten til å påvirke tids estimatet til en viss grad. Slike vilkår og betingelser kan bidra til å gjøre situasjonen noe mer forutsigbar for grunneier.

En del av grunneierne pekte på at det var urettferdig at de som grunneiere ikke hadde muligheten til å selge sin del av avtalen videre til en tredjepart, når utbygger hadde den muligheten. Et vilkår om videresalg kunne gi grunneier en mulighet til å komme seg ut av avtalen dersom de ikke ønsket å være en del av den lenger. På en annen side kan dette være noe vanskelig å få til i praksis. Likevel synes de å ikke ha store problemer med at utbygger kunne videreselge sin del av avtalen, fordi avtalen ville forbli den samme.

Lang overdragelsesperiode etter utløst opsjon var et moment alle grunneierne anså som viktig, og som de fikk gjennomslag for i opsjonsavtalen uten noe problem. Dermed kunne ikke utbygger kreve tomten på dagen, og grunneierne fikk en forutsigbar utflyttingsprosess det var enkelt å forholde seg til. Det uforutsigbare med dette var dog at det ikke på forhånd kan

avtales en eksakt dato for denne perioden, da det i stor grad avhenger av nødvendig planstatus og når den er på plass. Et moment som ble vektlagt, og som talte i favør avtaleinngåelse, var den fremtidige forringelsen av nærområdet. Dette viser at det også finnes andre momenter grunneierne vektlegger, men som man ikke nødvendigvis kan forhandle med utbygger om.

Majoriteten av representantene fra planmyndighetene har et uproblematisk syn på opsjonsavtaler som foreligger mellom utbygger og privat grunneier. Likevel påpekte de at det ofte finnes svakheter ved slike avtaler som er til ulempe for grunneierne. Samtlige la vekt på at opsjonsavtaler er privatrettslige, og at de som planmyndighet derfor ikke skal hensynta slike ved planlegging. Imidlertid er det tydelig at opsjonsavtaler kan påvirke planleggingen til en viss grad, ved at det foreligger mange opsjonsavtaler i et område eller dersom nye utbyggingsområder er i kommunens interesse.

Konklusjon

I noen tilfeller kan opsjonsavtaler mellom utbygger og privat grunneier sees på som urimelig og urettferdig utformet fordi opsjonsavtalene ofte mangler viktige vilkår og betingelser. Mangelen på slike vilkår kan også gjøre opsjonsprosessen mer uforutsigbar for grunneier. Nedenfor er det utformet en tabell som viser hvilke vilkår og betingelser som burde foreligge i en opsjonsavtale, og hvilke som bør unngås, sett i et grunneierperspektiv. Tabellen vil også peke på ulike momenter som potensielt kan bidra til å gjøre situasjonen mer forutsigbar for grunneier.

Momenter	Fordel	Ulempe	Gir bedre forutsigbarhet i avtalen
Eiendomsfaglig bistand	x		x
Grunneier og rådgiver må finne de underliggende mål	x		x
Justering av vederlag	x		
Informasjonsplikt for utbygger	x		x
Aktivitetsplikt for utbygger	x		x
Avtalt løpetid	x		x
Vilkår som kan regulere fremtidig livssituasjon	x		x
Vilkår som kan få grunneier ut av avtalen	x		x
Avtalt lengde på overdragelsesperiode	x		x
Ikke avtalt løpetid		x	
Automatisk forlengelse av løpetid		x	
Ingen tidsfrister for utbygger		x	
Ingen informasjonsplikt		x	

Tabell 8: Egenprodusert tabell med oversikt over momenter som kan være til fordel eller ulempe for grunneier, og hvilke av de som kan bidra til å gjøre opsjonsavtalen mer forutsigbar.

Da tabellen er basert på denne undersøkelsen, vil oppstillingen være generell. Både tabellen og momentene kan derfor variere fra tilfelle til tilfelle.

Basert på undersøkelsen kan det også konkluderes med at opsjonsavtaler til en viss grad kan påvirke planmyndighetene til å omregulere områder til utbyggingsområder. Dette er imidlertid noe som kan variere fra kommune til kommune.

Avsluttende refleksjoner

Grunneier og avtaleforhandlinger

Det finnes i dag ingen gitte juridiske rammer for hvordan opsjonsavtaler skal utformes og hva de skal regulere. Opsjonsavtalene avhenger av hva grunneier og utbygger avtaler seg imellom, og vil derfor i stor grad utformes tilpasset den bestemte avtalesituasjonen. Det er både positive og negative sider ved slik avtalefleksibilitet. Erfaringer fra denne undersøkelsen viser at det ofte er privat grunneier som blir offeret for denne mangelen på rammer. Grunnen til dette er i hovedsak fordi privat grunneier er svært uerfaren med kontraktssituasjoner, forhandlinger og opsjoner generelt. Manglende kunnskap gjør at de ikke klarer å se helheten i slike avtaler, og hvilke vilkår de kan og burde forhandle frem for at opsjonsperioden skal fungere for dem også. Generelt stiller privat grunneier dårlig forberedt til forhandlingene med utbygger, og gjør ikke tilstrekkelig forarbeid. De er svært opphengte i vederlaget under forhandlingene, og tenker ikke på å forhandle frem andre vilkår som kan komme til å være viktige under avtaleperioden.

Private grunneiere som er blitt forespeilet en opsjonsavtale burde prøve å tenke gjennom ulike livssituasjoner som potensielt kan komme til å oppstå over en lang tidsperiode. Der grunneier er et ektepar, burde de for eksempel tenke på hva som kan skje dersom de om seks år ønsker å skille seg. Eller dersom den ene skulle falle bort. En annen situasjon som kan oppstå er at grunneier blir arbeidsledig. Opsjonsavtalen hindrer grunneier i å selge eiendommen til noen andre. Et viktig spørsmål de burde stille seg er om eiendommen krever to forsørgere, og om de råd til å sitte på boligen som det hviler en opsjon på. Det at private grunneiere reflekterer over egen fremtidig livssituasjon kan bidra til at de i avtalen kan forhandle frem vilkår og betingelser som kan bidra til at slike situasjoner løser seg. For eksempel klausuler om

skilsmisse og dødsfall, der opsjonen enten faller bort dersom noe sånt skulle skje, eller at utbygger da blir nødt til å utløse opsjonen.

Noen av grunneierne nevnte i undersøkelsen at de på bakgrunn av opsjonsavtalen ikke ville ta seg råd til å foreta nødvendig oppussing av eiendommen. Dette fordi de mente det ikke var vits å bruke penger på oppussing dersom utbygger plutselig ga beskjed om at opsjonen skulle utløses. Denne situasjonen kunne grunneier løst ved å avtale vilkår i avtalen angående dette. For eksempel kunne grunneier avtalt med utbygger at dersom opsjonen ikke ble utløst innen tre år, så blir utbygger nødt til å betale grunneier for oppussing av badet eller kjøkkenet med videre. Grunneierne virker å ikke ha tenkt gjennom slike problemstillinger på forhånd, men plages av de i etterkant av avtaleinngåelsen.

