



nrk brennpunkt  
**BOLIGBOBLA**

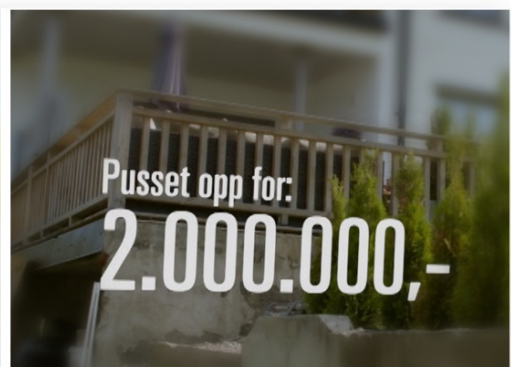
Laget av:

**Maria Hasselgård, Ole Jørgen Kolstadbråten og Bjørn Olav Nordahl, NRK Brennpunkt.**

Adresse: FG22, PB 8500 Majorstuen, 0340 Oslo.

Telefon: 23047000

Publisert i perioden oktober 2017 – januar 2018 på NRK 1, NRK P1 og P2 og NRK.no



## Innholdsfortegnelse

Startskudd og problemstillinger: .....	2
Gråsonen .....	3
Let på Finn... så skal du finne .....	3
Sminkørene.....	4
<a href="#">a)</a> Ut på visning .....	4
<a href="#">b)</a> På jakt etter et mønster .....	5
<a href="#">c)</a> Kartleggingen .....	5
<a href="#">d)</a> Dødsens alvorlig.....	6
<a href="#">e)</a> Ingen fest i Låveveien.....	7
<a href="#">f)</a> De vanskelige forkortelsene .....	7
<a href="#">g)</a> Langt ned i tallene .....	8
<a href="#">h)</a> Kildearbeidet.....	8
Megler får smekk:.....	9
Bak lukkede dører.....	10
<a href="#">a)</a> Langsamt mot kulde .....	11
<a href="#">b)</a> Uthaling som strategi .....	12
<a href="#">c)</a> Same, same.....	12
<a href="#">d)</a> Rett ut.....	12
Tilfellet Tåsen Terrasse .....	13
<a href="#">a)</a> Kjempebase .....	13
<a href="#">b)</a> På tur i parkbeltet.....	14
<a href="#">c)</a> Nabokjerringer og andre hjelpere.....	15
Skyggemarkedet .....	16
<a href="#">a)</a> Papirpenger .....	16
<a href="#">b)</a> Jakten på kontrakten .....	16
<a href="#">c)</a> Oversikten .....	17
<a href="#">d)</a> Overvåkning .....	17
<a href="#">e)</a> Tolkning og gråsoner .....	18
<a href="#">f)</a> God gevist.....	18
<a href="#">g)</a> Helt til topps .....	18
Kampen for tilværelsen: .....	19
<a href="#">a)</a> Følg T-ene .....	20
<a href="#">b)</a> Døråpning.....	20
<a href="#">a)</a> Gjeld til arbeidsgiver.....	20
Avslutning: .....	21
Vedlegg:.....	22

## 1. Startskudd og problemstillinger.

Så å si alle snakket om det. I familiemiddager, på fest, på trikken og i lunsjen. Boligmarkedet.

Prisstigningen ville ingen enda ta, så det ut til. I 2016 gikk boligprisene i Oslo opp med 24 % fra året før. Og det fortsatte inn i det nye året. Eiendomsmeglerne levde godt på den voldsomme etterspørselen etter boliger, og eiendomsutviklerne overbød hverandre i jakten på tomter og oppussingsprosjekter. Mediene flommet over av saker og strakte ut en mikrofon til alle som ville snakke om rekorder. Klart bolig, for de fleste av oss livets største investering, burde være et interessant tema for Brennpunkt også.

Dette var utgangspunktet da vi vinteren 2017 diskuterte hva som skulle bli vårt neste prosjekt. Det var flere skjær i sjøen i tillegg til det den nevnte overdekningen. Aller viktigst, hva ville skje dersom boligmarkedet stupte og bobla sprakk? Kunne vi ta sjansen på å lage en sak der vi baserte oss på prisvekst og hete tilstander? Vi hadde dessuten ingen spesielle tips eller kilder som pekte i en spesiell retning. Bortsett fra at «alle» syntes å mene noe om temaet, startet vi med blanke ark.

Vi bestemte oss for å ta runden til kilder vi hadde jobbet med tidligere, deriblant finansfolk og eiendomsmeglere. Spørsmålet til dem var like enkelt som det var vanskelig: Hva er det folk bør vite om eiendomsmarkedet som ikke er offentlig kjent fra tidligere?

I en av samtalene fikk vi følgende svar: Dere bør se på forholdet mellom eiendomsmeglere og eiendomsutviklere. Mange meglere har tatt skrittet over på den andre siden og blitt utviklere. Sjekk hvordan de samarbeider med sine gamle kollegaer og om linken alltid er like ryddig.

Da vi ba vedkommende være mer konkret, fikk vi høre dette: Det finnes en gruppe med relativt unge eiendomsutviklere. De har spesialisert seg på å kjøpe off market for deretter å pusse opp, gjerne ved å legge flis på flis, og så selge dyrt etter kort tid. Ofte ved hjelp av den samme megleren som får resalget.

Her ble vi introdusert for tre begreper som skulle bli helt sentrale i det videre arbeidet:

- ➡ **Off market.** Det å selge en eiendom uten visning og budrunde, gjerne direkte til en oppkjøper, var et fenomen som var lite belyst. Særlig når det var snakk om at enkelte meglere overtalte klientene til å selge eiendommer på denne måten til spesielle utviklerne.
- ➡ **Resalg.** Dette handlet om utviklere som stod i ledtog med meglere for å få tips om gode objekter før alle andre. Meglerne ble deretter belønnet ved å få salg nummer to, altså når objektet var ferdig oppusset og skulle ut på markedet igjen.
- ➡ **Flis på flis.** Dette var også et ukjent begrep for oss. Men det var altså et uttrykk for såkalt sminking av eiendom. Med andre ord; rask og overflatisk oppussing som fikk objektene til å se lekke ut, men bare på overflaten.

«Bolibobla» skulle bli en reise der vi fulgte eiendommer fra meglere via utviklere videre til Plan- og bygningsetaten (PBE). Vi skulle også innom arkitektene som ofte stod som ansvarlige søkere for utbyggingsprosjektene. Alt sammen faktorer som kanskje kunne gi noen forklaringer på det brennhete markedet de siste årene.

I tillegg dukket det opp flere andre tips om retninger vi kunne gå i. To av dem fattet særlig interessen vår.

- ➔ **Kjøp og salg av kontraktsposisjoner.** Det vil si spekulanter som kjøpte seg inn i nybyggingsprosjekter og betalte 10% av kjøpesummen for å få kontrakt på en leilighet. Deretter satset de på prisstigningen og solgte kontrakten videre med god fortjeneste rett før ferdigstillelse.
- ➔ **Arbeidsforholdene for unge meglere.** Vi fikk tidlig vite at unge eiendomsめglere levde under ekstreme lønns- og arbeidsvilkår. Et lønnsystem basert utelukkende på provisjon førte til at de var villige til å strekke seg mer enn langt for å få til salg.

## 2. Gråsonen.

Alle disse temaene vi fikk høre om, hadde ett felles trekk. De befant seg i en slags gråsonen. I krysningen mellom marked, lover og reguleringer var det oppstått et vakuum.

Altså:

*Var det ulovlig å selge off market? Kanskje ikke. Men var det riktig? Og hva hadde det å si for prisutviklingen?*

*Var det ulovlig å pusse kjapt opp? Sikkert ikke. Men hvem tapte på det?*

*Var det ulovlig å spekulere i kontraktsposisjoner? Både òg. Men hvordan ble reglene tøyd og hvem kontrollerte de som opererte i skyggene?*

Vi hadde med andre ord funnet en dødsvinkel hvor det var vanskelig å få øye på dem som spilte rått på mangelen på tydelig regelverk. Vi ville kanskje ikke finne så mange direkte lovbrudd, men muligheten for å vise fram en bransje og et miljø med tvilsomme metoder, var absolutt til stede. I tillegg ville vi kunne avdekke et åpenbart behov for tydeligere reguleringer og større etisk bevissthet.

## 3. Let på Finn... så skal du finne.

Ingen kommer utenom Finn.no når de skal lete i boligmarkedet. Så vi begynte der. Vi hadde fått noe kvalifisert guiding fra kildene våre: Sett passerspissen på Solli Plass i Oslo og slå en sirkel med radius på en liten kilometer. I dette området vil dere finne mange av prosjektene som disse eks. meglere er involvert i.

Vi fulgte systematisk med på nye eiendommer til salgs i dette området. Vi fant flere. Og vi begynte å gå på visninger. Vi startet altså i den «gale enden». Det vil si, med den ferdig oppussede eiendommen. Spørsmålet var om vi kunne nøste oss tilbake og finne hvordan leiligheten hadde vandret fra opprinnelig eiere, via mellommenn, til ferdig salgsobjekt.

Poenget var å finne ut noe om opprinnelig tilstand, link mellom megler og utvikler, samt grad av oppussing og prisvekst. Dessuten: Hvem var de opprinnelige eierne, hva slags livssituasjon var de i og hvorfor valgte de å selge? Og ikke minst: Hva gjorde sminkørens virksomhet med markedet?

Eiendommene vi plukket ut, ble sjekket mot Kartverket og grunnboka. Vi oppdaget ganske snart at teorien stemte med praksis. Det så ut til at noen pusset kjapt opp og solgte videre.

Men hvem var disse «noen»? Enkle eiendomssøk på de enkelte objektene viste oss følgende:

- De opprinnelige eierne av eiendommen var ikke de som solgte.

