

Program

21. & 22.mars 2019

Tema:

«Kompetanse og kvalitet i lokal boligbygging»



Torsdag 21.03.19

07.15	Avreise Levanger	
07.30	Avreise Verdal	
09.45	Ankomst Copperhill	
10.00	Velkommen	
10.05	Markedsbetragtninger Markedsføring av boliger	Christer Horgen Aktiv Eiendom
11.00	Kaffepause	
11.15	GDPR Reklamasjoner	Christer Horgen Aktiv Eiendom
12.00	Lunsj	
13.00	Nytt prosjekteringsverktøy	Boligbyggelaget midt
13.45	Kaffepause	
14.00	Forsikring fra tomt til ferdig bygg	Eika Forsikring
15.00	Innsjekk på hotellet	
15.30	Avreise til Åresjøen / Spa / egentid	
16.00 – 18.30	Aktivitet / spa / egentid	
19.00	Avreise fra Åresjøen til Copperhill	
19.45	Velkomstdrink	
20.00	Middag	

Freitag 22.03.19

08.00	Frokost	
09.00	Utsjekk	
09.15	Klassiske juridiske borerlagsutviklingslabber	Henning Lauridsen NBBL
09.40	Endring i avhendingsloven kan ramme selger hard	Henning Lauridsen NBBL
10.30	Kaffepause	
10.45	Finansiering for utbyggere	Aasen Sparebank
11.45	Oppsummering	Aktiv – BoMidt - Aasen
12.00	Lunsj	
13.00	Avreise	



aktiv.

Christer Horgen
Trondheim Aktiv Eiendomsmegling AS
Copperhill 21. mars 2019

Hvem er jeg?

46 år, med allsidig bakgrunn. Gift med Line, 2 gutter 12 og 19 år, og en jente på 17 år.

Bor på Byåsen i Trondheim. Glad i å være ute – trening, tur og aktivitet.

Brenner for organisasjonsutvikling, salg og resultater.

Utdanning:

Befalsutdanning fra Hæren

Adjunkt

Eiendomsmegler



Karriere:

Viseadm.dir.

Sponsorsjef SB1 Konsern

Organisasjonssjef

Regionsjef

Allmennlærer

Offiser

19 år i finansbransjen

9 år gjesteforeleser BI

aktiv.

SpareBank 

EiendomsMegler 



Christer Horgen

Viseadm. direktør / Eiendomsmegler

Mobil: (+47) 995 94 893

Mail: ch@aktiv.no

Web: www.aktiv.no



aktiv.

Hva skal jeg snakke om?

Vi megler fram dine Verdier

- 1. Boligprisene - hvor går de?*
- 2. Markedsføringslova – ærlighet varer lengst!*
- 3. GDPR- ingen grunn til panikk!*
- 4. Reklamasjoner – sikreste veien til minst mulig bunnlinje!*

Boligprisene – hvor går de?

Trondheim hadde landets svakeste boligmarked i 2018

Prisene på brukte boliger gikk ned med to prosent i Trondheim i desember.



Årets første måned var råsterk

TABELL 1

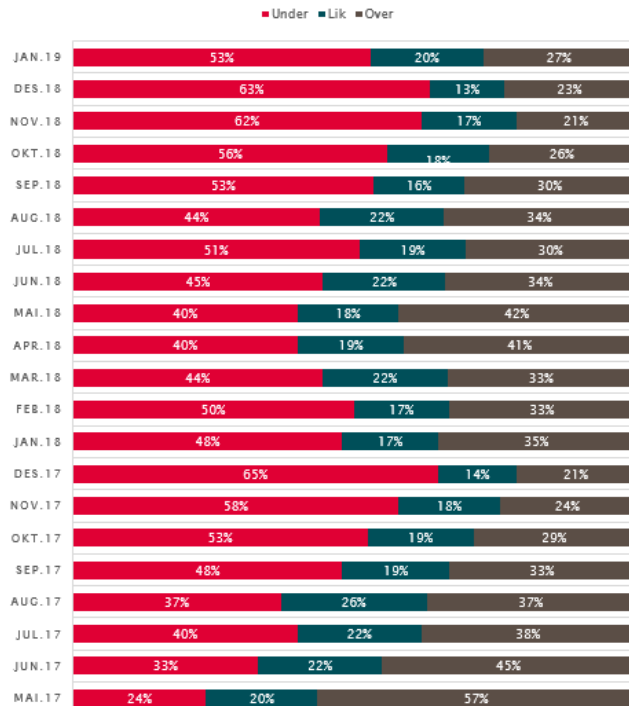
Oppsummering prisendringer.

Område	Endring siste måned (m/m)	Endring sesong-justert siste måned (m/m)	Endring siste år (m/m)	Endring siste 5 år (m/m)	Endring siste 10 år (m/m)	Gjennomsnitt kvm. pris	Gjennomsnittspris
Oslo	1,7%	0,3%	5,3%	50,2%	113,5%	69 852	5 084 274
Bergen	5,3%	0,9%	3,4%	16,8%	74,4%	43 012	3 408 431
Trondheim	3,9%	1,1%	0,3%	17,9%	82,3%	44 920	3 512 262
Stavanger m/omegn	2,8%	0,3%	2,1%	-7,9%	33,9%	34 712	3 551 223
Tromsø	4,2%	1,6%	2,6%	31,0%	80,6%	47 956	3 866 573
Kristiansand	2,7%	0,7%	3,3%	10,6%	27,8%	28 541	2 818 605
Norge	2,7%	0,5%	3,6%	29,8%	80,5%	42 253	3 695 010

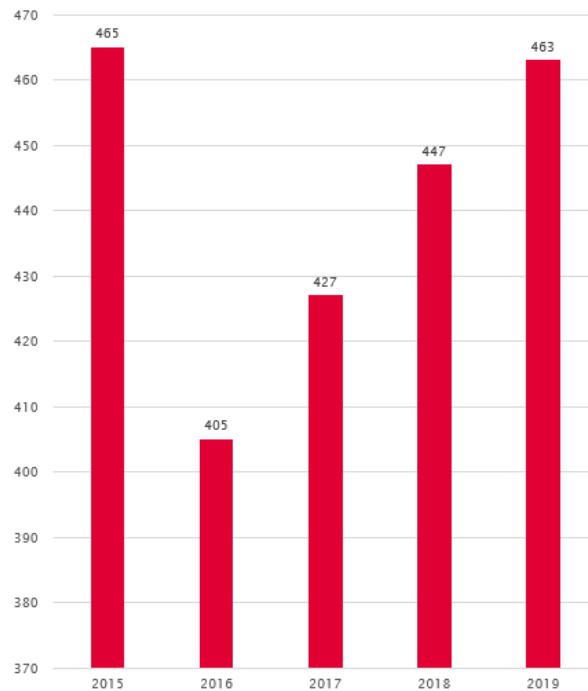
Note: Endringene beregnes på månedsbasis. Vi sammenlikner inneværende måned med forrige måned, månedene for ett år siden, fem år siden og ti år siden. Indeksene for del-områder er beregnet med glatting og de-glatting.

Markedsstatus Trondheim jan. 2019

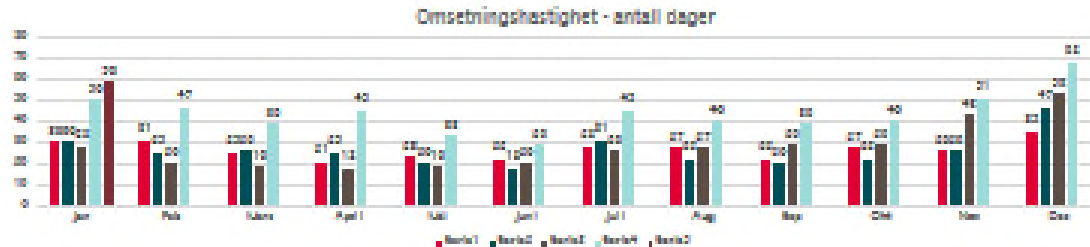
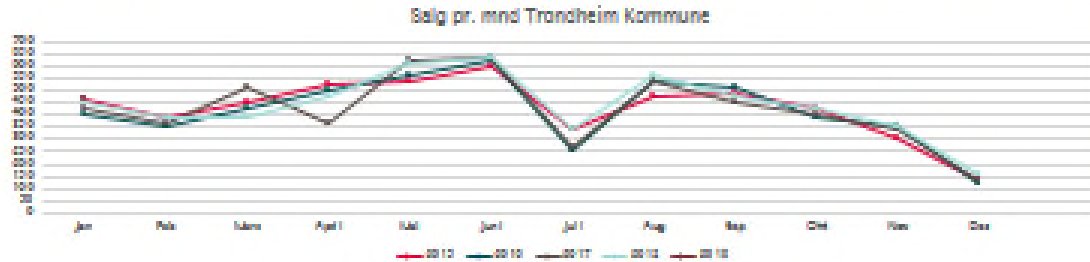
SALGSSUM VS. PRISANTYDNING