Lovregulering av opsjonsavtalens varighet

Lovreguleringene for varigheten av en opsjonsavtale virker å være ukjente for de private grunneierne. Flere antok at avtalen ikke hadde en foreldelsesfrist, og at den varte til utbygger bestemte seg for å utløse opsjonen eller ikke. Selv om en opsjonsavtale regnes som en fordring etter foreldelsesloven § 1 og sånn sett har en foreldelsesfrist på tre år, kan det likevel ikke sies at opsjonsavtalen har en forutsigbar foreldelsesfrist fordi den avhenger av når utbygger har mulighet til å tiltre opsjonen. Dersom utbygger velger å ikke følge opp opsjonsavtalen, vil heller ikke foreldelsesfristen løpe. Grunneier risikerer da å bli bundet av en avtale det ikke skjer noe med. Det kan da stilles spørsmål om hvor lenge utbygger egentlig burde få lov til å sitte med denne retten. Siden grunneier trenger mer forutsigbarhet skulle man kanskje gått inn med at det må reguleres andre grenser for hvor lenge utbygger skal få sitte på rettigheten. Derunder om det burde innføres et lovbestemt krav til løpetid. På den andre siden trenger utbygger tid til planprosessen, så det burde avtales en realistisk grense. Dette er et tema som kunne vært interessant å sett nærmere på i fremtiden.

Lov om løysningsrettar kan sies å treffe litt dårlig når det kommer til opsjonsavtaler. Loven skal egentlig skape en viss ro og forutsigbarhet for grunneier ved at den gir en absolutt varighet på 25 år, jf. lov om løysningsrettar § 6 første ledd. Problemet er at 25 år er en ganske lang tidshorison for en grunneier som er i en opsjonsposisjon, og gir egentlig ikke noe særlig forutsigbarhet. For å sette det i perspektiv er 25 år omtrent et tredjedels liv. Det å binde seg opp til noe for en så lang periode kan være utfordrende og krevende med tanke på blant annet

alle ulike faser av livet man kan gå igjennom i løpet av så mange år. For grunneiers egen skyld burde de under avtaleforhandlingene forhandle frem en kortere løpetid slik at avtalen blir noe mer forutsigbar.

Studiets representativitet

Jeg har gjennom forskningsprosjektet intervjuet en rekke ulike grunneiere, der det har vært stor variasjon i deres bakgrunn, men flere likheter i deres kompetansegrunnlag. Dette har gitt en varierende representativitet, som med fordel kunne vært enda bedre dersom jeg også hadde snakket med grunneiere med litt mer kompetanse om eiendomsutvikling og opsjoner.

Koronautbruddet har dessverre ført til noen begrensninger i antall intervjuobjekter da enkelte har trukket seg eller sluttet å svare. Uansett mener jeg at utvalget av grunneiere er representativt og sikrer både reliabilitet og validitet. Når det gjelder planmyndighetene har det vært stor variasjon i bakgrunn som har gitt et representativt utvalg.

Forskningsoppgaven belyser en del utfordringer som privat grunneier har i forbindelse med opsjonsavtaler. Formålet med dette forskningsprosjektet er å kaste lys over disse, og at private grunneiere og utbygger kan benytte oppgaven som et utgangspunkt for avtalevilkår som det er viktig å ha med i en opsjonsavtale. Oppgaven har også trukket frem en rekke momenter som kan bedre situasjonen for den uprofesjonelle parten. Forhåpentligvis kan oppgaven bidra til å gjøre fremtidige opsjonsavtaler mer rimelige, rettferdige og forutsigbare for grunneier, samtidig som at utbygger oppnår nødvendig fleksibilitet og risikostyring. Videre belyser oppgaven samspillet mellom utbygger og planmyndighet, og at grunneier med fordel kan prøve å inkludere seg mer i det samspillet for bedre innsikt i prosessen. Det kan tenkes at det i fremtiden vil komme tydeligere retningslinjer og juridiske rammeverk for utformingen av en opsjonsavtale. Jeg vil videre poengtere at skildringene og konklusjonene som fremkommer i denne oppgaven ikke nødvendigvis gir et fasitsvar.

Arbeidet med oppgaven

Arbeidet med masteroppgaven har vært veldig lærerikt, spennende og utfordrende. Før jeg begynte arbeidet med oppgaven hadde jeg i utgangspunktet begrenset med kunnskap om opsjonsavtaler, og hvordan en opsjonsprosess foregår. Oppgaven har gitt meg mer innsikt, og en faglig dybde innenfor dette fagområdet. Det har vært interessant å fordype seg i denne avtaleformen, og i den forbindelse få snakke med private grunneiere som har vært, eller er

part i en opsjonsavtale. I tillegg har jeg fått snakket med representanter fra ulike planmyndigheter og fått høre deres syn på denne avtaleformen. Alle intervjuobjektene har vært åpne og samarbeidsvillige, og delt sine tanker og erfaringer. Slik har jeg fått et godt innblikk i hvordan avtaleformen og prosessen foregår å praksis.

Det har vært lite forskning på opsjonsavtaler sett fra en grunneiers perspektiv. Jeg mener det er viktig å også belyse denne parten i avtaleforholdet fordi privat grunneier ansees som den svakere parten i avtaleforholdet. Ved å vinkle oppgaven mot privat grunneier, har jeg fått erfart hvilke utfordringer opsjonsavtaler kan by på. Opsjonsavtaler kan utformes på veldig mange ulike måter, med ulike vilkår og betingelser som enten virker positivt eller negativt på privat grunneier. Noen ganger kan utformingen gjøre avtalene urimelige og urettferdige overfor grunneier. Jeg har funnet noen punkter som burde inkluderes i enhver opsjonsavtale for at den skal bli mer rimelig og rettferdig overfor privat grunneier; utbyggers informasjons- og aktivitetsplikt, forhåndsavtalt løpetid og foreldelsesfrist, justering av vederlag og muligheten for å kunne avslutte avtaleforholdet på gitte vilkår. I tillegg burde grunneier reflektere over egen og fremtidig livssituasjon, og tilpasse avtalen deretter.

Det har videre vært svært interessant å høre hva planmyndighetene faktisk synes om slike avtaler, og hvordan de posisjonerer seg i en slik prosess. Selv om de i stor grad holder seg utenfor det privatrettslige, viser deg seg at de til en viss grad kan la seg påvirke av foreliggende opsjonsavtaler når det kommer til omregulering av områder.