- Her ble vi raskt introdusert for noe som heter blankoskjøter. På Kartverkets sider står det følgende: «Et åpent skjøte, også kalt blankoskjøte, er et skjøte hvor noen felter står åpne for senere utfylling og tinglysing.»
- Det vil si at svært mange av leiligheten vi så nærmere på, ble stående på opprinnelig eier til sluttsalget var gjennomført. I mellomtiden ble den pusset opp av «sminkørene» og ble deretter overført direkte til ny kjøper uten at mellomleddet syntes. Hovedargumentet var at «sminkørene» ønsket å slippe dokumentavgift.
- Men det førte også til en annen og ganske sikkert tilsiktet effekt: Mellomleddet ble usynlig på alle offentlige dokumenter. Det ga oss en ny utfordring, nemlig å identifisere utgangsprisen på eiendommen og navnet på dem som mange kilder kalte «sminkørene». Meglerne var svært tilbakeholdne med opplysninger om disse overfor oss, så spørsmålet var om det fantes andre veier inn.

#### 4. Sminkørene.

##### a) *Ut på visning.*

Vi gikk altså på boligvisninger. Her gjorde vi to ting. For det første filmet vi med mobiltelefon, noe som er blitt svært vanlig på visning. Hensikten var ikke publisering, men dokumentasjon av utseende og tilstand. Dernest tok vi bilde av listene med alle som hadde skrevet seg opp som interessenter. Disse skulle senere vise seg å bli svært nyttige, mange av navnene ble etter hvert en del av det kildenettverket vi opparbeidet i saken. Disse personene ble i flere tilfeller involvert i budrunder og noen ble sågar kjøpere. Det betød at de satt på betydelig informasjon og dokumentasjon i form av budprotokoller, tilstandsrapporter og salgskontrakter.

##### b) *På jakt etter et mønster.*

Hovedmålet vårt var å kartlegge et mønster der vi så hvordan sminkørene opererte over tid og om det var de samme mekanismene som gikk igjen. Vi jobbet en god stund med å finne den riktige inngangen. Både kolleger og familie ble bedt om å gå på visninger. Vi fant flere ganske grelle eksempler der leiligheter var blitt «vippet» videre med nesten brutale fortjenester. En leilighet i nedslagsfeltet vårt var for eksempel kjøpt opp for rundt sju millioner sommeren 2016. Den ble solgt videre et halvt år senere for det dobbelte. Et godt eksempel, for så vidt, men den gikk ikke inn noe system. Det fant vi derimot da vi begynte å undersøke salget av Framnes Terrasse 3B.

At en gammel dame selger leiligheten sin, er ikke oppsiktsvekkende. Men at hun selger den direkte til utviklere etter anbefaling fra megler, er mer unormalt.

«Jeg hadde aldri hørt om Kry Eiendom, jeg», fortalte kvinnen da vi ringte henne.

Og dermed var vi i gang med de som skulle bli våre kartleggingsobjekter i de nærmeste månedene. For: Kry Eiendom som stod bak oppkjøpet av leiligheten til den 85-år gamle damen, var et aksjeselskap – med tilhørende offentlig informasjon. Det førte oss til Espen Skaar og Paul Mykkeltvedt, begge tidligere meglere i Privatmegleren og IHus. Noe som igjen ledet oss til selskapet Låveveien 6 as, eid av de nevnte utviklerne. Selskapet skulle bli et av de viktigste eksemplene i saksuniverset vårt. I forlengelsen av jobben med Framnes Terrasse var vi også blitt tipset om ytterligere ett prosjekt som involverte de samme aktørene. Det betød at vi satt på tre off market salg hvor samme megler og samme utviklere var involvert. Spørsmålet var hvordan vi skulle klare å finne flere.

### c) Kartleggingen.

Alle mennesker har en forhistorie, men ikke alle har en i rettsapparatet. I Espen Skaars tilfelle fantes det en sak, både fra tingretten og lagmannsretten. Dommene i tingretten er velsignet detaljerte. Når Skaars sak i tillegg handlet om en konflikt med tidligere arbeidsgiver, dukket det opp et digert persongalleri med personer som han hadde møtt over en lang periode. Lesning av dommene ga oss et nettverk av folk som kunne fortelle om både ham og Paul Mykkeltvedt nærmere 15 år tilbake i tid. Vi kunne danne oss et bilde av hvordan de opererte og hvem de samarbeidet med. Dessuten kjørte vi rolleutskifter på de to og gikk løs på alt av selskaper, regnskaper, årsmeldinger og andre offentlige dokumenter i tilknytning til dem. Noe som igjen ga nye navn.

I tillegg til å få oversikt over økonomien til Skaar og Mykkeltvedt, var det folkene rundt som ga den største uttellingen. Når en person opererer med strenge personverninstillinger, er det lite å hente dersom du ikke er venn med vedkommende på Facebook eller venn av hans venner. Vi var ingen av delene, men folk vi nå hadde kartlagt, var det. Og noen av dem var villige til å formidle det som de to hadde lagt ut om seg og sitt. Nyttig. For de to hadde et åpenbart behov for å markedsføre eiendommene de skulle selge og de hadde også et behov for å skryte av samarbeidspartnerne sine i eiendomsmarkedet, det være seg håndverkere, stylistar eller meglere. Dermed satt vi brått på nye kilder og ikke minst en rekke prosjekter de to hadde gjennomført. I løpet av noen sommermånedar utarbeidet vi en oversikt over tolv ulike rehabiliteringer og påfølgende videresalg de to hadde gjennomført i markedet de siste årene.

Samtidig ble vi gjort kjent med et verktøy som heter «Eiendomsverdi», en nettbasert betalingstjeneste som registrerer og lager statistikk over all aktivitet i eiendomsmarkedet; salg, kjøp, priser, prisutvikling, annonser på Finn.no osv. Dette er et av eiendomsmevlernes viktigste redskaper, men ikke mindre nyttig for journalister når man lærer seg å bruke det. Vi lagde nå en stor tabell hvor vi plottet inn alle eiendommene vi hadde funnet og kombinerte dette med opplysningene fra Facebook, Eiendomsregisteret, Folkeregisteret, Finn.no og Eiendomsverdi: Selgere, kjøpere, datoer, prisantydning, verditakst, omsetningshastighet, sluttpris og meglere. Deretter startet en omfattende ringerunde for å snakke med folk som hadde kjøpt i sluttledet, altså de som hadde betalt dyrt. Og ikke minst de som hadde måttet hoppe av budrunden fordi det ble *for* dyrt. Her fikk vi god nytte av listene vi hadde fotografert på visning. Folk ga oss tilgang på budrundene som hadde gått på SMS og vi fikk tak i prospekter, takster og kontrakter som kjøperne hadde liggende. Hensikten med den store tabellen var å systematisere enkeltopplysningene og få en totaloversikt over virksomhetene til Skaar og Mykkeltvedt.

Men det var noen felt som i ble stående åpne:

- Den opprinnelige prisen de to oppkjøperne hadde gitt for eiendommen
- Navnet på den opprinnelige selgeren.

**Opprinnelig pris.** Det var nesten umulig å vite hva de to utviklerne hadde betalt for eiendommene i første runde. Denne utgangsprisen var helt avgjørende for å vise fram hva de faktisk hadde tjent på oppussingen og hvordan prisutviklingen hadde vært i løpet av en relativt kort periode. Men denne prisen var bare kjent av tre parter; megler, kjøper og selger. Ingen av dem var særlig villige til å opplyse oss. Her stod vi overfor det grunnleggende problemet med off market salg. Bruken av blankoskjøtene førte til at prisen var «usynlig». Det var bare det siste kjøper betalte etter oppussingen, som kom fram på Eiendomsverdi eller i grunnboka.

**Navn på eiere.** I mange tilfeller kunne grunnboka gi oss opplysninger om tidligere eier, men ikke alle. I borettslag og sameier med mange leiligheter, var vi avhengig av leilighetsnummeret for å finne tidligere eier. Dette stod sjelden oppgitt i annonsene, og da vi ringte meglere for å få informasjon, nektet de ofte å oppgi dette og de ville heller ikke sende oss salgsprospektene vi manglet. Vi hadde altså en jobb å gjøre, både med å identifisere tidligere eiere og kjøpesummene.

#### *d) Dødsens alvorlig*

Ved å kombinere søk i eiendomsregisteret med data fra folkeregisteret, oppdaget vi fort at flere av eiendommene som Skaar og Mykkeltvedt kjøpte opp, hadde noen fellestrekk. Ofte var det snakk om dødsbo, eller så var eldre mennesker involvert som selgere. Det førstnevnte skapte adskillig hodebry. For selv om grunnboka fortalte hvem som var tidligere eier, så var det lite informasjon å hente fra en gravstein. I Oslo sier noen at «*våre dør i Aftenposten.*» Nettopp. Hvorfor ikke saumfare dødsannonsene i landets største papiravis? For: Nederst i annonsen står det som regel navnet på de pårørende. Og de øverste av disse er som regel de nærmeste arvingene, altså de som hadde overtatt leiligheten og solgt den til oppkjøperne. Sammen med Heidi Magnussen i NRKs researchsenter kombinerte vi deretter fornavn i annonsen med etternavn på den avdøde og søkte så i folkeregisteret og eiendomsregisteret. Etter noe prøving, feiling og bomtelefoner, kom vi etter hvert fram til de riktige personene. Man skal selvsagt være forsiktig med folk i slike situasjoner. Så vi trådte varsomt. Her fikk vi likevel bekreftet det vi antok, men ikke kunne fastslå, nemlig at det ofte var snakk om folk i sårbare livsfaser som var involvert i salgene. De hadde solgt raskt for å bli ferdig med saken og komme seg videre i livet. Mange av dem ønsket ikke å snakke om pris, og de ønsket i alle fall ikke å stå fram med sin historie. Vi forstod at enkelte syntes det var flaut å ha solgt barndomshjemmet for billig. I flere tilfeller syntes vi å merke en bismak ved salgene, nemlig at eiendomsmeglerne hadde utnyttet folk i krevende livssituasjoner. Det var påfallende at mange av de opprinnelige selgerne kunne fortelle det samme; at de hadde gått til en megler som hadde anbefalt et off market salg til en gitt oppkjøper. Etter adskillige ringerunder til ulike selgere satt vi på riktige navn, men fremdeles med åpne hull i skjemaet vårt. Salgssummene manglet.