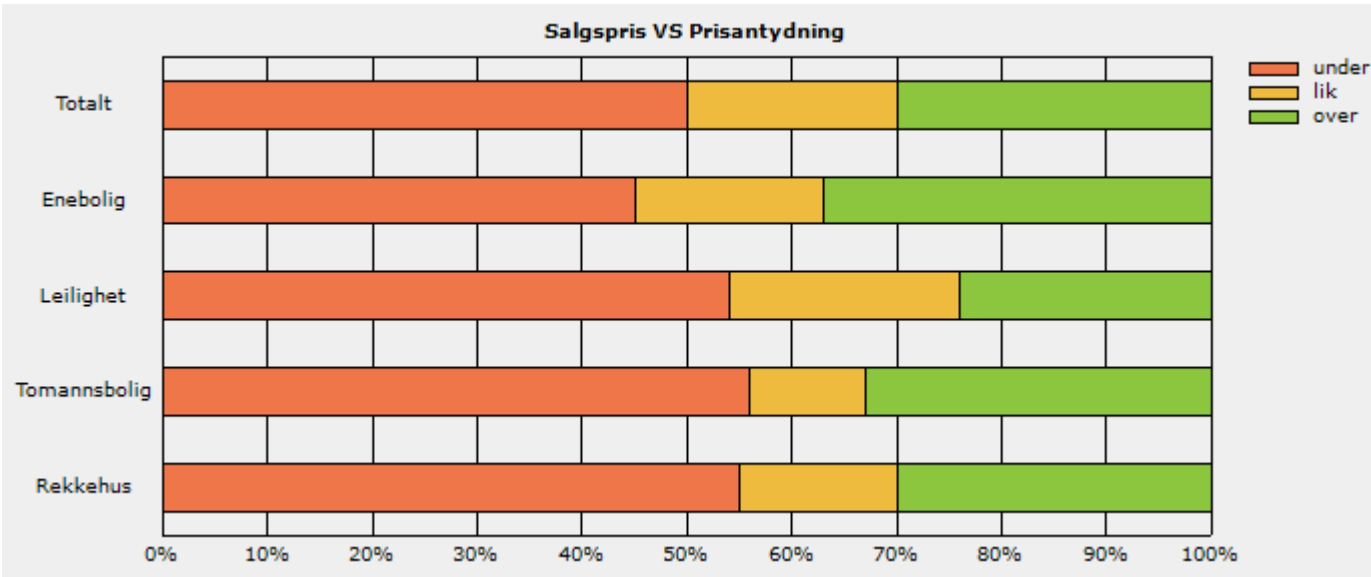
Akkumulert bruksalg TRD pr. jan



Markedsstatus Trondheim jan. 2019



Levanger 2018

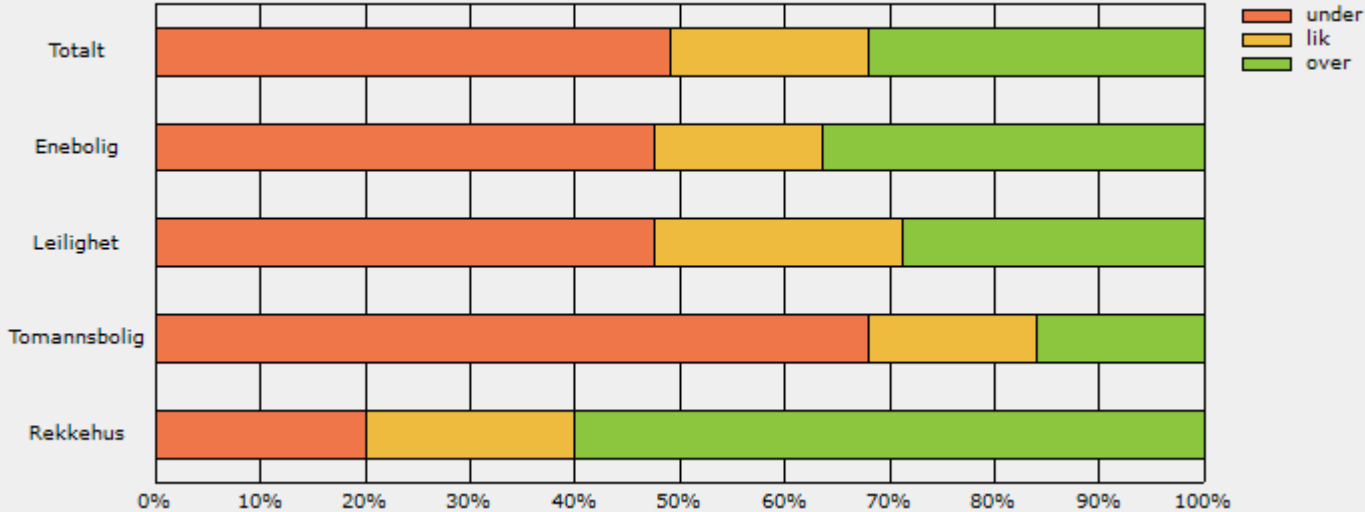


Omløpshastighet

Enebolig	54 dager
Tomannsbolig	63 dager
Rekkehus	74 dager
Leilighet	76 dager

Verdal 2018

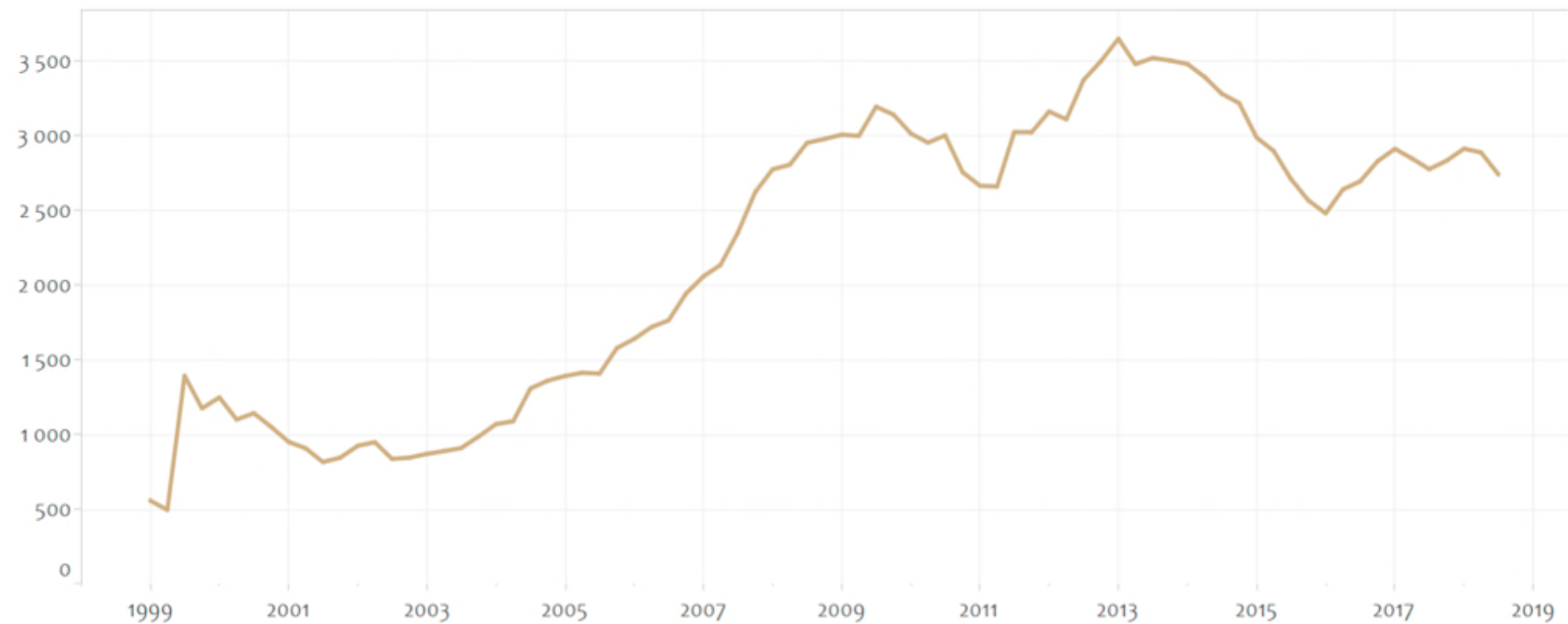
Salgspris VS Prisantydning



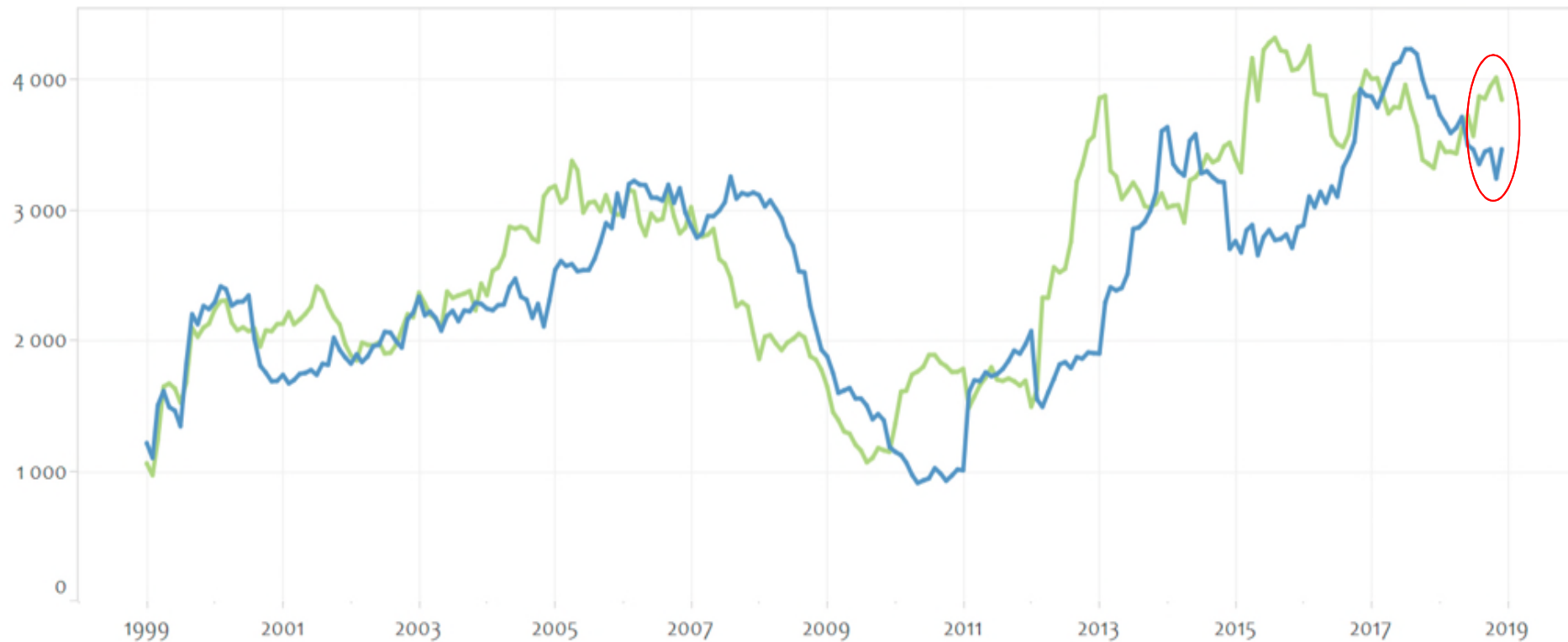
Omløpshastighet

Rekkehus	18 dager
Leilighet	32 dager
Tomannsbolig	38 dager
Enebolig	42 dager

Nettoinnflytting Trøndelag



Bygging Trøndelag



Levanger kommune



Folketall¹

[per 4. kvartal 2018]