Videre arbeid

I og med at det nesten ikke finnes masteroppgaver om opsjonsavtaler sett i et grunneierperspektiv, hadde det vært gøy om denne oppgaven motiverte andre kommende masterstudenter til å forske mer på dette området. Siden min oppgave er basert på erfaringer fra private grunneiere og planmyndigheter fra områder med nærhet til Oslo, kunne det vært interessant å vite mer om situasjonen i et annet området eller på landsbasis. Det samme gjelder for planmyndighetenes erfaringer med opsjonsavtaler. Videre kunne det vært interessant å få vite mer om politikeres syn på opsjonsavtaler og i hvor stor grad de påvirkes av utbygger og slike avtaler.

Litteraturliste

- Aanensen, S. & Kristensen, O. (2018). *Prisindeks og konsumprisindeks*. Tilgjengelig fra: <https://ndla.no/nb/subject:29/topic:1:163965/resource:1:122115?filters=urn:filter:a3c1b65a-c41f-4879-b650-32a13fe1801b> (Lest 12.05.2021).
- Barlindhaig, R. & Nordahl, B. (2011). *Boligbyggingens prisrespons. For mange hensyn eller for lite tilrettelegging?*. Rapport fra Norsk institutt for by- og regionforskning 31/2011. Tilgjengelig fra: https://evalueringsportalen.no/evaluering/boligbyggingens-prisrespons.-for-mange-hensyn-eller-for-lite-tilrettelegging/boligbyggingens_prisrespons.pdf/@@inline (Lest 12.05.2021).
- Bell, E., Bryman, A. & Harley, B. (2019) *Business Research Methods*. 5th edition, Oxford: Oxford University Press
- Biørn, J. & Røsnes, A. E. (2008). Utbyggers akkvirering av utviklingseiendom – fremgangsmåter og reguleringsrisiko. *Kart og plan*, 68: 146-159. Tilgjengelig fra: <http://www.kartogplan.no/Artikler/KP3-2008/Utbygges%20akkvirering%20av%20utviklingseiendom.pdf> (Lest 11.05.2021).
- Bjaaland, M. R. & Nielsen, J. (2009). *Eiendomsprosjekter*. Oslo: Cappelen Akademisk Forlag
- Bjørkholt, A. S. (2017). *Avlasting av risiko i eiendomsutviklingsprosjekter*. Oslo: BA-HR DA. Tilgjengelig fra: <https://bahr.no/wp-content/uploads/2017/09/Avlasting-av-risiko-i-eiendomsutvikling-September-2017.pdf> (Lest 11.05.2021).
- Codex Advokat. (2020). *Forskjellen mellom BTA, BRA og BOA*. Tilgjengelig fra: <https://www.eiendomsadvokater.no/selge-bolig-selv/forskjellen-mellom-bta-bra-og-boa/> (Lest 11.05.2021).
- Det Norske Akademi for Språk og Litteratur. (2017). Informant. I: *Det norske akademis ordbok*. Tilgjengelig fra <https://naob.no/ordbok/informant> (Lest 13.05.2021).
- Falkanger, T. & Falkanger, A. T. (2016). *Tingsrett*. 8. utg. Oslo: Universitetsforlaget
- Geltner, D. M., Miller, N. G., Clayton, L. & Eichholtz, P. (2013). *Commercial real estate and investment analysis*. 3rd edition. USA: Cengage Learning, Inc
- Haglund, A. (2018). *Prisindeks for nye eneboliger*. Rapport fra Statistisk sentralbyrå 4/2018. Tilgjengelig fra: https://www.ssb.no/priser-og-prisindekser/artikler-og-publikasjoner/_attachment/338829?_ts=1614bf3fa40 (Lest 15.05.2021).
- Helsedirektoratet. (2019). *Roller og ansvar i planlegging etter plan- og bygningsloven*. Tilgjengelig fra: <https://www.helsedirektoratet.no/veiledere/systematisk-folkehelsearbeid/mal-og-planlegging-i-folkehelsearbeidet/roller-og-ansvar-i-planlegging-etter-plan-og-bygningsloven> (Lest 11.05.2021).
- Holth, F. & Winge, N. (2017). *Plan- og bygningsrett kort fortalt*. 1. utg. Oslo: Universitetsforlaget.

- Hval, P. G. & Lunde, S. (2020). *Opsjonsavtaler sett fra grunneiers ståsted*. Masteroppgave. Ås: Norges miljø- og biovitenskapelige universitet. Tilgjengelig fra: <https://hdl.handle.net/11250/2673221> (Lest 05.03.2021).
- Johannesen, A., Tufte, P. A. & Christoffersen, L. (2011). *Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag*. 3. utg. Oslo: Abstrakt forlag
- Kommunal- og moderniseringsdepartementet. (2014). *Veileder Grad av Utnytting: Beregnings- og måleregler*. Oslo: Kommunal- og moderniseringsdepartementet. Tilgjengelig fra: https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/kmd/boby/grad_av_utnytting.pdf (Lest 11.05.2021).
- Leikvam, G. & Olsson, N. (2014). *Eiendomsutvikling*. 1. utg. Bergen: Fagbokforlaget.
- Lie, N. E. (2019). Ekspropriasjonsprosessen. I: Stavang, E. (red.). *Ekspropriasjon*. 3. utg., s. 49-118. Oslo: Cappelen Akademisk Forlag.
- Nilsen, L. (2019, 22. oktober). Tomteutvikling – skattefeller ved bruk av opsjonsavtaler. *Norges eiendomsmeglerforbund*. Tilgjengelig fra: <https://www.nef.no/fagstoff/tomteutvikling-skattefeller-ved-bruk-av-opsjonsavtaler/> (Lest 18.05.2021).
- Nordahl, B. (2012). *Boligbyggingens to jokere: Byggegrunn og regulering*. Ås: Universitetet for miljø- og biovitenskap. Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/krd/vedlegg/boby/boligmelding2013/nordahl.pdf> (Lest 12.05.2021).
- Norges miljø- og biovitenskapelige universitet. (u.å.). *Eiendomsutvikling*. Tilgjengelig fra: <https://www.nmbu.no/studier/studietilbud/master-to-arige/eiendomsutvikling> (Lest 12.05.2021).
- Norsk senter for prosjektledelse. (u.å.). *Usikkerhet, risiko og muligheter*. Tilgjengelig fra: <http://v1.prosjektnorge.no/index.php?subsite=pus&pageId=430> (Lest 12.05.2021).
- Opak AS. (2017). *Tomtevurdering: Brekstad Gård Vestre*. Rapport fra Opak AS 133713/2017. Tilgjengelig fra: <https://www.mercell.com/m/file/GetFile.ashx?id=83141011&version=0> (Lest 12.05.2021).
- Oslo kommune. (u.å.a.). *Kommuneplan*. Tilgjengelig fra: <https://www.oslo.kommune.no/politikk/kommuneplan/> (Lest 13.05.2021).
- Oslo kommune. (u.å.b.). *Hva er en reguleringsplan?*. Tilgjengelig fra: <https://www.oslo.kommune.no/plan-bygg-og-eiendom/planforslag-og-planendring/hva-er-en-reguleringsplan/#gref> (Lest 12.05.2021).
- Prognosesenteret. (u.å.). *Boligprosjektanalyser*. Tilgjengelig fra: <https://prognosesenteret.no/boligprosjektanalyser/> (Lest 11.05.2021).
- Raknes, S. P. (2019). *Usikkerhetsstyring – muligheter og trusler*. Tilgjengelig fra: <https://www.prosjektbloggen.no/usikkerhetsstyring-muligheter-og-trusler> (Lest 18.05.2021).