Vi hadde imidlertid merket oss én ting ved søk i Brønnøysundregistrene: Når det var snakk om leiligheter i sameier, også private, var OBOS nesten uten unntak forretningsfører. Nye telefonrunder, nå til OBOS Eiendomsforvaltning. Men vi satt like tomhendte tilbake, bortsett fra at vi visste én ting: Opplysningene fantes hos OBOS, de var bare ikke tilgjengelige – for oss.

*Ny vri:* Vi kartla styremedlemmene i de ulike sameiene og endte etter mange forsøk opp med noen som i kraft av sitt styreverv sa seg villig til å kontakte forretningsfører. Endelig. Etter flere ukers prisjakt satt vi nå med riktig utgangspris og kunne etter hvert regne ut hvor mye boligen hadde steget i verdi på svært kort tid, fra oppkjøp via kjapp oppussing til resalg med budkamp og prisrekorder. Så langt alt vel. Men salgspris til sluttkjøper er én ting, noe helt annet er den reelle fortjenesten til de såkalte sminkørene. For å kunne vise fram den, måtte vi kjenne til kostnadene ved oppussingen. Den var det bare Mykkeltvedt og Skaar som kjente. Hvordan løser vi dette?

e) *Ingen fest i Låveveien.*

Låveveien 6 as dukket altså opp ganske tidlig etter at vi hadde funnet Skaar og Mykkeltvedt. Ved å kjøpe rollesøk på de to, fant vi selskapet som de igjen hadde eid gjennom sine private investeringselskaper, mens de pusset opp og solgte. Aksjeselskapsformen åpnet for en lang rekke offentlige dokumenter i form av regnskaper, årsmeldinger, stiftelsesdokumenter osv. Her oppdaget vi fort hvor nyttig det er å jobbe i team. Mens journalistene i prosjektet jobbet med andre sider av prosjektet, kastet fotograf Erlend Andersen Koppergård seg over selskapet og kunne raskt melde tilbake: Her er det konflikter. Småbarnsfamilien påpeker feil og mangler og er generelt kritiske til utbyggerne.

Låveveien 6 var altså solgt til tre familier. Da vi kontaktet dem, viste det seg at det var koblet advokater på saken. Og der det er konflikt og advokater, finnes det kilder, både muntlige og skriftlige. Vi fikk anledning til å gå gjennom kontrakter, prospekter, takstrapporter, budprotokoller og store mengder korrespondanse. Selve konflikten kommer tydelig fram både i film og vedlagte artikler. Men selve selskapsformen var interessant og ga oss anledning til å gå inn i noe som var lite belyst fra tidligere: Spesialforetak og bruken av disse ved eiendomstransaksjoner.

f) *De vanskelige forkortelsene.*

*Special purpose vehicle (SPV) eller Special purpose entity (SPE)* ble for alvor kjent under finanskrisen i USA i 2008. Dette var selskaper som de store finansinstitusjonene opprettet på siden av egen virksomhet for å minimere finansiell risiko. Enkelt sagt: I stedet for å få dritten i fanget selv, kunne de sno seg unna ved å isolere den til SPV/E-en. I norsk sammenheng er det blitt mer og mer vanlig for eiendomsutviklere å legge et konkret byggeprosjekt inn i et nyopprettet selskap hvis eneste formål er å eie eiendommen en kort periode for så å selge videre. Av de mange byggeprosjektene vi har sett på i Oslo de siste årene, er langt de fleste eid av slike spesialforetak. Det typiske vil være at eneste aktiva i et slikt selskap, er den konkrete eiendommen. Dermed kan man ved økonomiske problemer, konkurs e.l. isolere tap og eventuelle fordringer mot selve aksjeselskapet, uten at holdingsselskapet på nivået over får problemer. Modellen er også skattemotivert, uten at vi skal drøfte det her. Det er også et gjennomgående trekk at man bruker blankoskjøter, både for å unngå offentlige avgifter, men også for å unndra seg oppmerksomhet. Låveveien 6 as svarte på alle disse kriteriene: Det var solgt off market, på blankoskjøte, til en SPV/E. Dette prosjektet eksemplifiserte flere utfordringer som boligkjøpere kan stå overfor når de kjøper fra et slikt SPV/E. I ettertid har vi også fått flere henvendelser fra boligkjøpere som har opplevd tilsvarende problemer med denne selskapsformen.

- En gjennomgang av regnskapene i Låveveien 6 as viste at eierne av selskapet nærmest systematisk hadde tømte selskapet for verdier.
- I regnskapsnotene stod det rett ut at utbyttene var ulovlige.
- Flere av kjøperne som hadde økonomiske fordringer overfor selskapet, risikerte dermed at det ikke var dekning for disse.

I så måte var Låveveien 6 as et typisk eksempel på en gjennomgående trend hvor boligkjøpere blir gjort mer eller mindre rettsløse. For å sitere en av kjøperne i Låveveien, Helen Rensel: «Hvis de har tatt ut alle pengene så... Ja, det høres ikke helt lovlig ut for min del i hvert fall.»

Eller som naboen hennes, Patrick Gulliksen, sa det: «Man mister jo egentlig kunnskapen om hvordan de operer når man bare har et helt nytt selskap som bare har solgt denne eiendommen.»



Sitatene er typiske for den gråsoneproblematikken vi her var inne i: Er det virkelig lovlig? Og ikke minst: Hvordan kan tilfeldige boligkjøpere egentlig vite hvem de har med å gjøre?

#### *g) Langt ned i tallene*

Gjennomgangen av regnskapene i Låveveien viste oss også en annen problematisk side ved denne måten å organisere eiendomsvirksomhet på. Ifølge visse regnskapsstandarder kan man ved utvikling av eiendom unnlate å føre kostnadene i prosjektet inn i resultatregnskapet. Regnskapsmessig kan det i stedet settes av for hele kostnaden med å utvikle eiendommen, i balansen. Kostnader knyttet opp til salget motregnes på en egen konto. Det betyr i praksis at det i de offentlig tilgjengelige regnskapene er mulig å se hva eiendomsutviklerne faktisk har av utgifter fra de kjøper objektet til det er ferdig oppusset og skal selges. Følgelig kan man heller ikke se hva de virkelig tjener på virksomheten. Spørsmålet var om det var mulig å knekke denne koden?

I forbindelse med denne saken hadde vi samtaler med kilder i skattekrimenheten i Skatt Øst, ganske enkelt fordi vi ønsket å finne ut om myndigheten så nærmere på svart arbeid, moms- og skatteunndragelser i denne bransjen. Gjennom dette fikk vi også tips om at det var kommet inn et varsel knyttet til Låveveien 6 as. Vi kunne ikke unngå å konfrontere Skaar og Mykkeltvedt med dette, noe som fikk positive, utilsiktede konsekvenser. For å understreke sin uskyld og sin gode vilje, sendte Paul Mykkeltvedt oss det interne resultatregnskapet for Låveveien 6 as. Det inneholdt også de nevnte motpostene hvor utgiftene var ført. Det igjen betød at vi nå kunne sette oss ned og regne på hele prosjektet. Ved hjelp av kjøpekontraktene som viste de reelle salgsprisene, inntektene i regnskapet og de nevnte motregningspostene, kunne vi se at Skaar og Mykkeltvedt hadde hatt utgifter på ca. to millioner. Det betød at de i løpet av snau seks måneder hadde en reell gevinst på snaut ni millioner. Det representerte en nesten eventyrlig prisutvikling på kort tid. Noe som igjen delvis kunne bidra til å forklare hvorfor markedet i Oslo hadde vært så brennhett de siste årene. Dessuten hadde vi etter hvert forstått at de to tidligere meglere ikke var alene. Det fantes en lang rekke utbyggere og utviklere som opererte på den samme prisdrivende måten. De brukte SPV/E-er, blankoskjøter og off market salg som sine fremste redskaper.

#### *h) Kildearbeidet*

I arbeidet med Låveveien 6 måtte vi gjøre flere vurderinger i tilknytning til kildene. De hadde åpenbart økonomiske motiver og vi kunne fort bli beskyldt for å løpe deres ærend. Vi merket oss imidlertid følgende:

- Det var vi som hadde oppsøkt dem, ikke omvendt.
- De ønsket i utgangspunktet ikke ta belastningen med å stå frem. En eksponering av feil og mangler ville ikke være positivt for dem med tanke på et eventuelt senere salg av boligen. Vi måtte derfor gå flere runder med dem om hva de ville stå fram med og hvordan.
- Gjennomgang av dokumenter og korrespondanse samt samtale med advokater, viste at de åpenbart hadde en brukbar sak.

I Låveveien kom vi også over bygningsarbeideren Rifat Osmanovic fra Hønefoss. Han var også i konflikt med utviklerne etter ikke å ha fått betalt sluttregningen sin. Her måtte vi også gjøre flere vurderinger før vi valgte å bruke ham.