20 254 innbyggere

Endringer i befolkningen



Fødte¹

225 personer [per 2018]



Nettoflytting¹

144 personer [per 2017]



Døde¹

160 personer [per 2018]



Vekst i befolkningen siste kvartal¹

24 personer [per 4. kvartal 2018]

Forventet utvikling



Befolkning i 2030¹

22 133 innbyggere [per 2030]



Befolkning i 2040¹

23 605 innbyggere [per 2040]

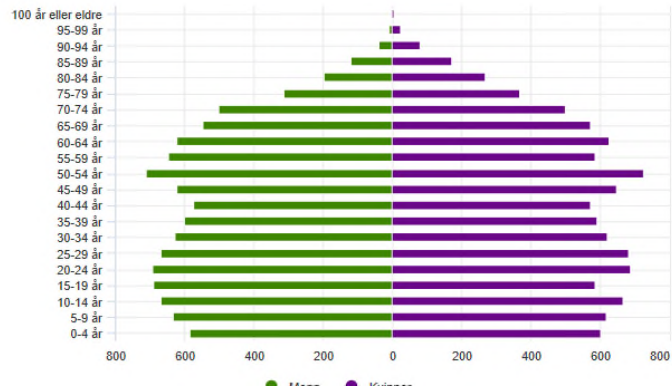
SSB oppdaterer jevnlig sine beregninger av hvor stor befolkningen vil bli i fremtiden.

Les mer om [befolkningsframskrivningene fram mot 2100](#).

Oppsummering	LEVANGER	Trøndelag
Antall husholdninger	8 870	212 999
Antall personer	19 892	456 623
Husholdningsstørrelse	2,2	2,1
Antall arbeidsplasser	9 615	225 852
Antall hytter	2 425	59 885
Snitt boligverdi	2 079 794	2 669 693
Snitt formue	432 199	584 222
Snitt inntekt	297 456	310 395
Kjøpskapasitet per person	1 955 862	2 748 181

Aldersfordeling

[per 1. januar]



Verdal kommune



Folketall¹ [per 4. kvartal 2018]

14 933 innbyggere

Endringer i befolkningen



Fødtel¹

142 personer [per 2018]



Nettoflytting¹

71 personer [per 2017]



Døde¹

124 personer [per 2018]

Forventet utvikling



Befolkning i 2030¹

15 777 innbyggere [per 2030]



Befolkning i 2040¹

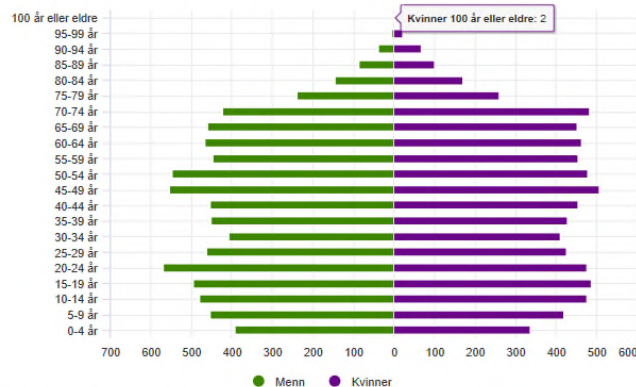
16 126 innbyggere [per 2040]

SSB oppdaterer jevnlig sine beregninger av hvor stor befolkningen vil bli i fremtiden.
Les mer om [befolkningsframskrivingene fram mot 2100](#).

Oppsummering	VERDAL	Trøndelag
Antall husholdninger	6 477	212 999
Antall personer	14 849	456 623
Husholdningsstørrelse	2,3	2,1
Antall arbeidsplasser	6 472	225 852
Antall hytter	1 544	59 885
Snitt boligverdi	1 743 952	2 669 693
Snitt formue	444 493	584 222
Snitt inntekt	274 783	310 395
Kjøpskapasitet per person	1 547 291	2 748 181

Aldersfordeling

[per 1. januar]



Kilde: Folkemengde, Statistisk sentralbyrå

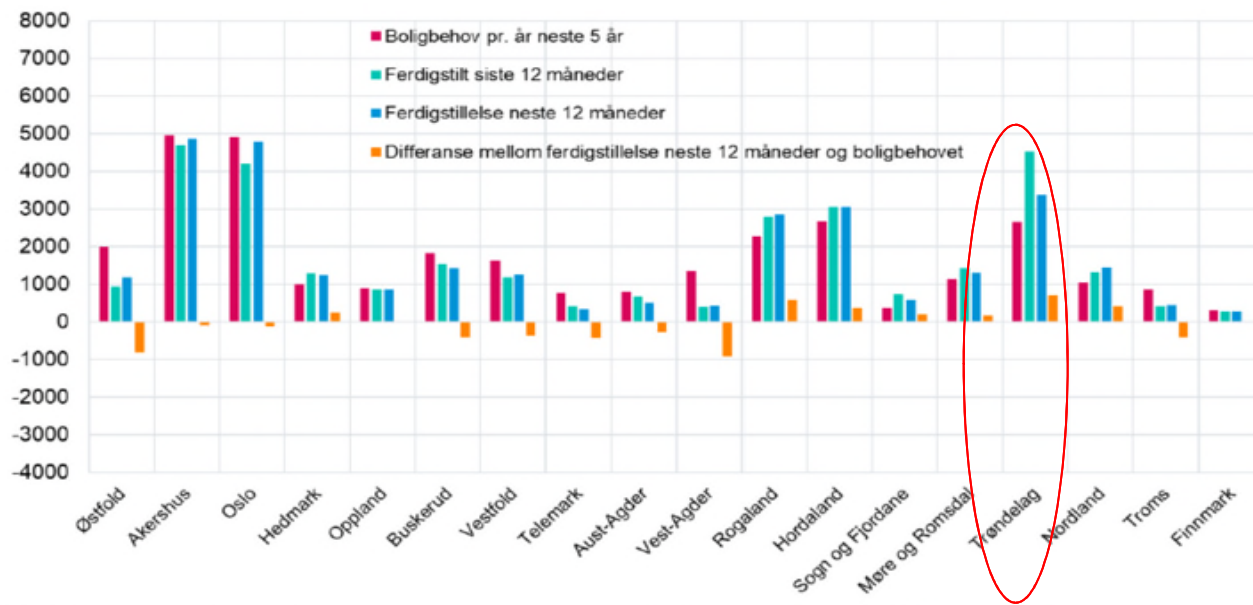
Geografiske forskjeller er ikke så store lenger

Fremtidig boligbehov og ferdigstillelse

BOLIGPRODUSENTENE



Ferdigstillelse siste 12 måneder og neste 12 måneder, samt gjennomsnittlig årlig boligbehov neste 5 år (basert på MMM for befolkningsendring)



Region Midt Norge

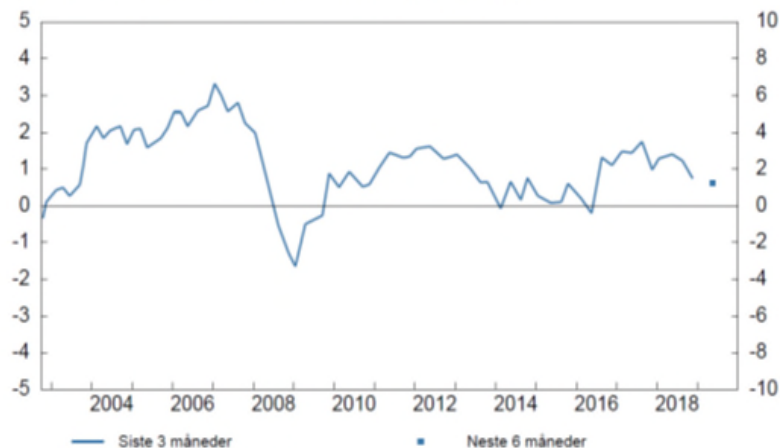
Moderat vekst

Region Midt

2.1 Vekst i produksjon

Siste 3 måneder og neste 6 måneder

Indeks¹ - venstre akse, prosent (annualisert) - høyre akse



¹⁾ Indeksen går fra -5 til +5, der -5 indikerer stort fall mens +5 indikerer kraftig vekst. Se artikkelen 'Regionalt Nettverk: Føniks og nyttig informasjon' i Penger og Kredit 2/09 for nærmere omtale.

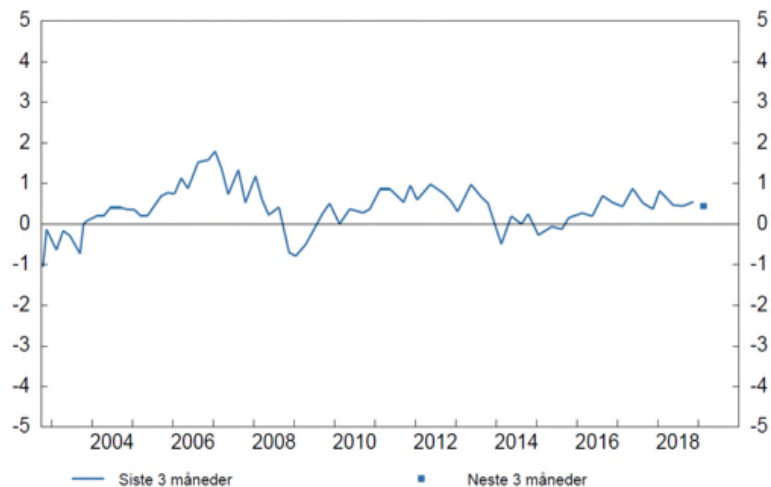
Kilde: Norges Banks regionale nettverk

Moderat vekst modereres

Region Midt

2.3 Vekst i sysselsetting

Siste 3 måneder og neste 3 måneder¹. Prosent



¹⁾ Blandet indikator t.o.m 2004. Splittet i 'siste 3 måneder' og 'neste 3 måneder' f.o.m. 2005.