Regjeringen. (2019). *Fortetting og knutepunktutvikling*. Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/no/sub/stedsutvikling/ny-emner-og-eksempler/fortetting-ny/id2363894/> (Lest 12.05.2021).

Regjeringen. (2020). *Den europeiske menneskerettighetsdomstolen (EMD)*. Tilgjengelig fra: <https://www.regjeringen.no/no/tema/utenrikssaker/menneskerettigheter/emd/id2722687/> (Lest 05.05.2021).

Takstsenteret. (u.å). *Hva er forskjellen på BTA, BRA, P-ROM og S-ROM?*. Tilgjengelig fra: <https://www.takstsenteret.no/hva-er-forskjellen-mellom-bta-og-bra-og-boa/> (Lest 11.05.2021).

Wig, K. (2021, 5. mai). Sjøføkonom før boligfall: - vi kan være på vei nedover. *E24*. Tilgjengelig fra: <https://e24.no/privatoekonomi/i/jB4w0A/sjefoekonom-foer-boligtall-vi-kan-vaere-paa-vei-nedover?referer=https%3A%2F%2Fwww.vg.no> (Lest 05.05.2021).

Wikborg Rein. (2018). *Ukens tips: Intensjonsavtalen – hva binder man seg til?*. Tilgjengelig fra <https://www.wr.no/aktuelt/news/ukens-tips/ukens-tips-intensjonsavtalen--hva-binder-man-seg-til/> (Lest 18.05.2021).

Økonominettverket. (2015). *Prospektteorien*. Tilgjengelig fra: <http://www.okonominettverket.no/prospektteorien> (Lest 11.05.2021).

Öberg, L. Ø. (2018). *Viktig å vite om boligprisindeksene*. Tilgjengelig fra: <https://www.huseierne.no/nyheter/2018/viktig-a-vite-om-boligprisindeksene/> (Lest 13.05.2021).

Muntlig kommunikasjon

Bergsholm, E. (2017). *Forelesning i tingsrett med Einar Bergsholm ved NMBU*. Ås (08.02.2017).

Lover

Lov 17. mai 1814 Kongeriket Norges Grunnlov (*Grunnloven*)

Lov 23. oktober 1959 nr. 3 om overføring av fast eiendom (*overføringslova*)

Lov 18. mai 1979 nr. 18 om foreldelse av fordringer (*foreldelsesloven*)

Lov 9. desember 1994 nr. 64 om løysningsrettar (*lov om løysningsrettar*)

Lov 26. mars 1999 nr. 14 om skatt av formue og inntekt (*skatteloven*)

Lov 21. mai 1999 nr. 30 om styrking av menneskerettighetene (*menneskerettsloven*)

Lov 17. juni 2005 nr. 101 om eigedomsregistrering (*matrikkellova*)

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

Lov 28. april 2017 nr. 23 om organisering av forskningsetisk arbeid (*forskningsetikkloven*)

Den Europeiske Menneskerettighetskonvensjonen (*EMK*)

Rettsavgjørelser

Rt. 2011 s. 780

Vedlegg

Vedlegg 1: Eksempel på en opsjonsavtale

Vedlegg 2: Intervjuguide grunneier

Vedlegg 3: Intervjuguide planmyndighet

Vedlegg 4: Meldeskjema NSD

Vedlegg 5: Godkjenning fra NSD

Vedlegg 6: Informasjonsskriv til intervjuobjektene

OPSJONSAVTALE OM ERVERV AV FAST EIENDOM

Det er i dag inngått opsjonsavtale mellom følgende parter:

Som grunneier:

XXX

og

som utbygger:

XXXX

heretter kalt utbyggeren,

Pkt. 1 Bakgrunn

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

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

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

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

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

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

Pkt. 2 Eiendom/opsjonspris

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

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

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

som skal betales senest 30 dager etter at opsjonen utløses.

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

Pkt. 3 Omkostninger

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

Pkt. 4 Heftelser

Eiendommen skal overtas fri for heftelser av enhver art.

Pkt. 5 Avtalens varighet

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

Pkt. 6 Tinglysing/urådighet

Denne avtale skal kunne tinglyses på eiendommen.

Pkt. 7 Overtagelse

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

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

Pkt. 8 Spesielle vilkår/forbehold

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

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

XXXX

XXX

Som utbygger:

Som grunneier:

XXXX

XXXX

Intervjuguide tilpasset grunneier

Formålet med intervjuet er å gi innblikk i den situasjonen grunneier befinner seg i ved inngåelse av opsjonsavtaler. Herunder vil jeg stille 59 spørsmål, der noen også har underspørsmål, som tar utgangspunkt i problemstillingen gjengitt under. Spørsmålene rettes mot erfaringer du har som privat grunneier ved inngåelse av opsjonsavtaler.

Problemstilling:

Sett i et grunneierperspektiv, er opsjonsavtaler urimelig og urettferdig utformet, og skaper de en uforutsigbar situasjon for grunneier? Kan opsjonsavtaler påvirke planmyndighetene når det kommer til omregulering av områder?

Data og Personalia

Dato:

Navn:

Lokasjon intervju:

Innledende spørsmål:

Bakgrunn:

- Kan du fortelle litt om hvem du er, og hva du jobber med
- Når tok utvikler kontakt med deg første gangen?
 - * Ble du kontaktet som privatperson, eller tilknyttet et selskap?
 - * Hvor lenge hadde du eid/ bodd på eiendommen da utviklerne kom på banen?
- Hva slags type eiendom var det du besatt? Landbruk, bolig, næring
- Ble/ har opsjonen blitt realisert?
- Kan du fortelle litt om prosessen du var involvert i?