- Osmanovic hadde tydelige motiver for å «ta» motparten. Hvor mye essens var det i påstandene og hvor mye var et rent hevtokt?
  - Skaar og Mykkeltvedt kontret i tillegg med å beskyldte ham for dårlig utført arbeide og generell udugelighet. De hevdet også at han brukte media som et pressmiddel for å få penger.
  - Også her gjaldt følgende: Vi tok kontakt med ham, ikke omvendt.
  - Osmanovic hadde heldigvis tatt vare på all korrespondanse mellom partene. I tillegg hadde han fått utarbeidet en solid forliksklage og han hadde dokumentert alt arbeidet han hadde utført ved å ta bilder som vi fikk tilsendt. Materialet underbygget påstandene hans.
  - I mailutvekslingen med Mykkeltvedt om Osmanovic, fikk vi også bekreftet flere grunnleggende opplysninger, ikke minst at han hadde vært ansvarlig for rehabilitering av hele fasaden. Han kjente med andre ord bygget godt.
- Konklusjonen vår var at både småbarnsfamiliene og bygningsarbeideren kunne brukes som troverdig kilder. Samtidig ble det viktig å ikke underslå påstandene fra Mykkeltvedt.

## 5. Megler får smekk.

I researchfasen kom vi over tilfellet Langmyrveien 12 hvor pensjonist Ellen Dahl saksøkte eiendomsmegleren sin for brudd på god meglerskikk. Finansavisen var også på saken og var først ute med å omtale konflikten. Til tross for dette og det faktum at Ellen Dahl avviste å stille opp for Brennpunkt, fortsatte vi. Vi gamblet på at rettsprosessen uansett ville belyse problematikken rundt blankoskjøter og off market salg på en inngående måte, noe som aldri hadde skjedd i retten før. Gjennom arbeidet med saken fikk vi tilgang til følgende dokumenter knyttet til salget av eiendommen.

- Kjøpekontrakt, tilleggskontrakt og kontrakter for de påfølgende tre salgene.
- Salgsoppgave/tilstandsrapport/pris- og markedsvurdering fra Nordvik & Partners
- Budjournal og diverse korrespondanse mellom partene.
- Oversikt over tilsvarende salg i nærmiljøet.

Hensikten var først og fremst å sette oss inn i sakens realiteter slik at vi i forkant av saken kunne være trygge på faktaene. Konklusjonene på dokumentlesningen og intervjuer med partene var at dette uansett kom til å bli en svært interessant prinsipiell sak om megleransvar. Det som gjorde saken ekstra spesiell, var fokuset på meglerens rolle i møte med folk i krevende livssituasjoner. Her ble saken ekstra pikant fordi Killengreens foreldre var nære venner av Dahl. Spørsmålet om tillit fikk en tilleggsvalør.

Ellen Dahl hadde altså funnet sin mor død, i sitt eget barndomshjem. Mannen hennes var alvorlig syk og hun hadde flere utfordringer i familien. Midt opp i dette ønsket Dahl å selge huset og aksepterte et bud fra en utbygger på 10,5 millioner – uten budrunde eller annonsering. Man kan sikkert diskutere hvor smart det var, men det var ikke utypisk. Dette var problemstillinger vi hadde møtt på i flere andre lignende boligsaker vi jobbet med, men uten å få selgerne i tale. Her dukket igjen dette pikante spørsmålet opp: Hva er megleransvaret akkurat her, når folk er på sitt mest sårbare?

Flere lignende spørsmål ble satt på spissen i akkurat dennes saken. Her fant vi på mange måter essensen av det vi jobbet med:

- Hvordan håndterer megleren folk som legger livet sitt og store verdier i hendene på seg?
- Hvorfor anbefaler man off market salg?

- Hva slags forbindelse er det mellom megler og den eiendomsutvikleren som anbefales?
- Hvordan kan det ha seg at en eiendom stiger såpass mye i verdi (fra 10,5 til 18,2 mill.) noen måneder etter salget – uten at det er utført arbeider på den.
- I det hele tatt kokte det ned til: Kan du stole på megleren din, eller pleier han egne interesser?

Vi holdt jevnlig kontakt med Ellen Dahl fra mai til oktober, uten å få til noen intervjuavtale. Likevel fortsatte vi kildearbeidet i kretsen rundt henne og blant naboene for å innhente relevant informasjon om huset Ellen Dahl selv ikke engang ønsket å se etter morens død. Hva har de opplevd? Hva foregår i Langmyrveien? Var det flere som var utsatt for lignende håndtering av samme megler? Arbeidet ga resultater: Vi fikk flere liknende tilfeller. Da rettssaken kom opp, kontaktet vi Ellen Dahl igjen – og kunne fortelle henne om informasjonen vi hadde. Da hun endelig hadde fått forklart seg i retten, var det som om noe løsnet. Hun stolte på oss, og vi fikk intervjuer henne. Det var nødvendigvis ikke den store avsløringen, men likevel et helt nødvendig bidrag for å gi tørre fakta et menneskelig drag. Dommen ble avsagt rett før filmen skulle publiseres og megler Jens Christian Killengreen fikk en alvorlig smekk av tingretten. Litt flaks. Vi hadde gamblet, og traff. Dommen underbygget vår research. Vi hadde kildekontakten, vi kunne sakens fakta og vi kunne raskt klippe det inn i dokumentaren. Rettens konklusjon og formuleringer om off market salg illustrerende: *«Det er høyst usikkert om Killengreen har opptrådt i tråd med god meglerskikk på dette punktet. Etter en skjønnsmessig vurdering der markedsutviklingen er hensyntatt, mener retten det må legges til grunn at eiendommen ville blitt solgt for kr 15 millioner ved aktsom oppdragshåndtering fra Killengreens side.»*

Saken ble anket. Og da Borgarting lagmannsrett fastsatte dato for ankebehandlingen, fikk vi mulighet til å løfte nok en problemstilling: Manglende rettsikkerhet i sivile ankesaker. Se:

<https://www.nrk.no/dokumentar/pensjonist-ma-vente-16-maneder-pa-erstatningssak-1.13861424>

## 6. Bak lukkede dører.

### a) *Langsamt mot kulde.*

At meglerkjeden Nordvik & Partners ble valgt ut som en av hovedaktørene i denne filmen og i dette prosjektet, var i utgangspunktet tilfeldig. Vi hadde ikke noen spesielle tips som om kjeden og ingen spesielle kontakter der. Utgangspunktet var konferansen til Eiendom Norge som ble arrangert i midten av mars 2017. Vi valgte å være tilstede der, dels for å filme, dels for å knytte kontakter. Her traff vi blant annet Magnus Jørstad, en ung meglerstudent på BI som også hadde fått praksisplass hos Nordvik & Partners (N & P). På dette tidspunktet hadde vi ikke funnet verken Espen Skaar, Paul Mykkeltvedt eller noen av meglerne de samarbeidet med. Saken med Ellen Dahl vs. Nordvik & Partners dukket også opp på et noe senere tidspunkt. Vi hadde derimot en plan om å følge en ung megler som skulle inn i bransjen. Det ble Magnus. Derfor hadde vi flere runder med N & P om hans rolle i filmen og om opptak av ham i ulike arbeidssituasjoner. Vi opplyste samtidig at filmens vinkling og fokus ennå ikke var satt, men at vi skulle informere kjeden dersom det dukket opp noe kritikkverdig i tilknytning til dem. Og det gjorde det.

Vi kan trygt si at forholdet mellom Brennpunkt og N & P gikk fra relativt varmt, til lunkent og deretter til kjølig. For oss var dette en interessant prosess. Eiendomsmeglerbransjen hadde

så langt seilt i medvind. Markedet var opp, og mediene konkurrerte nærmest om å skrive positive saker om prisrekorder og lekke objekter. Da N & P ble kjent med at vi jobbet med Ellen Dahl-saken, merket vi første tegn til avkjøling. Vi bekreftet åpent at vi så nærmere på deres megler John Christian Killengreen, men forsikret samtidig selskapet om at de ville få anledning til å svare på alt som vedrørte ham og dem. For oss var det viktig å spille helt åpent. Vi ønsket ikke en situasjon der selskapet kunne beskyldte oss for å ha operert på falske premisser. Vi tok derfor et møte med selskapet i slutten av juni for å fortelle om hvor vi var i prosessen og hvilke opptak vi hadde gjort med Magnus Jørstad. Både vi og N & P var opptatt av hans rolle og at han ble ivaretatt som ung og lovende meglerstudent. Vi tok deretter ferie.

*b) Uthaling som strategi.*

**22.august** fikk vi følgende mail fra markeds- og kommunikasjonsdirektør Maren Synnevåg i N & P: «*Hei. Vel overstått sommer! Vi lurte på hvordan tidshorizonten deres er, og om dere skal gjøre noen intervjuer med oss i forbindelse med dokumentaren? Hører fra dere.*»

Nytt møte med meglerkjeden. Selskapet var nå klar over at vi jobbet med flere saker der det var involvert. I møtet med ledelsen i N & P besluttet vi flere ting. Det viktigste var å ta Magnus Jørstad ut av filmen. Han var i begynnelsen av karrieren og det å stille opp for Brennpunkt i en film med et såpass høyt konfliktnivå, kunne være ødeleggende for framtiden hans i yrket. I tillegg var vi tydelige på at vi hadde flere konkrete konfliktsaker hvor vi trengte samtidig imøtegåelse. Vi ble lovet at selskapet ville stille opp til intervju.

Selskapets ledelse var tydelig på at transparens og åpenhet var kjerneverdier for dem.

**23.august** fikk vi en bekreftende mail fra Synnevåg der hun skrev følgende: «*Dere skal få intervjuet en i N&P siden det er der transaksjonene har vært gjennomført. Det blir mest sannsynlig Nils Nordvik selv.*»

**24. august**, ny mail fra Synnevåg: «*Vi ønsker å få tilsendt spørsmålene og få fremlagt påstandene / spørsmålene dere har på de tre casene innen tirsdag 29. 08. for å få rimelig tid til å svare ut spørsmålene og innhente dokumentasjon slik vi belyser saken best mulig. Når det er gjort vil vi avgjøre hvem som evt. stiller til intervju, og når det skal finne sted. Vi greier det uansett ikke før i uke 36.*»

Vi sendte over spørsmål, men merket oss at lovnadene om intervju nå var endret til «*evt. stiller til intervju*».