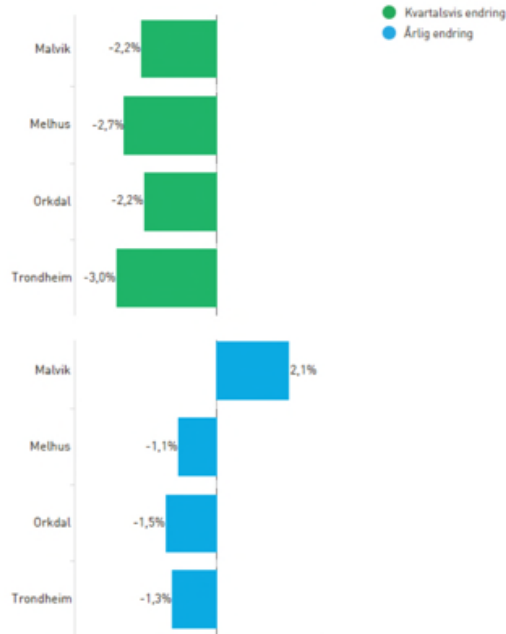
Kilde: Norges Banks regionale nettverk

Allerede 2017 var svakt

Sør-Trøndelag

FIGUR 3

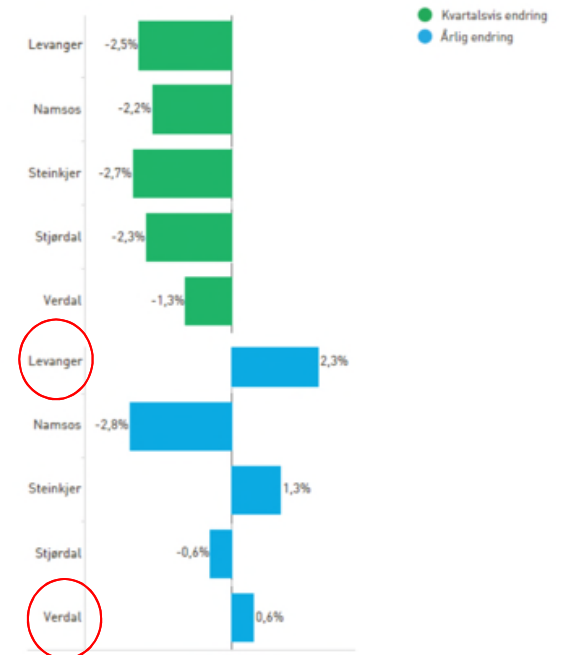
Kvartalsvis og årlig prisutvikling utvalgte områder



Nord-Trøndelag

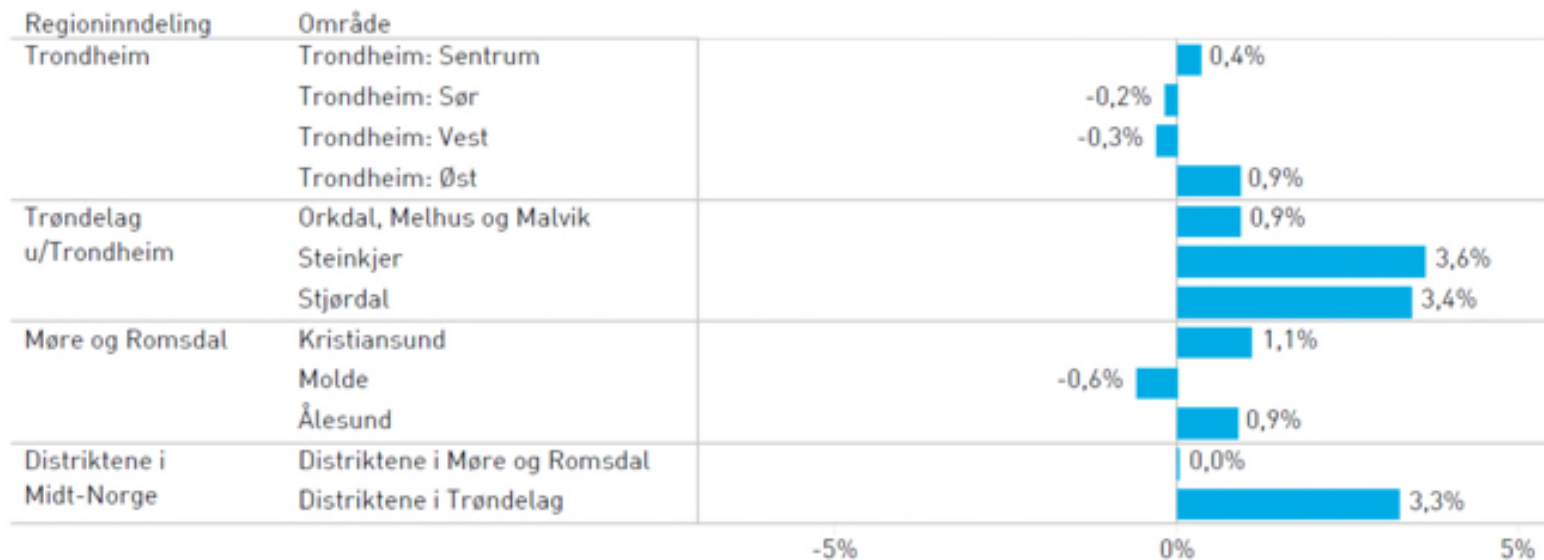
FIGUR 3

Kvartalsvis og årlig prisutvikling utvalgte områder



2018 var sterkt i distriktene

4-kvartalsvekst, utvalgte områder.





Tabell 1. Husholdningsbudsjett singel sykepleier

Kilde: SSB, SIFO, Skatteetaten og KS

	År	Måned
Brutto lønn	540 421	45 035
Trekkprosent		30 %
Netto lønn		31 525
Husholdnings- og andre bolig-utgifter inkludert buffer*		12 386
Max til å betjene lån		19 139

*SIFOs referansebudsjett pluss 3500,- per måned

Tabell 2. Maksimalt lånebeløp

Kilde: Finansdepartementet og diverse norske boliglånsbanker

§4 Gjeldsgrad

5x Brutto inntekt 540 421*5 2 700 000

§3. Betjeningsevne og §7 avdrag*

Max til å betjene lån per måned 19 139

Boliglånsrente inkludert stresstest 5 prosent 7,40 %

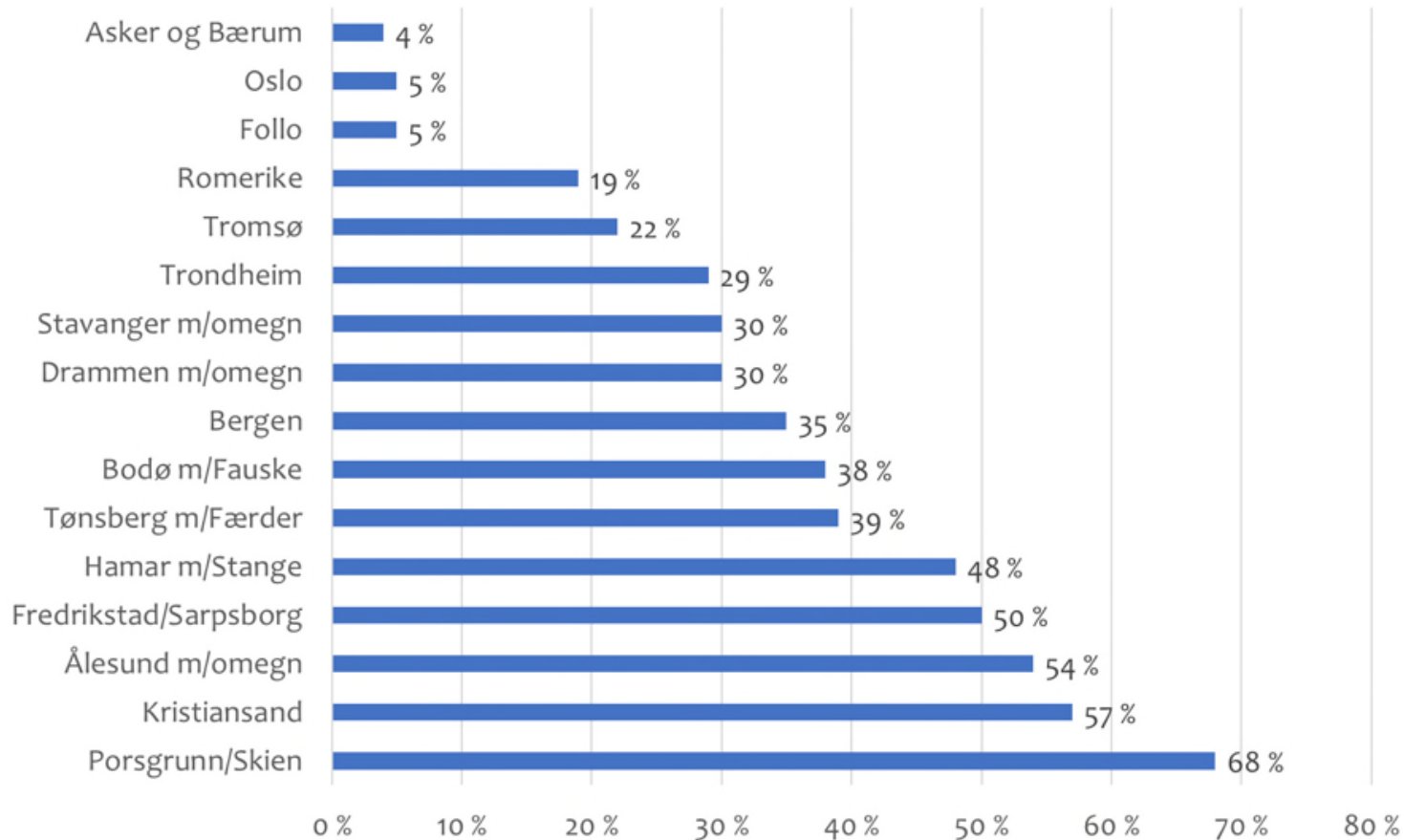
Avdrag* 25 år

Maksimalt lånebeløp §3, §7 og normal bankpraksis 2 610 000

Strengeste av §3 og §4 2 610 000

*Forskriften krever 30 år, vi erfarer strengere praksis hos bankene spesielt ved høyere belåningsgrad