Om selve avtalen – litt kort:

- Når inngikk du opsjonsavtalen?
- Opsjonen innebar en X type eiendom?
- Hvor er dere i opsjonsavtalen?
- Hva salgs type utvikling ble gjennomført eller holder på å gjennomføres på eiendommen? Hva er, eller var, formålet med utviklingen?
- Dersom utviklingen nå er ferdigstilt og gjaldt boligutvikling, flyttet du inn i en bolig fra det utviklingsprosjektet, eller flyttet du til et nytt sted.

Del 1: Delproblemstilling 1 – Tanker rundt selve avtaleinngåelsen

Kunnskapsgrunnlag:

- Hadde du noe kjennskap til/kunnskap om opsjonsavtaler før du ble kontaktet av utvikler? Hvis ja: Hva kunne du? Hva var din oppfatning av en slik avtale?
- Uansett kunnskap, rådførte du deg med andre etter at utbygger tok kontakt?
- Tok du kontakt med andre utviklere?
 - * Hvis ikke, gikk du videre med utvikleren som kontaktet deg?
 - * Hvis ja, hvorfor gjorde du det?
 - * Enten du opp med den utvikleren som opprinnelig tok kontakt, eller noen andre?
 - * Hvorfor/ hvorfor ikke?
- Hva kunne du om planprosesser før du ble kontaktet av utbygger?

Om forhandlingene:

- Hva gjorde du da du ble kontaktet av utvikler?
- Hvordan foregikk forhandlingene?
- Benyttet du advokat eller annen rådgivning i forbindelse med avtaleforhandlingene?
- Tok det lang tid fra du ble kontaktet første gang, til du sa ja til å inngå en opsjonsavtale?
- Gikk dere gjennom alle punktene i avtalen?

Erfaringer:

- Hva tenkte du etter første møtet med utviklerne? Hva var din innstilling til en avtaleinngåelse?
- Hva er ditt inntrykk av forhandlingene, hva synes du om måten forhandlingene ble gjennomført på?
- Hva er ditt helhetsinntrykk av selve avtaleinngåelsen, med forhandlinger?

Del 2: Delproblemstilling 2 – Viktige momenter for grunneier under avtaleinngåelsen

Grunneiers rolle under forhandlingene:

- Hva var viktig for deg under forhandlingene?
- Var du enig i alt utviklerne anførte, eller var det momenter/elementer du var uenig i, og som du ønsket å forhandle om?
- Hva var det du vektla i forhandlingene, hva gikk dine argumenter i hovedvekt ut på?

- Hvilke elementer i opsjonsavtalen fokuserte du mest på?
 - * Og hva la du mindre vekt på?

Om opsjonspremie og vederlag:

- Hvor viktig var opsjonspremien for deg?
 - * Og hva avtalte dere her?
- Hva avtalte dere angående fremtidig kjøpesum?
- Utbyggeren gir med sin kompetanse arealet ny verdi og høyere utnyttelse. Følte du at denne nye verdien ble rettferdig fordelt?

Grunneiers plikter:

- Hvilke plikter hadde du som grunneier som følge av avtalen?
- Pliktet du å uttale deg på noen spesiell måte med tanke på prosessen?

Grunneiers tanker rundt avtaleprosessen:

- Var det noen gang uaktuelt for deg å inngå en opsjonsavtale?
 - * Hvorfor/ hvorfor ikke?
- Følte du deg noen gang presset til å inngå opsjonsavtalen?
- Var utviklingsprosjektet avhengig av at det var andre enn deg som inngikk opsjonsavtale? For eksempel naboer?
- Var det noen punkter i avtalen du ikke fikk igjennom?
- Sett i etterkant, er det noen punkter du skulle ønske var med/ ikke med?
- Hva gikk bra og hva gikk mindre bra?
- Var det noen suksesskriterier?
 - * Var det noe som var avgjørende for at avtalen skulle inngås?
 - * Hva ser du på som de største fordelene ved bruk av opsjonsavtale?

Del 3: Delproblemstilling 3 – Forutsigbarhet og fleksibilitet i opsjonsavtalen

Om løpetid:

- Hvor lang var opsjonsperioden?
- Hvordan ble løpetiden satt?
- Var det noen vilkår i avtalen som innebar forlengelse av løpetid?
- Kunne du benytte deg av eiendommen under opsjonsperioden?

- Hva fikk dere vite om utviklingsprosjektet? Når skulle det starte? Når skulle det være ferdig?

Om regulering og planstatus:

- Hva visste du om planstatusen, og visste du om denne var klarert i det dere inngikk avtalen?
- Eventuelt: Når skulle tidspunktet for forslag til reguleringsplan fremlegges?
- Satte du deg inn i kommuneplanen før du inngikk avtalen?

Om forutsigbarhet og fleksibilitet:

- Synes du avtalen var fleksibel
 - * Hvis ja; var det en fordel eller en ulempe? Hvorfor?
 - * Hvis nei; var det en fordel eller ulempe? Hvorfor?
 - * Fleksibilitet med tanke på betaling?
 - * Fleksibilitet rent planmessig?
 - * Kunne avtalen selges?
- Synes du avtalen var forutsigbar?
 - * Hvis ja; var det en fordel eller en ulempe? Hvorfor?
 - * Hvis nei; var det en fordel eller ulempe? Hvorfor?
 - * Forutsigbarhet i forbindelse med betaling?
 - * Var avtalen tinglyst?
 - * Hva ville skje dersom eiendommen ikke ble overtatt av utvikler?
 - * Sikret du deg at utbygger arbeidet aktivt med å innløse opsjonen

Om grunneiers delaktighet:

- Har du deltatt i prosjektet?

Avsluttende spørsmål

Om selve avtalen:

- Hva opplevde du som mest utfordrende med opsjonsavtalen, forhandlingene og inngåelsen av denne?
- Er du fornøyd med hvordan avtalen ble inngått og gjennomføringen av den?
- Er du fornøyd med opsjonspremien/prisen som ble avtalt?

Tanker rundt forbedringer:

- Hva kan utbyggere gjøre annerledes for at inngåelse av opsjonsavtaler skal være bedre for grunneier?
- Er det noe du som grunneier burde ha gjort annerledes?
- Hva kunne vært bedre?

Virksomheter:

- Hvilke virkninger har opsjonsavtalen hatt på deg?
- Har det vært noen utfordringer i etterkant av avtaleinngåelsen?
- Føler du at avtalen har blitt overholdt?
- Er det noe vi ikke har snakket om, som vi burde ha snakket om?

Takk for at du tok deg tid til å stille opp!

Intervjuguide tilpasset planmyndighet

Formålet med intervjuet er å kartlegge hvordan opsjonsavtaler påvirker planmyndighetene når det kommer til endring av planstatus. Herunder vil jeg stille 21 spørsmål, der noen også har underspørsmål, som tar utgangspunkt i problemstillingen gjengitt under.