**30. august**, ny mail fra Synnevåg: «*Antakeligvis blir det nødvendig å få en enda nærmere spesifisering av spørsmålene, eller hvilke konkrete anklager/beskyldninger som rettes mot oss og våre meglere. Vi forstår at dere ønsker å få på plass en intervjuavtale, men vi kan dessverre ikke love noe før vi har fått avklart dette.*»

Det ble etter dette sendt over en lang rekkeoppfølgingsspørsmål til N & P. Noen intervjuavtale var fortsatt ikke på plass. Nå var det adm.dir. Martin Kiligitto som overtok kommunikasjonen med oss.

**15.september**, mail fra Kiligitto «*Det er vår vurdering at det er vanskelig å stille opp til intervju om detaljene i sakene Brennpunkt ønsker svar på, uten å bryte vår lovbestemte taushetsplikt.*»

Etter en lengre mailutveksling konkluderte Kiligitto slik i mail **22.september**: «*Takk for din epost. Vi fastholder at vi ønsker å gi våre svar skriftlig.*»

Det gikk altså én måned med mailutvekslinger og forhandlinger uten at vi fikk intervju noen fra kjeden på kamera. Det er vanskelig å tolke dette som annet enn et spill og taktikkeri fra Nordvik & Partners' side. Selskapet hadde utesket oss for all informasjon det trengte for å legge sin strategi. Det ble gjort med løfter og lovnader som systematisk ble brutt. Her ligger noe av utfordringen i presseetikken. Journalister skal være åpne med sin agenda, klargjøre premissene og gi god anledning til imøtegåelse. Sånn må det være, men det kan også misbrukes av motparten. I ettertid fikk vi også innsyn i hva slags krefter vi faktisk jobbet mot. I et førstesideoppslag i Finansavisen kunne vi lese følgende tittel:

*«Hyres PR-rådgivere og advokater mot NRK.»*

Selskapet bekreftet følgende i artikkelen: *«Vi bruker juridiske rådgivere og medierådgivere i denne saken. Hvor mye de tar seg betalt er vårt anliggende. Det er betydelige kostnader.»*

*c) Same, same.*

Den samme historien gjentok seg da vi nærmet oss Paul Mykkeltvedt og Espen Skaar. Første mail ble sendt 1. september, med påfølgende svar fra Paul Mykkeltvedt: *«Jeg ønsker ikke, verken personlig eller på vegne av selskaper jeg har interesser i, å stille til intervju eller bidra på annen måte til filmen som nevnes.»*

Vi kunne nøyde oss med dette. Men for Brennpunkt (BP) er imøtegåelsen og deltakelse i filmene våre så avgjørende at vi har anstrengt oss ytterligere for å få Mykkeltvedt i tale. Men også nye henvendelser med ønske om intervju ble avvist. Etter et tyvetalls mailer fram og tilbake, med stadige nye forespørsler om intervju, hyret Skaar og Mykkeltvedt advokat Joar Heide i Advokatfirmaet Ræder til å representere seg. Resultatet ble uansett det samme som med Nordvik & Partners, ingen intervjuavtale.

Både erfaringen med N & P og Mykkeltvedt føyer seg inn i et mønster som er blitt stadig mer tydelig de siste årene. Ressurssterke aktører skjuler seg bak advokater og medierådgivere. Direkte tilgang til kilder og aktører blir begrenset eller helt borte. Muligheten til å stille nødvendige oppfølgingsspørsmål i intervjusituasjon, forsvinner fullstendig. Kort oppsummert: Samtlige aktører i på megler- og utviklersiden som ble utsatt for BPs søkelys, nektet å stille åpent opp. De som svarte, gjorde det per epost, andre nektet helt å svare på spørsmål.

*d) Rett ut.*

Da rettsaken mellom Dahl og Killengreen nærmet seg, forsøkte BP å være føre vår. Vi ønsket å filme i retten, noe lovverket åpner for i sivilsaker. Vi tok derfor først muntlig kontakt med presseavdelingen i Oslo Tingrett. Her fikk vi vite at dette sannsynligvis var helt uproblematisk, men vi beskjed om å sende en mail for ordens skyld. I mailen begrunnet vi vårt ønske med at det ville være i allmennhetens interesse å få saken belyst. Vi skrev at off market salg er en trend som det advares mot og at det er første gang denne type sak behandles i retten. Vi viste videre til at Ellen Dahl ikke motsatte seg å bli filmet. Overraskelsen var derfor stor da dommeren besluttet at vi ikke fikk filme partenes forklaringer. Beslutningen var helt i tråd med ønsket fra Nordvik & Partners. Vi fant det underlig at retten så til de grader lente seg på den sterke parts argumenter og forsøkte derfor å imøtegå dette i retten, men ble klubbet ned av dommeren. Saken ble for øvrig dekket av Journalisten her:

<https://journalisten.no/2017/10/brennpunkt-nordahl-tingretten>

## 7. Tilfellet Tåsen Terrasse

Samtidig som boligprisene steg i været, kom eiendomsutviklernes investeringsvilje - og en politisk vilje til å tillate store og små utbyggingsprosjekter. Folk ropte på flere boliger i Oslo. Men hvem kontrollerte byutviklingen?

Rammene for byutviklingen ble satt gjennom «Kommuneplanen 2015 – Oslo mot 2030» og Småhusplanen. Her var det lagt opp en egen fortettingsstrategi rundt knutepunktene i Oslo – 125 T-bane stopp hadde fått egen strategi for utvikling. Som Aftenposten skrev 27.04.2017: «Kommuneplanen er så omfattende og komplisert at selv fagfolk kan ha vanskelig for å overskue konsekvensene av den»

### a) Kjempebase.

Vår ambisjon var å se hvilke konsekvenser det fikk dersom utbyggerne styrte fortettingen av Oslo. Vi stilte oss to spørsmål: *Hvordan forholder utbyggerne seg til rammene som er satt? Hvilken kontroll finnes for at dette gjøres riktig?*

For å kartlegge disse spørsmålene brukte vi den mest kjente metoden i journalistikken, finne berørte i saken. Vi fant dem *tilsynelatende* i Plan- og bygningsetaten (PBE). Denne tilnærmingen bød på mange utfordringer.

Etaten offentliggjør all saksbehandling. Men med rundt 5000 byggesaker i året, der flere saker går over år, er det svært ressurskrevende å begynne å lese seg gjennom sakene, noen på 200-300 sider. Offentliggjøringen er organisert på adresser. Man må derfor kjenne til en enkelt adresse for å finne fram til berørte av utbyggenes ønske om å bygge ut rund baut. Dessuten framstår de fleste i PBEs postlister som ofre, og de klager på det meste: Høyder på hus, murer, nedsagde trær, håndtering av byggeavfall. Bemidlede beboere i Ullern som vil beholde utsikten sin og slippe flere naboer, er de «ofre» i forhold til alle dem som står uten egen bolig og venter på at Oslo skal få flere boliger?

Her var det viktig å holde fast ved problemstillingen; hvilke rammer/lover/regler brytes? Hvilken kontroll er det med utbyggingen? Vi måtte finne de riktige sakene for å kunne se et mønster av gråsoner og eventuelle lovbrudd fra utbyggere som vil maksimere inntjening. Det ble en nåla i høystakken-jobb. Men selv nåla i høystakken kan finnes gjennom systematisk tilnærming. Vi hadde foreløpig satt oss inn i:

- «Kommuneplanen 2015 – Oslo mot 2030», herunder område- og planprogrammer for enkeltområder.
- Småhusplanen som i detalj viser hvilken bebyggelse som tillates oppført i småhusområdene i Oslo og hvilke krav som settes til arkitekturen (omfatter rundt 29 000 eiendommer)
- Leste velforeningers rapporter og snakket med lederen i de aktuelle områdene, som alltid har god oversikt over «hva som rører seg».
- Leste lokalaviser, for å danne et bilde av hvilket «mønster» klagen fulgte i allerede utbygde områder.

For å finne ut hvilken kontroll som ble gjort med utbyggere brukte vi følgende kilder:

- PBEs årsrapport 2016. I tillegg hadde vi til sammen en dag i Plan- og bygningsetaten hvor vi fikk «opplæring» i en saksbehandlers hverdag og saksbehandlingsprosessen.
- Tidligere ansatte i PBE.

- Fylkesmannen i Oslo- og Akershus' årsrapport.
- Statistikk over klagesaker.
- Innsyn i klagesaker som fikk medhold.
- Samtaler med kilder hos Fylkesmannen.

Mønsteret som dannet seg var:

- Arbeidspresset på ansatte i PBE var enormt, både på grunn av antall saker og ønsket om å finansiere etaten. Halvparten av driften ble dekket via gebyrer. I 2016 hadde den 292 ansatte, like mange som i 2015 til tross for en økende saksmengde som i 2016 endte på 5960 plan- og byggesaker. Samtidig økte gebyrinntekten med 10 millioner kroner på ett år. Det var i tillegg økning i sykefraværet i PBE, det å «få unna» saker var viktig, utbyggersøknadene var det som genererte inntekter, ikke naboklagene. Det at saksbehandlerne «kjente» til utbyggerne og arkitektfirmaene som stod som «ansvarlig søker», sannsynliggjorde at kontrollen ble svak. Det var et tillitsbasert system, som ble legitimert av at «ansvarlig søker» hadde skrevet under en erklæring om at *vedkommende hadde ansvaret* for at materialet som fulgte søknaden var riktig, ikke PBE. På den måten fraskrev PBE seg mye av kontrollansvaret for søknadene utbyggerne sendte inn. I så fall var det et brudd på regelverket.
- Utbyggerne hadde store ressurser og bred erfaring i hvordan de skulle nå igjennom med søknaden. De ringte ofte og kjente etter hvert mange av saksbehandlerne som behandlet deres saker. Var det noe som manglet i søknaden, noe som ikke ble godkjent, kunne dette løses raskt, gjerne på telefon, for at søknaden skulle gå igjennom. Brøt saksbehandler fristene som var satt for saksbehandlingen, ble gebyret redusert.
- Å klage er gratis. Men beboere har en langt mer formell vei for behandling av sine klager. Klagebehandlingstiden blir gjerne lengre enn utbyggernes vei inn i systemet. Klager som ikke fører fram, sendes til Fylkesmannen.