Andel av boligene omsatt i 2018 som man kunne kjøpt som singel sykepleier



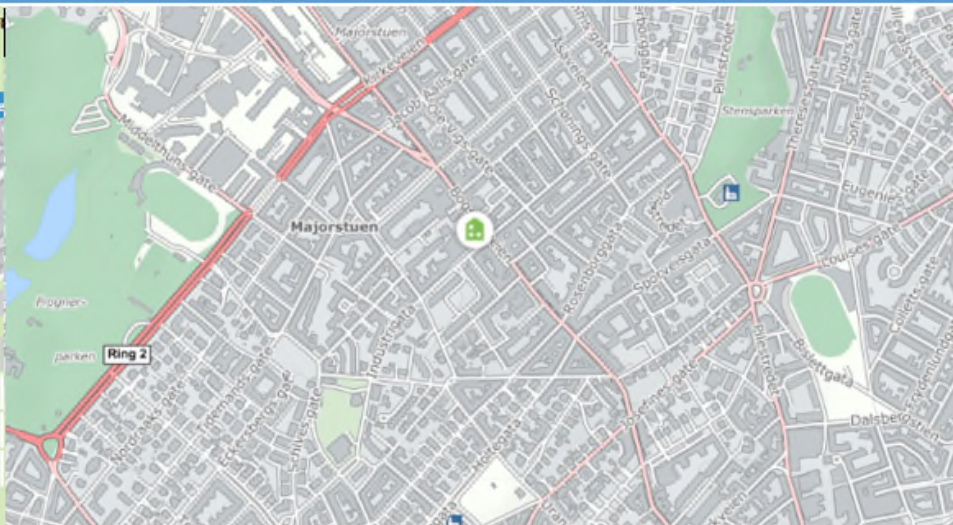
0301-215/16/0/21, 0366 OSLO

GNr: 215 BNr: 16 F

Selveier Leilighet

Selveier tomt		etakst	Kart	Kart - be
Byggeår	1939	Offentlig transport:	< 50m	
BOA/P-rom	25	Barnehager <3km:	28	
BRA	25	Dagligvare	< 50m	
BTA	30	Barnefam. i gr.krets:	12%	
Etasje (antall)	4(8)	Hent Nabolagsprofil befarings		
Antall soverom		evEstimat	Verdiassistent	Siste omsetninger

Registrert	Solgt	Tinglyst	Pris	Prisant.	Verditakst	Fellesgjeld	m ² -pris
14.09.2018	25.09.2018		2 610 000	2 600 000		15 000	105 000
23.02.2008	03.03.2008	06.05.2008	1 260 000	1 290 000	1 300 000		50 400
18.05.2001		18.05.2001	975 000				39 000



Bogstadveien 34



Trondheim

STJØRDALSVEIEN 11, 7066 TRONDHEIM

GNr: 415 BNr: 234 F

Selveier Leilighet

Selveier tomt		etakst	Kart	Kart - be
Byggeår	2017	Offentlig transport:	< 300m	
BOA/P-rom	37	Barnehager <3km:	12	
BRA	41	Dagligvare	< 300m	
BTA		Barnefam. i gr.krets:	12%	
Etasje (antall)	2(8)	Hent Nabolagsprofil befaring		
Antall soverom	1	evEstimat	Verdiassistent	Siste omsetninger

Registrert	Solgt	Tinglyst	Pris	Prisant.	Verditakst	Fellesgjeld	m ² -pris
04.10.2018	09.10.2018		2 630 000	2 510 000			71 081
16.04.2018		16.04.2018	2 450 000				66 216

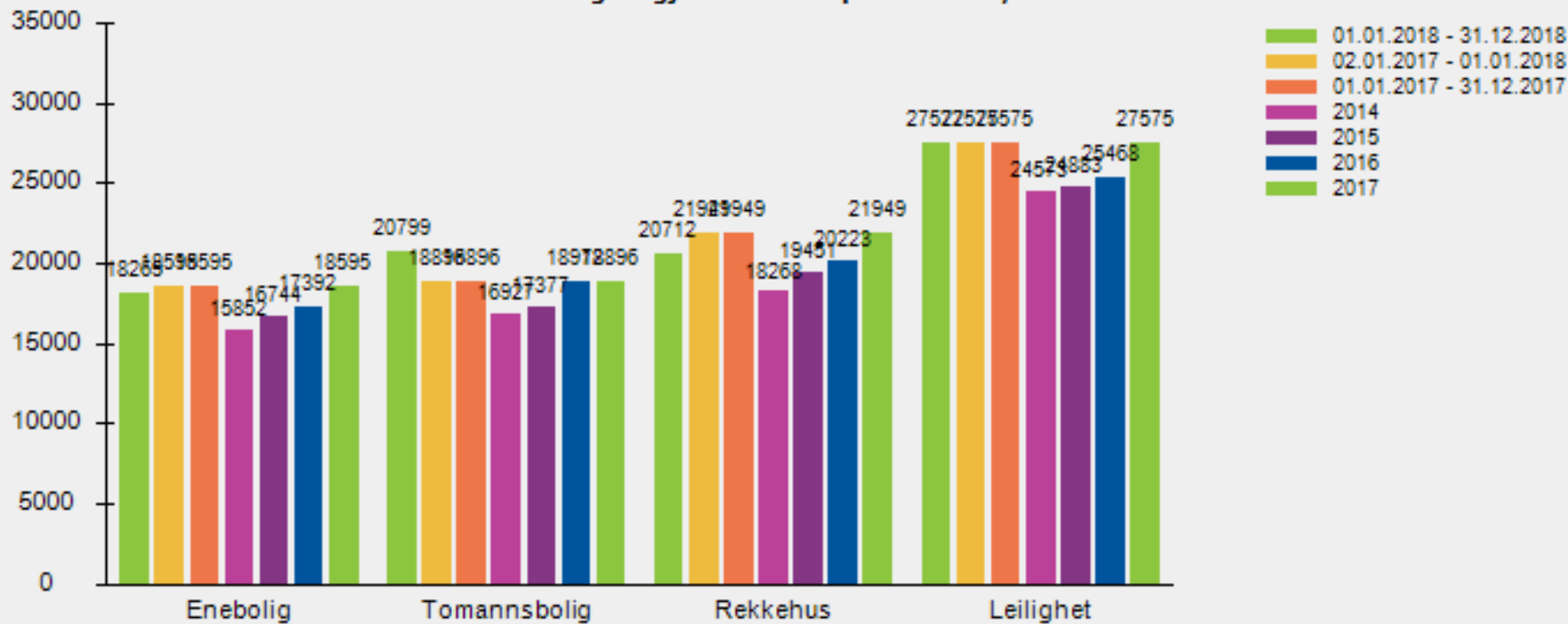


Levanger 2018

Boligtype	Ant. salg	Snittpris	m ² pris	Prisantydning		
				under	lik	over
Rekkehus	20	2 071 400	20 680	55 %	15 %	30 %
Tomannsbolig	9	2 412 778	21 698	56 %	11 %	33 %
Leilighet	136	1 849 891	27 509	54 %	22 %	24 %
Enebolig	132	2 866 348	18 231	45 %	18 %	37 %
Totalt	297	2 333 623	22 795	50 %	20 %	30 %



Utvikling av gjennomsnittspris m² BOA/P-rom

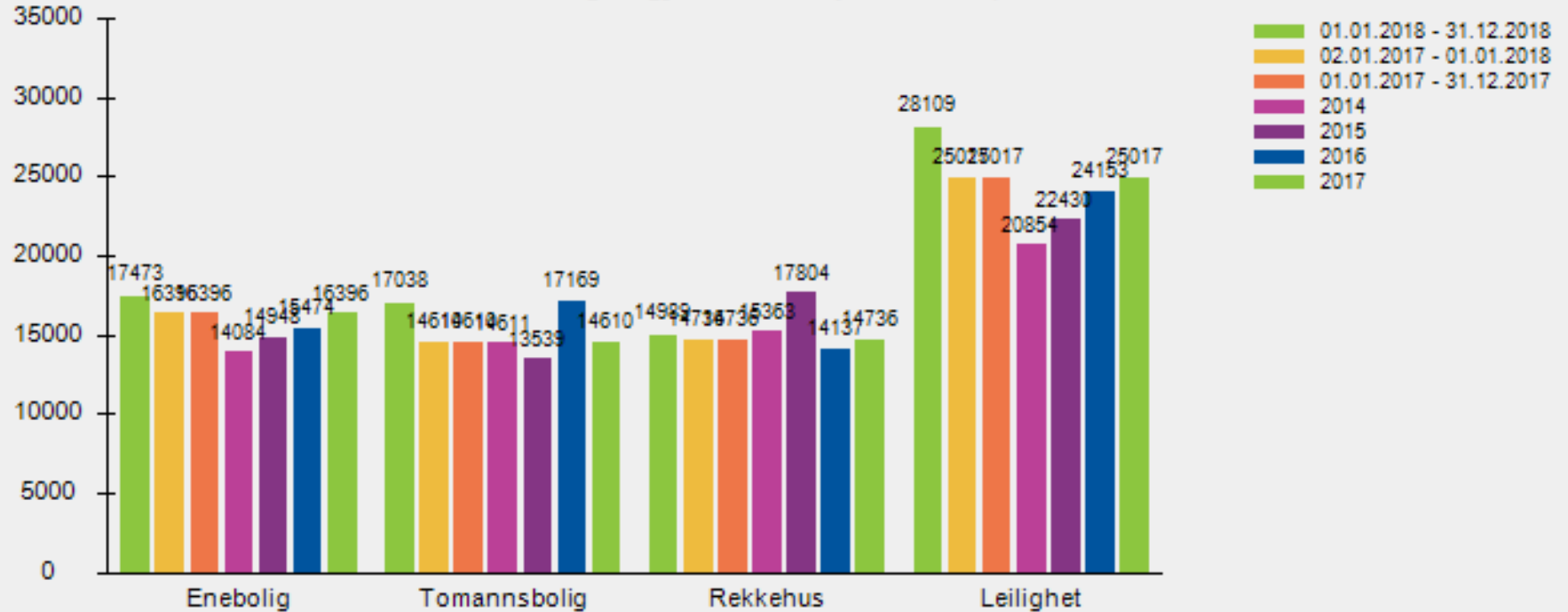


Verdal 2018

Boligtype	Ant. salg	Snittpris	m ² pris	Prisantydning		
				under	lik	over
Rekkehus	5	1 804 677	14 989	20 %	20 %	60 %
Tomannsbolig	19	2 342 368	17 162	68 %	16 %	16 %
Leilighet	80	1 942 138	28 263	48 %	24 %	29 %
Enebolig	110	2 474 406	17 359	47 %	16 %	36 %
Totalt	214	2 248 056	21 381	49 %	19 %	32 %



Utvikling av gjennomsnittspris m² BOA/P-rom





Tabell 2. Maksimalt lånebeløp

Kilde: Finansdepartementet og diverse norske boliglån banker

§4 Gjeldsgrad		
5x Brutto inntekt	540 421*5	2 700 000
§3. Betjeningsevne og §7 avdrag*		
Max til å betjene lån per måned		19 139
Boliglånsrente inkludert stresstest 5 prosent	7,40 %	
Avdrag*	25 år	
Maksimalt lånebeløp §3, §7 og normal bankpraksis		2 610 000
Strengeste av §3 og §4		2 610 000

*Forskriften krever 30 år, vi erfarer strengere praksis hos bankene spesielt ved høyere belåningsgrad



Lensmann Bentsens veg 26, Verdal

ØRMELEN - 3 SOLGT! KUN 1 LEDIG! Nye leiligheter med egen carport og romslig balkong / uteplass.