Problemstilling:

Sett i et grunneierperspektiv, er opsjonsavtaler urimelig og urettferdig utformet, og skaper de en uforutsigbar situasjon for grunneier? Kan opsjonsavtaler påvirke planmyndighetene når det kommer til omregulering av områder?

Data og Personalia

Dato:

Navn:

Lokasjon intervju

Innledende spørsmål:

- Kan du fortelle litt om hvem du er, og hva du jobber med?
- Hvor lang erfaring har du i forbindelse med planarbeid og omregulering av områder?
- Si litt om din erfaring med, eller dine tanker om opsjonsavtaler?

Del 4: Delproblemstilling 4 – planmyndighetens erfaring med opsjonsavtaler

- Hva er planmyndighetenes synspunkt på opsjonsavtaler mellom privat grunneier og eiendomsutvikler?
- Er det mye aktivitet fra utbyggere som ønsker at områder skal omreguleres til utbyggingsområder?
- Opplever dere mye mas fra utbyggere som har inngått opsjonsavtaler?
- Hvordan opptrer de?
- Er det mange grunneiere som ønsker avklaring av plansituasjoner? De blir jo sittende på vent.
- Hva tenker du om at det ligger mye politikk i dette også?
- Føler du at politikere kan bli fristet til å love det ene og det andre, uten at de faktisk kan holde det de lover?
- Hva er det eventuelt som gjør at planarbeidet tar mye lenger tid enn forventet?
- Hvordan påvirker slike avtaler dere som planmyndighet?

- Hvorfor påvirkes dere på denne måten?
- Føler planmyndighetene seg presset til å endre planstatus til fordel for utviklere som har inngått opsjonsavtaler?
 - * Eventuelt hva er det som gjør at dere føler dere presset til dette?
- Hva er deres tanker rundt forutsigbarhet og fleksibilitet i opsjonsavtaler?
 - * Fordel / ulempe?
 - * Hvem er det en fordel for?
- I hvilken grad blir opsjonsavtalene konsesjonsbehandlet etter konsesjonsloven § 3?

Avsluttende spørsmål:

- Hva kan utbyggere gjøre annerledes for at planmyndighetene ikke skal føle seg presset?
- Er det noe planmyndighetene kan gjøre annerledes?
- Hva opplever du/dere som mest utfordrende i slike saker?
- Er det noe vi ikke har snakket om, som vi burde ha snakket om?
- Hvordan vil du bli referert?

Takk for at du tok deg tid til å stille opp!

NSD NORSK SENTER FOR FORSKNINGSDATA

Meldeskjema 745553

Sist oppdatert

09.12.2020

Hvilke personopplysninger skal du behandle?

- Navn (også ved signatur/samtykke)
- Adresse eller telefonnummer
- E-postadresse, IP-adresse eller annen nettidentifikator
- Lydopptak av personer
- Gps eller andre lokaliseringsdata (elektroniske spor)
- Bakgrunnsopplysninger som vil kunne identifisere en person

Type opplysninger

Du har svart ja til at du skal behandle bakgrunnsopplysninger, beskriv hvilke

Navn på grunneier og planmyndighet. Adresser. Telefonnummer. Kan være aktuelt at det blir foretatt noen mailutvekslinger.

Skal du behandle særlige kategorier personopplysninger eller personopplysninger om straffedommer eller lovovertrедelser?

Nei

Prosjektinformasjon

Prosjektittel

Opsjonsavtalens påvirkning på grunneier og planmyndighet

Prosjektbeskrivelse

Formålet med oppgaven er å gi innblikk i den situasjonen grunneier befinner seg i ved inngåelse av opsjonsavtaler, og samtidig belyse hvordan opsjonsavtaler påvirker planmyndighetene når det kommer til endring av planstatus. Jeg ønsker å få innblikk i dette, i hovedsak, gjennom intervjuer med grunneiere og planmyndighet.

Dersom opplysningene skal behandles til andre formål enn behandlingen for dette prosjektet, beskriv hvilke

Opplysninger blir slettet etter at det er ferdig behandlet i forbindelse med masteroppgaven.

Begrunn behovet for å behandle personopplysningene

Hensikten med masteroppgaven er å samle inn empiri knyttet til hovedproblemstillingen og delproblemstillingene. Dette betyr å intervju relevante personer. For å kunne samle inn slike opplysninger, er det nødvendig å behandle personopplysninger underveis.

Ekstern finansiering**Type prosjekt**

Studentprosjekt, masterstudium

Kontaktinformasjon, student

Jenny Wefring Fritzøe, jenny.wefring.fritzoe@nmbu.no, tlf: 45224317

Behandlingsansvar

Behandlingsansvarlig institusjon

Norges miljø- og biovitenskapelige universitet - NMBU / Fakultet for landskap og samfunn / Institutt for eiendom og juss

Prosjektansvarlig (vitenskapelig ansatt/veileder eller stipendiat)

Lars Baklund, lars.baklund@nmbu.no, tlf: 95753011

Skal behandlingsansvaret deles med andre institusjoner (felles behandlingsansvarlige)?

Nei

Utvalg 1

Beskriv utvalget

Private grunneiere som har inngått opsjonsavtale med eiendomsutvikler

Rekruttering eller trekking av utvalget

Rekrutteringen skjer gjennom eget nettverk

Alder

30 - 65

Inngår det voksne (18 år +) i utvalget som ikke kan samtykke selv?

Nei

Personopplysninger for utvalg 1

- Navn (også ved signatur/samtykke)
- Adresse eller telefonnummer
- E-postadresse, IP-adresse eller annen nettidentifikator

- Lydopptak av personer
- Bakgrunnsopplysninger som vil kunne identifisere en person

Hvordan samler du inn data fra utvalg 1?

Personlig intervju

Grunnlag for å behandle alminnelige kategorier av personopplysninger

Samtykke (art. 6 nr. 1 bokstav a)

Informasjon for utvalg 1

Informerer du utvalget om behandlingen av opplysningene?

Ja

Hvordan?

Skriftlig informasjon (papir eller elektronisk)

Utvalg 2

Beskriv utvalget

Representanter fra planmyndighet som har erfaring med opsjonsavtaler i forbindelse med endring av planstatus.

Rekruttering eller trekking av utvalget

Rekruttering skjer ved å ringe rundt til de ulike planmyndighetene.

Alder

30 - 66

Inngår det voksne (18 år +) i utvalget som ikke kan samtykke selv?

Nei

Personopplysninger for utvalg 2

- Navn (også ved signatur/samtykke)
- Adresse eller telefonnummer
- E-postadresse, IP-adresse eller annen nettidentifikator
- Lydopptak av personer
- Bakgrunnsopplysninger som vil kunne identifisere en person

Hvordan samler du inn data fra utvalg 2?