#### *b) På tur i parkbeltet.*

Det var nok av «sinte» naboer å lese om og flere utbyggingsprosjekter var allerede ferdigstilt. Bydel Ullern hadde knapt eplehager igjen, tomter var kjøpt opp og utbyggernes søknad om utallige dispensasjoner hadde i stor grad gått gjennom.

Som dokumentarister vil vi gjerne tidlig inn i prosessen. Vi måtte tenke og opptre som en eiendomsutvikler. Vi deltok derfor på åpent bydelsmøte i bydel Nordre Aker våren 2017 og skjønte at dette ble det neste området som for alvor ville bli åpnet for utbygging. Her var det mange aktuelle adresser og velge mellom. Men postnummeret gjorde at vi nå kunne begrense søket i Plan- og bygningsetaten.

Vi trålte Nordberg, snakket med folk i «parkbeltet» om de visste om saker der utbyggerne hadde tatt seg til rette. En dame på 82 år fortalte hvordan eiendomsutviklere hadde kjørt inn i oppkjørselen og ringt på for å spørre om hun ville selge barndomshjemmet. I parkbeltet ved Tåsen Terrasse stoppet en jovial turgåer med hund i bånd, og sneip i munnen. Han visste hvor «nåla i høystakken» lå, hadde mye å fortelle, han måtte bare forhøre seg med gatas selvutnevnte «nabokjerring» hvor mye han kunne si. Kunne vi skrive ned telefonnummeret vårt på en lapp?

Allerede dagen etterpå kom telefonen, vi ble kjent med tilfellet Tåsen Terrasse.

*c) Nabokjerringer og andre hjelpere.*

Kan man stole på de som roper høyt? Naboklager økte parallelt med utbyggingen i Oslo. Vi skjønner alle hvordan det er å få utsikten sperret, at det plutselig er kø på veien der du kunne kjøre alene til jobben. Skulle man få økt boligbygging i Oslo, måtte man ofre noe. Spørsmålet var hvordan det skjedde, om det foregikk på lovlig vis eller var etisk forsvarlig. Med denne sunne skepsisen møtte vi opp hos nabokjerringa i Tåsen Terrasse 19. Vi hadde lest alle sakspapirene som lå i postjournalen i PBE, rundt 200 sider.

Flere eiendommer var i samme gate kjøpt «off-market» av utbyggere eller solgt av samme megler. I Tåsen terrasse 19 fant vi også det kjente arkitektfirmaet Code, som året før hadde vunnet arkitektprisen i Oslo kommune, som ansvarlig søker. Men det skulle vise seg å være langt mer å sette seg inn i. Det lå åtte tykke permer på stuegulvet til Marianne Opperud. Naboprotestene som var kommet inn da tiltakene ble nabovarslet, var i liten grad kommentert av PBE. Nå hadde naboene gått grundig til verks for å belyse og dokumentere påstandene de håpet ville bli undersøkt av PBE. Påstandene om feil, unøyaktigheter og regelbrudd i søknaden var mange og alvorlige:

- Innsendte illustrasjoner/fotomontasje av nybyggene var manipulert i forhold til antall hus det var plass til.
- Terrenget var manipulert på tegningene, for å gi husene «riktig gesimshøyde» (under 7 meter) og for å unngå bestemmelser i Småhusplanen.
- Dersom tegninger og kart kontrollmåles i A-3 format med målestav brukt av arkitekter viser det seg at hver eneste mål avviker fra det som er oppgitt i søknaden.

Dersom arkitektfirmaet som ansvarlig søker for utbyggeren fikk dette igjennom i PBE, ville et ekstra hus bety en ytterligere omsetning på ti millioner kroner. For naboene betydde det rasering av gatas miljø, basert på noe de opplevde som juks og bedrag. For oss journalister var det viktig å belyse manglende kontroll i PBE og hvordan utbyggerne ved hjelp av arkitektene kan opptre i gråsonen, eller bryte regler for å oppnå det de ønsker.

For å forstå saken til bunns og i det hele tatt vurdere om naboene «hadde en sak», måtte vi være både arkitekter, ingeniører, samfunnsvitere, advokater. Dette var kunnskap vi måtte skaffe oss. Vi hadde allerede gått en «god skole» i saksbehandling etter den metodiske tilnærmingen nevnt ovenfor. Nå trengte vi ytterligere kompetanse og gikk gjennom saken med to advokater med erfaring fra PBE. En av dem ansatt i en annen bykommune enn Oslo. Dette for å få «et blikk utenfra».

Vi trodde tilgang hos PBE skulle bli det vanskeligste. Men det var fra arkitektene vi møtte virkelig motstand. Det eksisterte en sterk lojalitet mellom kolleger, noe som også var nedfelt i deres egne etiske retningslinjer. Ingen ville vurdere en kollegas tegninger, selv om de ikke jobbet i samme firma. Heller ingen ville risikere å komme i en situasjon der de kritiserte PBE. Offentlig var det helt uaktuelt, neste dag kunne de være avhengig av å få sitt prosjekt godkjent i etaten. Men de ville heller ikke gjøre det «off record». Miljøet ble oppfattet som lite, det kunne sive ut hvem som hadde gjort det, noe som ville ødelegge for karrieren. Vi ringte flere titalls telefoner for å få i tale en egnet arkitekt. Arbeidet tok flere uker. Til slutt fant vi Bente Kleven, ansatt i LPO. Hun var også professor ved Arkitekt- og design høgskolen i Oslo. Hun ville stille med hele sin faglige integritet, men trengte tid til å sette seg inn i Småhusplanen og reguleringer for dette området. Vi leide henne inn til prosjektet, for å få en uavhengig kvalitetssikring av materialet til naboene. Resultatet var at Bente Kleven støttet



de viktigste funnene som var gjort. PBE måtte ta en oppvask internt i forhold til sin kvalitetssikring av materialet.

Vi hadde som sagt brukt mye tid i databasen til PBE. Samtidig var mange av de muntlige kildene, særlig de som jobbet med naboprotester, svært opptatt av ordet «korrupsjon». Et livsfarlig begrep å bruke på feil tid og feil sted. Men siden en av oss hadde jobbet med korrupsjonssaken i Drammen, tok vi oss likevel tid til å se om det var noen koblinger mellom de tiltalte der og de saksbehandlerne vi undersøkte i PBE og hadde funnet i PBE-basen. Vi koblet også inn gamle kilder fra korrupsjonssaken som vi hadde pleid systematisk videre, for å høre om de så noen linker til Oslo. Slik kom vi på sporet av virksomheten som den nå tiltalte saksbehandleren i Drammen drev i Oslo. Til slutt satt vi på en utfyllende oversikt som viste seg at han hadde vært ansvarlig søker for 87 byggeprosjekter i Oslo kommune. Det hadde skjedd samtidig som han var ansatt som saksbehandler i Drammen kommune.

## 8. Skyggemarkedet.

### a) Papirpenger

Kilden elsket sushi og restauranten lå rett ved kontoret hennes, hos en av Norges største utbyggere. Det kokte på jobben, hun måtte snart tilbake selv om det var sent på dagen. Grunnen til at vi ville snakke med henne, var kunnskapen hennes om *nybygg*. Og fordi hun opplevde sterk frustrasjon, over en ung mann som spekulerte seg inn i boligprosjekter og skapte trøbbel når han solgte kontraktene før ferdigstillelse.

Vi hadde kommet over flere eksempler der leiligheter som ikke engang var bygd, ble solgt med svært god fortjeneste i boligprosjekter over hele byen. Det var slike salg som ble kalt «transport av kontraktsposisjon». Dette var egentlig ikke et boligsalg, men bare et papir som bytter eier - kontrakten som ga en person rett og plikt til å overta en leilighet ved ferdigstillelse.

Resultatet av dette var et marked hvor man enkelt, uten å binde mer penger enn innskuddet på 10%, kunne hente ut store gevinster på kort tid på grunn av den voldsomme boligprisstigningen. Først og fremst interesserte dette oss fordi offentlige myndigheter kalte dette et «skyggemarked». Finanstilsynet hadde sammen med Stortinget i 2015 vedtatt en ny lov som skulle *fjerne* muligheten for å spekulere i kontraktsalg. Loven sa at kjøper måtte ha *intensjon* om å bo i leiligheten.

Obos hadde året etter forbudt alle salg av kontrakter i sine prosjekter. For dem handlet det om sosial boligbygging. De som trengte å bo, skulle få tilgang til leiligheten. Trengte man å komme ut av kontrakten, måtte den leveres tilbake til Obos. Økokrim hadde også gjort oss oppmerksomme på at dette området var mest utsatt for hvitvasking og skatteunndragelse. Men i hvilken grad eksisterte «skyggemarkedet» fortsatt? Hvem var aktørene? Brøt de loven som skulle fjerne spekulantene? Og hvor mye penger var det snakk om?

### b) Jakten på kontrakten

Hvordan skulle vi skaffe oss en oversikt over hvor utbredt dette var? Kontraktsalg var en nøtt for myndighetene, og det var en nøtt for oss:

- Kjøp og salg av kontrakter tinglyses ikke av Statens Kartverk, og havner ikke i noen eiendomsregister.

- Skattemyndighetene har ikke oversikt. Det er selgerens selv som er ansvarlig for å rapportere en eventuell gevinst til skattemyndighetene.
- Finanstilsynet har ingen oversikt over disse salgene.