74 m²

864 000 - 894 000 kr

Aktiv Verdal

Fellesgjeld: 2 016 000 - 2 086 000 kr

Andel • Leilighet • 2 soverom

aktiv.



Kroken Hage trinn II, Verdal

Kroken Hage trinn 2: 1 ledig leilighet! 3 soverom - vannbåren gulvvarme - garasjejeller - romslige balkonger - gode s



98 m²

1 936 000 kr

Aktiv Verdal

Fellesgjeld: 2 454 000 kr

Andel • Leilighet • 3 soverom

aktiv.



Nordbergshaugvegen 6, Verdal

Nye, flotte og moderne eneboliger i Nordbergshaugen!



143 m²

5 195 000 kr

Aktiv Verdal

Eier (Selveier) • Enebolig • 4 soverom

aktiv.



Levanger Brygge, Levanger

LEVANGER BRYGGE - Rivingen er i gang! Bygging vedtatt! Gå fremtiden i møte med et nytt hjem på bryggekanalen!



37 - 110 m²

895 000 - 4 000 000 kr

Aktiv Levanger

Fellesgjeld: 895 000 - 4 000 000 kr

Andel • Leilighet • 1 - 3 soverom

aktiv.



Gamle Kongeveg 40, Verdal

TVISTVOLD: 2 SOLGT - BYGGING IGANGSATT!



Delikate og romslige leiligheter i Gamle Kongeveg 40! Beste tomte i byen?

106 m²

2 645 000 kr

Aktiv Verdal

Fellesgjeld: 2 645 000 kr

Andel • Leilighet

aktiv.



Kvilstadvegen 1 (D1, D2 og D3), Levanger

KVILSTAD BOLIGPARK - 3 nye boliger i kjede for salg!



Gode solforhold - Utsikt - Carport.

106 m²

1 556 000 - 1 676 000 kr

Aktiv Levanger

Fellesgjeld: 2 334 000 - 2 514 000 kr

Andel • Rekkehus • 3 soverom

aktiv.



Fossingtrøa, Åsen

ÅSEN / FOSSINGTRØA - 1/2-part av tomannsbolig med solrik beliggenhet. Mulighet for hybel!



131 m²

1 580 000 kr

Aktiv Levanger

Fellesgjeld: 2 370 000 kr

Eier (Selveier) • Tomannsbolig • 3 soverom

aktiv.



Tangentunet, Verdal

ØRMELEN - Nye leiligheter med vannbåren oppvarming! 2 allerede solgt!



73 - 89 m²

897 000 - 1 125 000 kr

Aktiv Verdal


Fellesgjeld: 2 093 000 - 2 625 000 kr

Andel • Leilighet • 2 soverom

aktiv.



Skjesolvegen 65, Åsen

Fin enebolig med dobbelgarasje i landlige omgivelser. 

132 m²

2 200 000 kr

Aktiv Levanger


Fellesutg.: 0 kr

Eier (Selveier) • Enebolig • 3 soverom

aktiv.



Sjømarkvegen 1, Levanger

Innbydende og romslig enebolig med nærhet til sentrum. Flott utsikt! 

182 m²

2 945 000 kr

Aktiv Levanger


Fellesutg.: 0 kr

Eier (Selveier) • Enebolig • 2 soverom

aktiv.



Holanvegen 34, Skogn

Skogn - Innholdsrik enebolig med frittstående garasje. 

Flott utsikt mot fjorden.

155 m²

2 300 000 kr

Aktiv Levanger

Fellesutg.: 0 kr

Eier (Selveier) • Enebolig • 2 soverom

aktiv.

Kort oppsummert:

Bruktboligprisene i nærområdet i kombinasjon med kredittpolicy legger sterke føringer for:

- ✓ Nyboligprisene
- ✓ Kjøpemønster/kjøpegruppe
- ✓ Organisering av prosjektene
– Borettslag / Selveier

Oppsummert

- Synkende fødselstall, i kombinasjon med svak netto tilflytting og lav sysselsetting, er et Kinderegg uten premie.
- Norske boliger er "billig" (bortsett fra Oslo)
- Flytting er behovsdrevet – kan være store lokale forskjeller
- Relativt høy boligbygging i Trøndelag medvirker til stabile priser



Markedsføring av bolig og off-marketsalg

Rundskriv
Oppfølging av
eigedomsmeklarfullmektigar



millioner - anker

Nordvik & Partners synes dommen er for str

Finanstilsynet vil ha full redegjørelse om off market-salg

Finanstilsynet har sendt brev til 16 eiendomsmeglerkontorer i Oslo-området hvor det ber om full gjennomgang av alle off market-salg de to siste årene. Spørsmålet er hvilke meglere som går igjen.



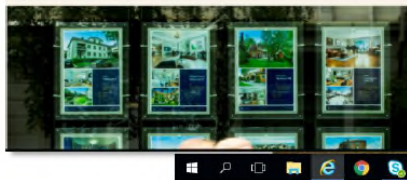
- Dette er definitivt et lovbrudd

Forbrukerombudet reagerer på at eiendomsmegler annonserte en bolig på Finn uten å nevne at det var gjort søknadspliktige endringer uten godkjenning.



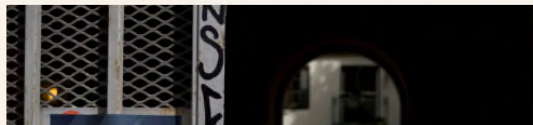
38 meglere tatt for overtramp i år

I løpet av 2017 er 38 eiendomsmeglere felt for brudd på god meglerskikk i egen klagenemnd. Samtidig taper boligseigere- og kjøpere nå oftere enn før.



- Bør spørre seg om det er lurt å bruke megler

Boligprisene synker, samtidig som norske meglere melder om nedgang i antallet besøkende på visning. Nå ber Propr-sjefen selgere vurdere om de trenger megleren.



Nattekjøringsbrillene

Få 50% rabatt for en begrenset periode

purehelp.no
Business, contact, online

Rutiner ved salg off-market

Sørg for dokumentasjon på den rådgivningen dere gir

Kundens ønske

- Kan være gode grunner for salg off market
- Kartlegg kundens behov – kan behov for f.eks. diskreksjon dekkes på annen måte
- Kunden skal ta initiativet
- Finanstilsynet uttaler at et slikt salg må antas å gi en lavere pris enn et åpent salg med ordinær annonsering og markedsføring

Rådgivning

- Brev om fraråding skal sendes i alle tilfeller. Ditt tilfelle er ikke unikt.
- God dokumentasjon på fastsettelse av pris
- Salgsoppgave må utarbeides
- Må rette henvendelse til flere interessenter
- Videre salg; Bør ikke være samme megler og fagansvarlig bør alltid involveres



Megler har
frarådgivningsplikt mot å
bistå og gjennomføre
ufordelaktige avtaler

Meglere rammer for markedsføring

Hvordan oppfylle de krav som stilles til markedsføring?

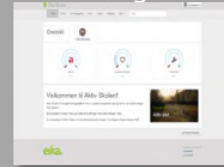
Avhendingsloven



Eiendomsmeglingsloven



Markedsføringsloven og Veileder for markedsføring av bolig



Bransjepolitiske føringer og Finn-annonser



Markedsføring av boliger – utfordringer for selger, kjøper og megler

Utfordringer

- ✓ Selgers ønske om å oppfylle sin opplysningsplikt og samtidig oppnå høyest mulig pris for sin eiendom
- ✓ Kjøpers behov for korrekt og tilstrekkelig informasjon gjort tilgjengelig på en enkel og pedagogisk måte
- ✓ Meglers lovpålagte plikter og rollen som mellommann



Markedsføringsloven

Påvirkningskriteriet – «egnet til å påvirke forbrukeren til å treffe en økonomisk beslutning som de ellers ikke ville ha truffet»

- Mfl. § 7
 - «Uriktige opplysninger eller ... på annen måte egnet til å villede forbrukeren»
- Mfl. § 8
 - «Utelater eller skjuler vesentlige opplysninger ... eller presenterer opplysningene på en uklar, uforståelig, tvetydig eller uhensiktsmessig måte»
 - Skal ta i betraktning «plass- eller tidsmessige begrensninger ved mediet som brukes», og om opplysningene er gjort tilgjengelig på annen måte
 - «Oppfordring til kjøp»

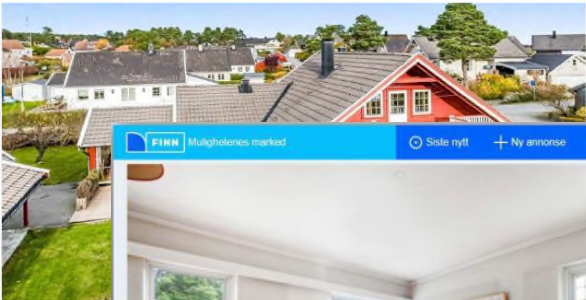


**Billig laminat, brukte hvitevarer
og svigermor med på kjøpet....
Eksklusiv standard!**

Veileder for markedsføring av bolig

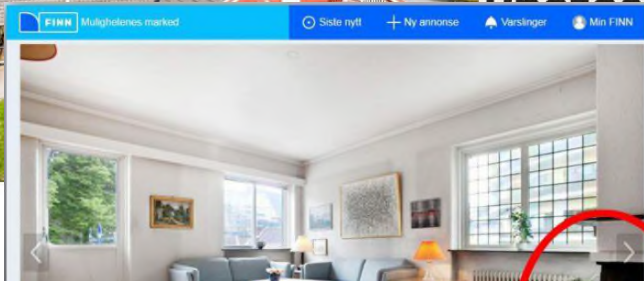
- ✓ Ingen steg i markedsføringen skal være villedende
- ✓ Å klikke seg videre fra en boligannonse anses å være en kjøps beslutning etter markedsføringsloven
- ✓ “Nei takk til uadressert reklame” – respekter dette!!
- ✓ Markedsføring må alltid være balansert





Meglerkjede tar avstand fra

Photoshop-frem



Eier opplyser om at ildsted ikke har vært



Forbrukertilsynet har ilagt både utbygger og eiendomsmegler overtredelsesgebyr etter markedsføringsloven for villedende bruk av illustrasjoner i markedsføringen av et boligprosjekt. At tilsynet velger å benytte sin nye kompetanse til å illegge gebyrer uten forutgående forbudsvedtak i nettopp denne type sak, er et klart signal til boligutbyggere og meglere om å sørge for at markedsføring av boliger gir et korrekt og representativt inntrykk av boligen og dets omgivelser.