Personlig intervju

Grunnlag for å behandle alminnelige kategorier av personopplysninger

Samtykke (art. 6 nr. 1 bokstav a)

Informasjon for utvalg 2

Informerer du utvalget om behandlingen av opplysningene?

Ja

Hvordan?

Skriftlig informasjon (papir eller elektronisk)

Tredjepersoner

Skal du behandle personopplysninger om tredjepersoner?

Nei

Dokumentasjon

Hvordan dokumenteres samtykkene?

- Manuelt (papir)

Hvordan kan samtykket trekkes tilbake?

Selv om intervjuobjektene får mulighet til å samtykke manuelt på papir, vil jeg også spørre muntlig i begynnelsen av hvert intervju. Samtykket kan trekkes tilbake når som helst, både skriftlig og muntlig.

Hvordan kan de registrerte få innsyn, rettet eller slettet opplysninger om seg selv?

De kan be om å få se det transkriberte intervjuet.

Totalt antall registrerte i prosjektet

1-99

Tillatelser

Skal du innhente følgende godkjenninger eller tillatelser for prosjektet?

Behandling

Hvor behandles opplysningene?

- Private enheter
- Ekstern tjeneste eller nettverk (databehandler)

Hvem behandler/har tilgang til opplysningene?

- Prosjektansvarlig
- Student (studentprosjekt)
- Databehandler

Hvilken databehandler har tilgang til opplysningene?

Zoom, Skype, Teams

Tilgjengeliggjøres opplysningene utenfor EU/EØS til en tredjestat eller internasjonal organisasjon?

Nei

Sikkerhet

Oppbevares personopplysningene atskilt fra øvrige data (kodenøkkel)?

Ja

Hvilke tekniske og fysiske tiltak sikrer personopplysningene?

- Opplysningene anonymiseres
- Adgangsbegrensning
- Andre sikkerhetstiltak

Hvilke

Automatisk tastelås på mobile enheter etter kort tid

Varighet

Prosjektperiode

09.11.2020 - 30.06.2021

Skal data med personopplysninger oppbevares utover prosjektperioden?

Nei, alle data slettes innen prosjektslutt

Vil de registrerte kunne identifiseres (direkte eller indirekte) i oppgave/avhandling/øvrige publikasjoner fra prosjektet?

Ja

Begrunn

Det kan være at noen utviklere eller andre grunneiere vet hva en grunneier har ment under forhandlingene ved inngåelsen av en opsjonsavtale dersom de leser masteroppgaven, selv om det uttrykkes anonymisert i oppgaven. Det som kommer til uttrykk, vil være gjennomlest av veileder, slik at noe ikke virker støtende, selv om det er anonymt. Alt blir anonymisert, og lest gjennom av prosjektansvarlig lærer før det publiseres.

Tilleggsopplysninger

NSD NORSK SENTER FOR FORSKNINGSDATA

NSD sin vurdering

Prosjekttittel

Opsjonsavtalens påvirkning på grunneier og planmyndighet

Referansenummer

745553

Registrert

09.11.2020 av Jenny Wefring Fritzøe - jenny.wefring.fritzoe@nmbu.no

Behandlingsansvarlig institusjon

Norges miljø- og biovitenskapelige universitet - NMBU / Fakultet for landskap og samfunn / Institutt for eiendom og juss

Prosjektansvarlig (vitenskapelig ansatt/veileder eller stipendiat)

Lars Baklund, lars.baklund@nmbu.no, tlf: 95753011

Type prosjekt

Studentprosjekt, masterstudium

Kontaktinformasjon, student

Jenny Wefring Fritzøe, jenny.wefring.fritzoe@nmbu.no, tlf: 45224317

Prosjektperiode

09.11.2020 - 30.06.2021

Status

09.12.2020 - Vurdert

Vurdering (1)

09.12.2020 - Vurdert

Det er vår vurdering at behandlingen av personopplysninger i prosjektet vil være i samsvar med personvernlovgivningen så fremt den gjennomføres i tråd med det som er dokumentert i meldeskjemaet med vedlegg den 09.12.2020, samt i meldingsdialogen mellom innmelder og NSD. Behandlingen kan starte.

DEL PROSJEKTET MED PROSJEKTANSVARLIG

Det er obligatorisk for studenter å dele meldeskjemaet med prosjektansvarlig (veileder). Det gjøres ved å trykke på "Del prosjekt" i meldeskjemaet.

MELD VESENTLIGE ENDRINGER

Dersom det skjer vesentlige endringer i behandlingen av personopplysninger, kan det være nødvendig å melde dette til NSD ved å oppdatere meldeskjemaet. Før du melder inn en endring, oppfordrer vi deg til å lese om hvilke type endringer det er nødvendig å melde:

<https://www.nsd.no/personverntjenester/fylle-ut-meldeskjema-for-personopplysninger/melde-endringer-i-meldeskjema>

Du må vente på svar fra NSD før endringen gjennomføres.

TYPE OPPLYSNINGER OG VARIGHET

Prosjektet vil behandle alminnelige kategorier av personopplysninger frem til 30.06.2021.

LOVLIG GRUNNLAG

Prosjektet vil innhente samtykke fra de registrerte til behandlingen av personopplysninger. Vår vurdering er at prosjektet legger opp til et samtykke i samsvar med kravene i art. 4 og 7, ved at det er en frivillig, spesifikk, informert og utvetydig bekreftelse som kan dokumenteres, og som den registrerte kan trekke tilbake. Lovlig grunnlag for behandlingen vil dermed være den registrertes samtykke, jf. personvernforordningen art. 6 nr. 1 bokstav a.

PERSONVERNPRINSIPPER

NSD vurderer at den planlagte behandlingen av personopplysninger vil følge prinsippene i personvernforordningen om:

- lovlighet, rettferdighet og åpenhet (art. 5.1 a), ved at de registrerte får tilfredsstillende informasjon om og samtykker til behandlingen
- formålsbegrensning (art. 5.1 b), ved at personopplysninger samles inn for spesifikke, uttrykkelig angitte og berettigede formål, og ikke viderebehandles til nye uforenlige formål
- dataminimering (art. 5.1 c), ved at det kun behandles opplysninger som er adekvate, relevante og nødvendige for formålet med prosjektet
- lagringsbegrensning (art. 5.1 e), ved at personopplysningene ikke lagres lengre enn nødvendig for å oppfylle formålet

DE REGISTRERTES RETTIGHETER

Så lenge de registrerte kan identifiseres i datamaterialet vil de ha følgende rettigheter: åpenhet (art. 12), informasjon (art. 13), innsyn (art. 15), retting (art. 16), sletting (art. 17), begrensning (art. 18), underretning (art. 19), dataportabilitet (art. 20). (velg det som passer) NB! Eventuelle unntak må begrunnes og hjemles. (omtale art. 21-22 hvis aktuelt).