Det var kun utbyggerne selv som registrerte kontraktsalg i sine systemer. Kilden med den tomme sushitallerkenen kunne kanskje hjelpe oss med det som lå i deres datasystem, men det ville metodisk ikke gi oss en bred oversikt over dette markedet. Det var urealistisk å få alle utbyggerne til å levere ut sensitiv informasjon om hver enkelt kontrakt. Det hadde de heller ikke lov til. Det overrasket oss at Finn.no. også skulle hjelpe oss i denne saken. Der lå nemlig salg av kontrakter åpent ute. Først kontaktet vi Finn.no og sjekket muligheten for å få tilgang til deres rådata med all annonseinformasjon. Vi fikk negativt svar på dette. Deretter ba vi om en oversikt over alle annonserte kontraktsposisjoner i Oslo og Akershus i 2017. Etter noe purring fikk vi også avslag på dette, med begrunnelse i at det vil være for arbeidskrevende for utviklerne hos Finn.no å hente ut disse dataene for oss.

Vi måtte finne en måte å registrere dette på selv.

Dette skulle vise seg å bli en omfattende jobb. Vi fikk nå hjelp av kollega Eva Akerbæk i NRKs researchsenter for å søke opp og registrere aktive annonser på Finn.no. Vi begynte med å sette opp et enkelt søk med søkeordet «kontraktsposisjon» i kategorier for «Boliger til salgs» og «Nye boliger». Dette ga oss nesten utelukkende relevante treff – med noen enkeltstående unntak. Vi begynte med annonser gjeldende boligkontrakter i Oslo og Akershus, men bestemte oss etter kort tid å kun fokusere på Oslo-markedet. Dette gjorde vi av kapasitetshensyn, men også fordi det var her markedet opplevdes som hetest.

#### *c) Oversikten*

Vi luket raskt ut støyen i trefflisten, og opprettet en oversikt i et Google-regneark hvor vi førte inn de relevante treffene manuelt under følgende kategorier:

- Prosjektnavn, adresse og matrikkel
- Dato hentet på Finn.no
- Størrelse og antall rom
- Planlagt ferdigstillelse
- Type eiendom (andel, selveier)
- Prisantydning
- Ev. fellesgjeld
- Utbygger, bygning/byggetrinn
- Selger (opprinnelig kjøper/kjøper 1)
- Opprinnelig kontrakt signert dato
- Opprinnelig kontraktsum
- Megler og meglerforetak
- Finn-lenke og arkivert lenke (arkivert via archive.is)

#### *d) Overvåkning*

Vi satt også opp overvåkning med relevante søkeord som ga oss tilsendt nye treff. Disse la vi løpende inn i skjemaet. Utfordringen var at siden kontraktene som ble solgt, gjaldt leiligheter

som ennå ikke var ferdigstilte, var de færreste tildelt matrikkel. Flere av leilighetene var nærmest identiske, og vi måtte derfor sørge for å føre inn nok annen informasjon til å være sikre på at vi kunne skille kontraktene fra hverandre.

Vi oppdaget raskt at Finn-annonsene ikke inneholdt all informasjonen vi var ute etter. Noen meglere la ut informasjon om opprinnelig kjøpesum og merverdien ved prisantydning, men langt fra alle annonsene var like opplysende. Opplysningene om selger (altså kjøper 1) var også stort sett fraværende. Vi måtte derfor bestille prospektene direkte fra megleren i hvert enkelt tilfelle for å få tilgang til denne informasjonen, da prospektene oftest inneholdt den opprinnelige kontrakten mellom kjøper 1 og utbygger. Dette ble enklest gjort ved å bruke den automatiske funksjonen i Finn.no som de fleste meglerne benytter seg av. I noen tilfeller ble vi da kontaktet av megleren som ofte trodde vi var interessenter. Vi svarte dem med at vi jobbet med et boligprosjekt og undersøkte kontraktsposisjoner.

I noen få tilfeller var det ikke mulig å bestille prospekt via Finn.no, og vi måtte kontakte megleren direkte. I de fleste tilfellene fikk vi informasjonen vi etterspurte, men vi opplevde også at noen få meglere ikke la ved den opprinnelige kjøpekontrakten. Noen få sladdet også kjøpesum og/eller navn på selger/kjøper 1. Vi måtte igjen spørre megleren i disse tilfellene, og men fikk ikke alltid informasjonen vi etterspurte. Noen meglere viste til kundekonfidensialitet, selv om informasjonen vi etterspurte definitivt burde være tilgjengelig ved et annonsert salg. Etter hvert satt vi likevel på et så omfattende materialet at vi kunne begynne analysen.

#### *e) Tolkninger og gråsoner*

Vi begynte innsamlingen på stikkprøvebasis i mars. Researcher Heidi Magnussen tok over registreringsarbeidet og fortsatte dette frem til 19. juni 2016. Registreringen ble da satt på vent på grunn av ferieavvikling.

Etter sommerferien var det tydelig et skifte i boligmarkedet, med fallende priser. Det skulle vise seg at markedet for kontraktsposisjoner fortsatt var aktivt. Registreringen ble dermed tatt opp igjen i begynnelsen av oktober. Siden vi startet opp arbeidet i mars var det til enhver tid rundt 70 kontraktsposisjoner til salgs i Oslo annonsert på Finn.no. Noen av kontraktene vi samlet inn på høsten viste seg å være de samme kontraktene som ble annonsert på våren. Vi korrigererte for dette i skjemaet slik at vi ikke satt igjen med dubletter. Vi ba nå Finanstilsynet om et møte. Bakgrunnen var at loven var formulert på en måte som åpnet for tolkninger og gråsoner. Hva mente de med lovens formulering om at kjøper måtte ha *intensjon* om å bo der? Og hvem skulle *kontrollere* kjøperens intensjoner? Vi møtte seksjonssjefen og spesialrådgiver som hadde vært med i lovarbeidet og som siden hadde sluppet tak i oppfølgingen av lovteksten fordi «de fikk få henvendelser» om at dette var noe problem. Vi viste dem vårt foreløpige materiale, hvilke meglere som gikk igjen og hadde ansvaret for at *intensjonen* ble fulgt. Tilsynet fattet umiddelbart interesse for materialet, men var tydelig på at dette ikke nødvendigvis var noen stor sak. Det kunne jo hende alle hadde fulgt loven. Vi ville likevel ikke gi opp arbeidet med kontraktsposisjonene. Vi fortsatte å gå igjennom informasjonen i prospektene og førte den inn i skjemaet.

#### *f) God gevinst*

I løpet av ti tilfeldige uker registrerte vi 96 kontraktsposisjoner. Via Finn.no registrerte vi prisantydningen på kontrakten ved registreringstidspunktet, og sammenlignet dette med

den opprinnelige kjøpesummen på kontrakten. Vi kunne dermed anslå en gevinst til kontraktsegerne på til sammen på 77,5 millioner kroner. Dette ga en gjennomsnittlig inntjening på over 800 000 kroner pr kontrakt – gevinster som selgeren selv var den eneste ansvarlige for å rapportere inn til skattemyndighetene. Dette synliggjorde at salget av kontraktsposisjoner var en vital del av Oslos boligmarked og fortsatt lukrativt for boligspekulanter.

Men hvem var de? Hvert navn ble studert, og dukket det opp navn med flere kontrakter i markedet samtidig, kunne det virke uregelmessig. Det var få, inntil det dukket opp et navn vi kjente godt.

#### *g) Helt til topps*

Det viste seg at en av norsk boligbransjes mest markerte ledere selv hadde kjøpt og solgt kontrakter, nemlig Baard Schumann, administrerende direktør i Selvaag Bolig ASA. Vi kontaktet megleren. Joda, selgeren hadde hatt to leiligheter i markedet samtidig. Skulle han bo begge steder? Megleren opplyste at den ene ville bli trukket fra markedet.

Baard Schumann bekreftet etterhvert at han hadde kjøpt til sammen fem kontrakter med ferdigstillelse i 2018 og 2019. Den ene var nå solgt. Schumann opplyste også at de fire gjenværende leilighetene skulle leies ut og senere overtas av de tre barna, hvorav den eldste var 12 år. Dette var et viktig funn. Oppfylte Schumann – med sine fire kontraktsposisjoner - lovens intensjoner?

Selvaag-sjefen skjønnte nå at vi hadde så mye informasjon om ham, at han fortalte at dette var helt vanlig blant alle utbyggerlederne i Norge. Dette viste at «de hadde tro på produktet», hevdet han. Dessuten fikk alle ansatte forkjøpsrett til kontrakter når nye leiligheter skulle legges ut. Det viste seg altså at utbyggerne selv systematisk kjøpte opp kontrakter i egne prosjekter. Det positive var at dette hjalp dem til å finansiert prosjektene, siden de kunne vise til salg på 60% før byggestart. Men var det lov? Her opplevde vi igjen en gråsoner. Schumann mente det var lov så lenge det var investering til barna og til utleie. I Finanstilsynet svarte de på generelt grunnlag at utleievirksomhet gjorde boligkjøper til en spekulant, noe som ikke var intensjonen med loven.

Den unge mannen som var trukket fram ved sushimiddagen, dukket også opp de ti tilfeldige ukene vi registrerte våren og høsten 2017. Han var utdannet siviløkonom fra Norges Handelshøyskole og drev kjøp og salg av kontrakter hos flere utbyggere. Vi gikk mannen nærmere i sømmene, og avdekket hvordan han på kanten av loven kjøpte og solgte kontrakter til millionfortjeneste.

### **9. Kampen for tilværelsen.**

Hun tok en bolle og en kaffelatte, siden NRK spanderte. Det måtte knipes på alle utgifter, samtidig som blodsukkeret ikke måtte bli for lavt.