I det aktuelle prosjektet var deler av nabobebyggelse, strømstolper og utsiktsforstyrrende trær utelatt i illustrasjoner inntatt i omtalen av prosjektet på egne nettsider og Finn.no. Markedsføringen ga ifølge Forbrukertilsynet et feilaktig inntrykk av nærområdet, og var dermed egnet til å vilde forbrukerne om prosjektets utsikt og omgivelser i strid med markedsføringslovens regler om villedende og urimelig handelspraksis. Utbygger og meglere ble ilagt gebyrer på henholdsvis kr 150 000 og kr 125 000.

FORFATTER



Monica Syrdal
Partner
msy@hjord.no
99 59 40 95



Ingrid Nørvik
Advokatfullmektig
ino@hjord.no
428 61 270

HJORT

Avhl. § 2-11 og buofl. § 12

Regelendringer som trådte i kraft 1.januar 2019



Avhl. § 2-11

Krav om garanti etter buofl. § 12 når ny bolig eller fritidsbolig selges innen seks måneder etter at den er fullført

Avhendingslova § 2-11 Garanti for oppfylling av avtalen (ny)

Ved sal av **ny** eigarbustad eller fritidsbustad som vert seld innan seks månader etter **fullføringa** av bustaden, skal seljaren stille garanti i samsvar med bustadoppføringslova § 12, såframt seljaren har gjort avtalen som **ledd i næringsverksemd** og kjøparen er **forbrukar**.

Tips

- Ha dialog med utbygger tidlig i prosessen
- Fremskaff dokumentasjon på fullføringen, gjerne ferdigattest
- Gjør en vurdering av når eiendommen skal selges



Endringer i buofl. § 12-garanti

Trer i kraft 1. januar 2019

Buofl. § 12 (2):

Entreprenøren skal stille garantien straks etter avtaleinngåinga. Er det i avtalen teke atterhald om opning av byggjelån, sal av eit bestemt tal bustader eller løyve om igangsetjing, er det likevel tilstrekkelig at entreprenøren stiller garantien straks etter at atterhalda fell bort. *Det same gjeld ved atterhald med tilsvarande verknad frå forbrukaren si side. Entreprenøren skal i alle høve stille garantien før byggjearbeida tek til.*

- Garantien stilles ETTER at forbehold er slettet, men uansett FØR byggearbeidene igangsettes.
- Utbygger sine forbehold: Igangsettingstillatelse, antall salg / omsetning, åpning av byggelån (finansiering)
- NYTT: Utbygger kan også vente med §12-garantien der kjøper har tatt tilsvarende forbehold (finansiering/salg av egen bolig)

§ 12 (8) skal lyde:

Garanti skal gjevast i form av sjølvskuldgaranti eller tilsvarande frå *eit finansføretak* som har rett til å tilby slik teneste i Noreg. Likt med garanti skal reknast deponering av pengesum i *finansføretak* som nemnd i første punktum på tilsvarande vilkår.

➤ Endring frå «finansinstitusjon» til «finansforetak»

§ 12 (9) skal lyde:

Til det er dokumentert at det ligg føre garanti i samsvar med paragrafen her, har forbrukaren rett til å halde att alt vederlag.

➤ Hevingsretten fjernes

GDPR – ingen grunn til panikk?



Bakgrunn og formål

EUs personverndirektiv 95/46/EU, ny EU-forordning

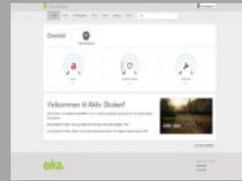
Strengere
kontrollregime



Strengere sanksjoner



Risiko- og
personvern-
konsekvenser



Oversikt over
personopplysningene



Viktige begreper

Personopplysninger, databehandler, behandlingsansvarlig osv.

Personopplysning

En opplysning eller vurdering som kan knyttes til deg som enkeltperson, slik som for eksempel navn, adresse, telefonnummer, e-postadresse, IP-adresse, bilnummer, bilder, fingeravtrykk, irismønstre, hodeform (for ansiktsgjenkjenning) og fødselsnummer (både fødselsdato og personnummer).

Opplysninger om **atferdsmønstre** er også regnet som personopplysninger.

Opplysninger om hva du handler, hvilke butikker du går i, hvilke tv-serier du ser på, hvor du beveger deg i løpet av en dag og hva du søker etter på nettet er alt sammen personopplysninger. En av de nyere utfordringene for personvernet er at vi legger igjen så mange digitale spor. Disse opplysningene utnyttes ofte kommersielt uten at du har samtykket til det.



Personopplysning:

Alt av opplysninger og vurderinger som kan knyttes til en person.

Eks.: Bil på service. Sier noe om bil og handlemønster → Personopplysning

Grunnlag for å gjøre noe med opplysningen:

- Samtykke
- Berettiget interesse
- Oppfyllelse av avtale
- Lovhjemmel



Excel-lister med interessenter som bytter hender mellom utbygger og megler, eller ligger åpent i kontorlandskapet er «ikkje braaa!»

Forts. viktige begreper

Personopplysninger, databehandler, behandlingsansvarlig osv.

Behandlingsansvarlig

Den som bestemmer formålet med behandlingen av personopplysninger og hvilke hjelpemidler som skal brukes.

Databehandler

Den som behandler personopplysninger på vegne av den behandlingsansvarlige.



Dataportabilitet og retten til å bli glemt

Innsyn i personopplysningene og sletting

Dataportabilitet

En rett for den registrerte til å, på nærmere vilkår, ta med seg sine opplysninger til en annen virksomhet. Gjelder **egne, avgitte, elektronisk** behandlede opplysninger som baserer seg på **samtykke eller en avtale** med den registrerte. Maskinlesbart format som støtter gjenbruk.

Formål er å gi den registrerte bedre kontroll over sine opplysninger, bidra til konkurranse mellom behandlingsansvarlige og bidra til utvikling av nye tjenester innen et digitalt fellesmarked.

Retten til å bli glemt

En tydeligere rett til å kreve sletting av egne personopplysninger. Må sertifisere at personen som tar kontakt er den de er.



Dataflyt

Vi må vite og opplyse om hvorfor vi samler inn opplysninger, hvordan dette samles inn og med hvem dette skal deles. Omfattende arbeid å kartlegge. Ting må systematiseres.

Risikosoner:

- Uformell flyt av informasjon; E-poster, SMS, gule lapper osv.
- Vanlige telefonsamtaler er ikke underlagt, men taushetsplikten gjelder
- Bilder ved legitimasjonskontroll
- Visningslister
- Låse PC'er når man forlater arbeidsplassen
- Passord som benyttes på flere steder
- Kontorer på gateplan - innsyn



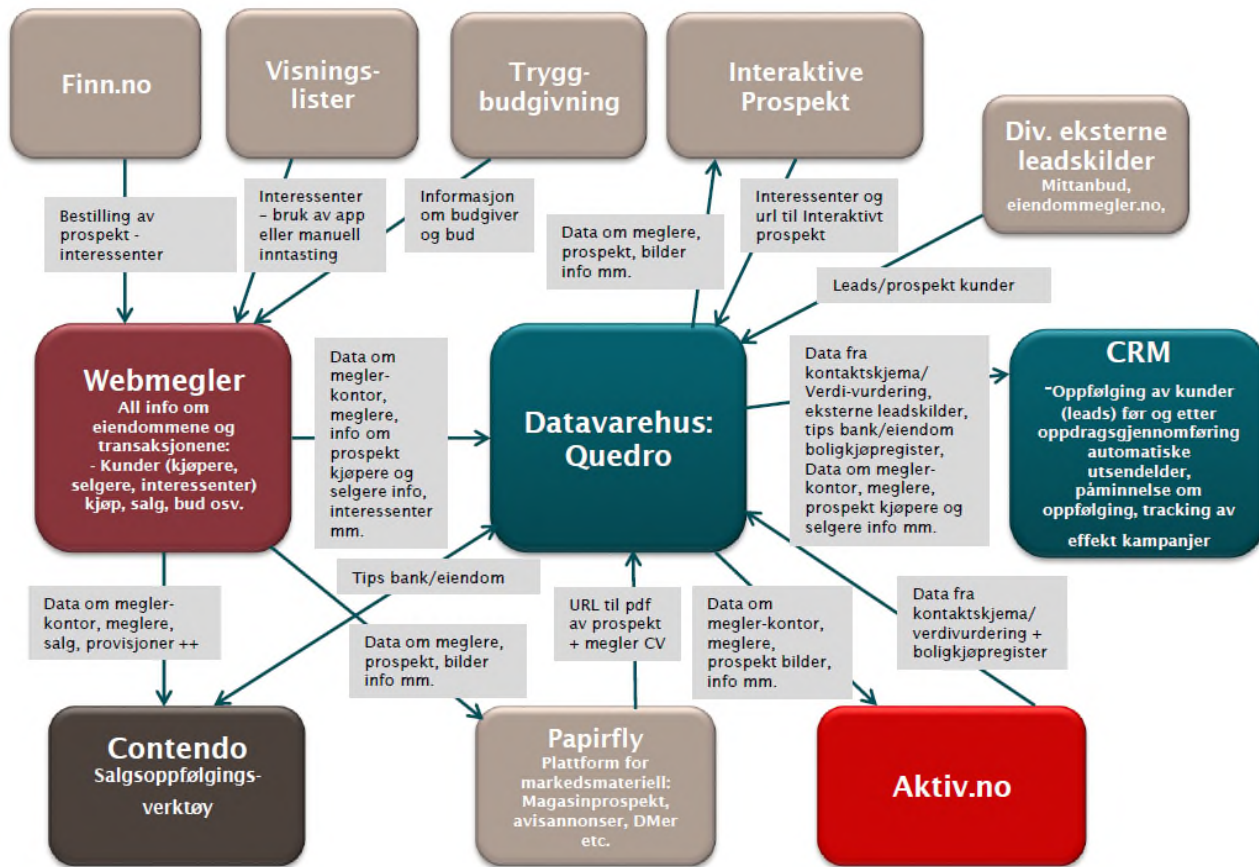
Forts. Dataflyt

Personvernopplysninger regnes som en ny valuta som er attraktiv for kriminelle miljøer