NSD vurderer at informasjonen som de registrerte vil motta oppfyller lovens krav til form og innhold, jf. art. 12.1 og art. 13.

Vi minner om at hvis en registrert tar kontakt om sine rettigheter, har behandlingsansvarlig institusjon plikt til å svare innen en måned.

FØLG DIN INSTITUSJONS RETNINGSLINJER

NSD legger til grunn at behandlingen oppfyller kravene i personvernforordningen om riktighet (art. 5.1 d), integritet og konfidensialitet (art. 5.1. f) og sikkerhet (art. 32).

Zoom, Skype og Teams er databehandlere i prosjektet. NSD legger til grunn at behandlingen oppfyller kravene til bruk av databehandler, jf. art 28 og 29.

For å forsikre dere om at kravene oppfylles, må dere følge interne retningslinjer og eventuelt rådføre dere med behandlingsansvarlig institusjon.

OPPFØLGING AV PROSJEKTET

NSD vil følge opp ved planlagt avslutning for å avklare om behandlingen av personopplysningene er avsluttet.

Lykke til med prosjektet!

Kontaktperson hos NSD: Ina Nepstad

Til X

Januar 2021

Vil du delta i forskningsprosjektet «Opsjonsavtalens påvirkning på grunneier og planmyndighet»?

Dette er en henvendelse til deg om deltakelse i et forskningsprosjekt som skal gjennomføres i forbindelse med en masteroppgave ved Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU). Masteroppgaven skal skrives som en avsluttende oppgave i utdanningen Eiendom og juss ved NMBU. Temaet for masteroppgaven er opsjonsavtaler som benyttes i forbindelse med eiendomsutvikling, og hvordan avtaleformen påvirker grunneier og planmyndighet. Dette skrivet skal gi deg informasjon om målene for prosjektet, og hva deltakelse vil innebære for deg.

Formål

Formålet med oppgaven er å gi innblikk i den situasjonen grunneier befinner seg i ved inngåelse av opsjonsavtaler, og samtidig belyse hvordan opsjonsavtaler påvirker planmyndighetene når det kommer til endring av planstatus. Jeg ønsker å få innblikk i dette ved å benytte en kvalitativ tilnærming, gjennom intervjuer med grunneiere og planmyndighet. Arbeidet med masteroppgaven og forskningsprosjektet skal foregå fra november 2020, og frem til mai 2021.

Gjennom arbeidet med masteroppgaven skal jeg besvare én hovedproblemstilling. Denne skal besvares gjennom å belyse og drøfte fire delproblemstillinger.

Hovedproblemstilling

«Hvordan opplever grunneier avtaleinngåelse av opsjonsavtaler, og skaper opsjonsavtaler et press på offentlig planmyndighet når det kommer til regulering/omregulering av planområder?».

Hvem er ansvarlig for forskningsprosjektet?

Norges miljø- og biovitenskapelige universitet (NMBU) er ansvarlig for prosjektet.

Hvorfor får du spørsmål om å delta?

Du får spørsmål om å delta i dette forskningsprosjektet enten fordi du er privat grunneier og har erfaring med inngåelse av opsjonsavtaler, eller fordi du jobber for planmyndighetene.

Hva innebærer det for deg å delta?

Velger du å delta i prosjektet, innebærer det at du stiller til et intervju. Intervjuet vil ta omtrent én time. Vi kan sammen avtale hvor og når intervjuene skal finne sted. Spørsmålene som blir stilt under intervjuene har som hensikt å belyse private grunneiers tanker og erfaringer rundt opsjonsavtaler. Dersom du er fra planmyndighetene vil spørsmålene omhandle planmyndighetenes erfaring med opsjonsavtaler og endring av planstatus. Tema for intervjuene vil derfor blant annet være problemer, muligheter, utfordringer, erfaringer, resultater og effekter av opsjonsavtaler både i forkant og etterkant av inngåelsen.

Det er ønskelig at intervjuet blir tatt opp med en båndopptaker eller liknende. Opplysningene samles inn ved hjelp av båndopptaker etter samtykke, og gjennom notater. Videre vil opplysningene lagres elektronisk. Intervjuene skal i hovedsak gjennomføres i januar 2021.

Det er ønskelig med personlig intervju, men på grunn av Corona-situasjonen er det fullt mulig å ta intervjuet per telefon eller en annen digital løsning dersom dette foretrekkes.

Det er frivillig å delta

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

Ditt personvern – hvordan jeg oppbevarer og bruker dine opplysninger

Jeg vil bare bruke opplysningene om deg til formålene det er fortalt om i dette skrivet.

Opplysningene vil bli behandlet konfidensielt og i samsvar med personvernregelverket. Dette regelverket innebærer at:

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*
- *å 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 rett til å behandle personopplysninger om deg?

Opplysningene om deg vil behandles basert på ditt samtykke.

Det understrekes at personopplysningene i dette forskningsprosjektet vil bli behandlet konfidensielt. Enkelt personer vil ikke kunne gjenkjennes av publikum. I rapporten vil det kunne fremkomme slik: «Grunneier A kunne fortelle at ...» eller «En representant fra bystyret i Oslo fortalte at ...». Planmyndighetene som intervjues vil bli navngitt etter avtale. Informasjonen om deltakeren vil kun være tilgjengelig for meg som skriver masteroppgaven og veilederen min Lars Baklund, og vil i tiden oppgaven skrives være lagret på passordbeskyttet PC.

Forskningsprosjektet og masteroppgaven avsluttes med innlevering av skriftlig oppgave i mai 2021. Innhentede personopplysninger slettes ved prosjektslutt.

Norsk senter for forskningsdata AS (NSD) 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:

- vårt personvernombud: Hanne Pernille Gullbrandsen: personvernombud@nmbu.no
- NSD – Norsk senter for forskningsdata AS, på e-post (personverntjenester@nsd.no) eller telefon 55 58 21 17.

Har du spørsmål om prosjektet kan du ta kontakt med meg på telefonnummer 452 243 17 eller sende e- post til jenny.wefring.fritzoe@nmbu.no. Du kan også kontakte min veileder Lars Baklund på lars.baklud@nmbu.no.

Med vennlig hilsen

Jenny Wefring Fritzøe

Samtykkeerklæring

Jeg har mottatt og forstått informasjonen om prosjektet masteroppgave om opsjonsavtaler med tittel «Opsjonsavtalens påvirkning på grunneier og planmyndighet», og har fått anledning til å stille spørsmål. Jeg samtykker til:

- å delta i intervju
- å omtale tredjepersoner anonymt

Jeg samtykker til at mine opplysninger behandles frem til prosjektet er avsluttet.

(Signert av prosjektdeltaker, dato)



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

Postboks 5003
NO-1432 Ås
Norway