Noen typiske risikofaktorer:

- Kopimaskiner
- E-post
- Bruk av åpent WiFi
- USB
- Åpne postrom
- Dokumenter i ulåste skap
- E-post (Phishing/SpearheadPhishing/Malware/BEC)
- Dårlige passord
- Leverandører
- Manglende oppfølging av tilgangsstyring





Reklamasjoner – spiser bunnlinja til frokost!



Noen suksesskriterier for å beholde god lønnsomhet

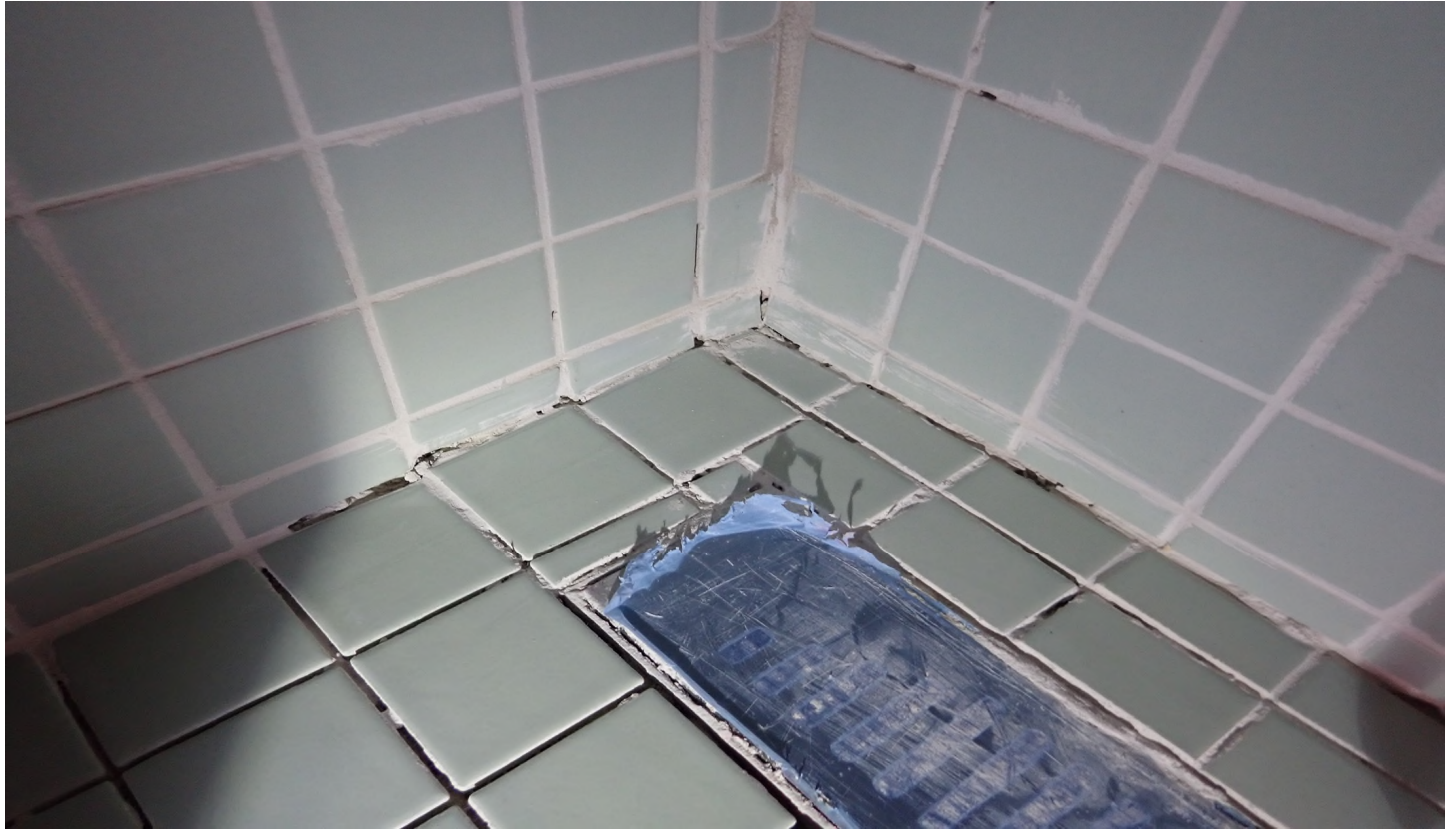
- Nøyaktige beskrivelser i salgsoppgaven og annonsen
- Riktige og gode illustrasjoner i markedsmateriell
- Dyktige fagfolk i alle ledd. Timepris og kvalitet henger ofte sammen.
- Kompromissløs prosjektledelse
- Uavhengig byggekontrollør, for eksempel takstmann
- Førbefaring med kjøper og takstmann
- Oppretting FØR overtakelse



Walk-in skap med sprinkelanlegg



Flislagt bad, høy standard



Sluk som aldri blir vått



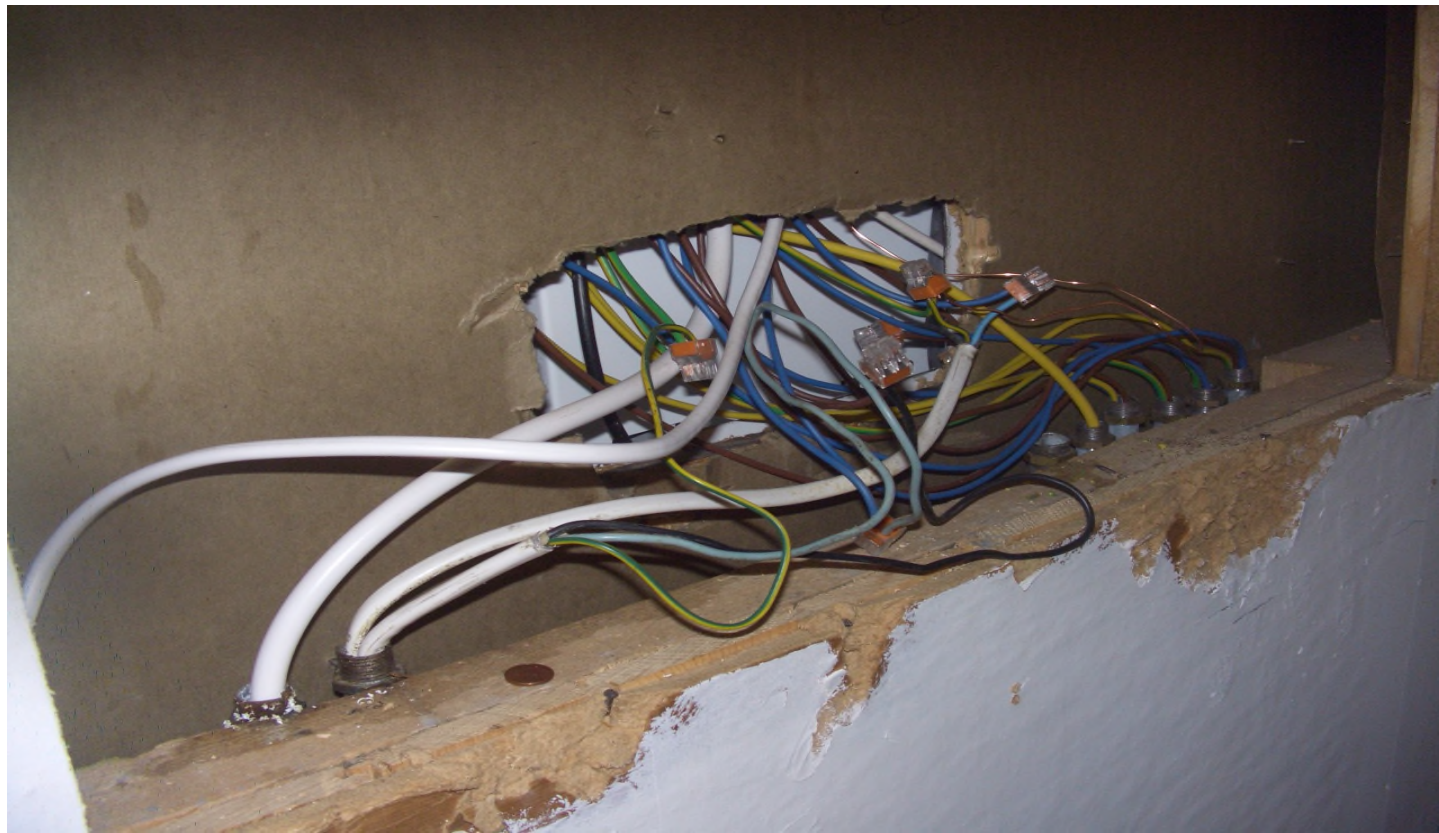
Bruk av avkapp er miljøvennlig



To korte blir ikke alltid èn lang...



Men elektrikeren var billig da!



Vanskelig kunde klaget på skjeve gulv





aktiv.

Takk for oppmerksomheten!

Christer Horgen
ch@aktiv.no

Vi megler fram dine Verdier