Vi skulle etter hvert skjønne hvorfor. Hun som var av de heldige som hadde fått en fot innenfor som meglerassistert til en av Oslos mest profilerte meglere. Snart eiendomsfullmektig, så to år i markedet, deretter meglerbrevet i boks. Hun var sulten, på flere måter.

Tallene tale var tydelig:

- Hvert år ble det utdannet rundt 750 meglere som skulle inn i markedet. Rundt 600 studenter begynte på eiendomsmeglerstudiet i Oslo i 2016, og ville komme i markedet samtidig.
- På samme tid var det i Oslo bare 1/2 eiendom til salgs per eiendomsmegler.
- De fleste meglere jobbet på provisjon.
- 

#### a) Følg T-ene

Statistikk må synligjøres med historier fra virkeligheten. Kampen var hard mellom meglerne, og tøffest blant de unge, for dem uten nettverk. Vi måtte kartlegge eiendomsfullmektigene, få vite hvilken hverdag de hadde. Det ble snart klart at utfordringen var ikke bare å få dem i tale, men å få meglere i startgropa til å snakke *sant*. De skjønnet yrket, følte seg takknemlig over å bare få en kontrakt, fikk brukt utdannelsen.

Kunne dette være riktig når de statistiske indikasjonene viste at det knapt fantes eiendommer å selge og når lønna var provisjonsbasert? Vi fikk dette svaret fra Magnus Jørstad, den unge meglerspiren hos Norvik & Partners som vi tidligere hadde tatt ut av filmen: «Jeg kunne jobbet gratis».

Det var tydelig at her lå makten hos arbeidsgiver. Svartmalte du bransjen, svartmalte du deg selv, din egen identitet og ikke minst utdannelsen du hadde betalt BI så dyrt for.

I researchfasen er kildebyggingsarbeidet kanskje det viktigste. En metodisk tilnærming som erfaringsmessig gir resultater er å kartlegge «sjefene», autoritetene i miljøet du skal inn i.

Åpner det seg på toppen av pyramiden, oppleves det gjerne legitimerende nedover i systemet. Det gir tilgang. Men hvordan nærme seg autoritetene, få dem til å åpne seg?

Tre T-er har vært en rettesnor i det meste av kildearbeidet vårt: Teori, tillit og tilgang.

**Teori:** Kartlegg hvem de er, hvilke holdninger de har, etikk i eget arbeid.

Sørg for at du har mye kunnskap om temaet de og du er opptatt av, så du oppleves som en samtalepartner, ikke en aggressiv motstander. Det er her du skal bygge tillit.

**Tillit** bygges gjerne når en autoritet opplever oss som kunnskapsrike, har teorien på plass, men samtidig er ydmyk og interessert i å vite mer. Med tillit kommer ofte **tilgang**. Folk stoler på at du som journalist har en grundighet i det du driver med. Er det noen som skal undersøke det miljøet de selv er en del av, vil de heller åpne seg for deg enn andre de ikke kan stole på gjør jobben sin skikkelig.

#### b) Dørråpning.

Det var gjennom denne tilnærmingen døren åpnet seg til assistenter, unge meglere og deres møteplasser, informasjon om konferanser vi burde delta på. Vi traff etter hvert andre autoriteter i ulike meglerhus. De bød på sine ansatte. Det ble snakket om på meglerstudiet på BI at «*Brennpunkt var interessant i samtaler med unge meglere og se hvordan de har det*». Eiendomsmeglerforbundet fikk også tillit til jobben vi gjorde og det viste seg at de hadde undersøkt arbeidsforholdene med 80 eiendomsfullmektiger året før. Vi fikk tilgang til dette materialet. Etter samtaler med rundt 25 meglerspirer, som enten var under utdanning og jobbet som meglerassistenter, var eiendomsfullmektig, eller nylig hadde mottatt meglerbrevet, fikk vi bekreftet følgende.

- Konkurransen mellom meglerne er knallhard og de bruker ufine metoder for å oppnå et salg. Også arbeidsledere bekrefter at bransjen var kynisk, fordi de ansatte flere enn de trengte.

- Det forventes at man var logget på gjennom hele døgnet.
- De fleste eiendomsfullmektigene har få eller ingen salg det første halve året.
- De fleste slutter som eiendomsfullmektiger før det har gått to år.

c) Gjeld til arbeidsgiver.

I tillegg fant vi at det ble operert med ulike kontrakter. Men det var visstnok vanlig at meglere på provisjon fikk en sum av meglerkontoret i måneden når de ikke hadde salg, som de måtte betale tilbake. Siden de fleste unge meglere ikke hadde noen salg, kunne de etter tre måneder ha i alle fall 60.000 i gjeld til arbeidsgiver. Ikke rart unge meglere var villige til å gå langt for i det hele tatt å overleve. Dette var noe vi måtte finne ut av.

Vi samlet derfor inn ulike typer kontrakter fra ulike meglerfirmaer og kategoriserte dem.

Vi fant ut at:

- Nesten halvparten jobbet over 50 timer uka (støttet av Eiendomsforbundets undersøkelse)
- Nesten halvparten kunne ikke leve av det de tjente.
- Hvilke arbeidsgivere som skilte seg ut ved at de måtte tilbakebetale garantilønn.

Igjen var vi gråsonen. En ting er om det er lovlig eller ikke ut i fra gjeldende regelverk. Men er det greit?

## 10. Avslutning.

Da arbeidet med de unge meglere og deres ekstreme arbeidsforhold var i mål, ble sirkelen på mange måter sluttet. Vi hadde i mer enn åtte måneder fulgt et marked der mye var knyttet sammen. En lang rekke meglere hadde skiftet beite for å tjene enda mer penger. Som utviklere var de avhengig av å samarbeide med sine gamle kolleger i en bransje hvor det ble stadig trangere om plassen. Off market salg var en måte å tøyne etikken på. En annen måte var å samarbeide med spekulanter som kjøpte opp kontraktsposisjoner. Off market salg ble også brukt av oppkjøpere som pushet arkitektene til å dytte mest mulig boligareal inn på begrensede tomtestørrelser. Arkitektene på sin side snakket med sin med kolleger i PBE, som i stor grad overlot styring og ansvar til ansvarlig søker.

Ja, markedet i Oslo begynte å falle i 2017. Men vi hadde kunnet gi noen delforklaringer på hva som skjedde i de brennhete årene før det stupet begynte. Søndag 14.januar 2018 la Høyre, Venstre og Fremskrittspartiet fram sin nye regjeringserklæring. På side 14 Jeløya-erklæringen står det at den nye regjeringen vil: «*Styrke forbrukernes interesser og de profesjonelle aktørenes ansvar ved bolighandel.*»

### **Vedlegg 1: Konsekvenser og tilhørende lenker**

- Norges Eiendomsmeglerforbund skjerpet regelverket for off market salg som en direkte konsekvens av «Boligbobla». Se:

[Lager nye retningslinjer for Off-market-salg av eiendom](#)

[Skjerpede retningslinjer ved boligsalg](#)

[Nye retningslinjer for meglere i «off market»-salg](#)

[Vil hindre at eiendomsmeglere misbruker folks tillit](#)

- Finanstilsynet iverksatte en større undersøkelse av off market salg i 16 meglerhus, dette som en konsekvens av vår rapportering. Resultatene og oppfølgingen av undersøkelsen kommer i slutten av januar. Se:

[Finanstilsynet varsler gjennomgang av Off-market-salg](#)

[Finanstilsynet vil ha full redegjørelse om off market-salg](#)

- Berg, Norberg og Sogn vel har blitt innkalt til møte hos PBE etter NRK Brennpunkt programmet.

<http://innsyn.pbe.oslo.kommune.no/saksinnsyn/showfile.asp?jno=2017170795&fileid=7577948>

- Andre medier har tatt opp saken. Noen få eksempler:

[Meglermoral må granskes](#)

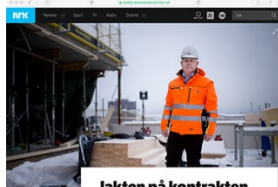
[Meglerne tar grep etter avsløringer i NRK-dokumentar](#)

[Leder:DN mener: Problemet er ikke mangel på retningslinjer, men mangel på anstendighet](#)

- En egen innbyggergruppe som har samme erfaring med PBE, er etablert for å dele kunnskap og samle inn data.
- Etter at filmen gikk, ble saken løftet opp på politisk nivå. Dette resulterte i spørsmål til Byrådet fra Pia Farstad von Hall fra Høyre. Tilfellet Tåsen Terrasse ble brukt som et typisk eksempel på henvendelser fra naboer som Høyre og andre politiske partier opplever. Hall spurte om politikerne har gitt «nye» styringssignaler siste to årene som fører til at PBE overlater til eiendomsutviklerne å kontrollere at de oppgir korrekte opplysninger? Med andre ord kontrollerer eiendomsutviklerne seg selv? Se:

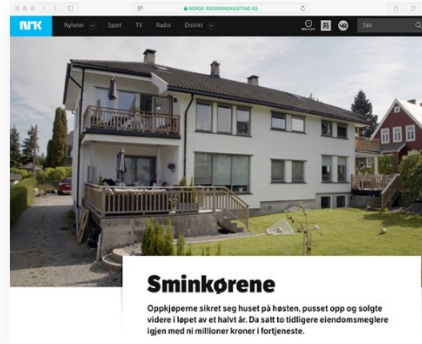
<http://innsyn.pbe.oslo.kommune.no/saksinnsyn/showfile.asp?jno=2017176059&fileid=7595871>

## Vedlegg 2: Boligbobla på nett



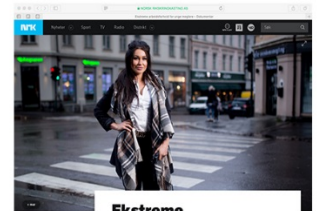
### Jakten på kontrakten

Da kunden tilsluttet seg tilbudet for å bygge seks nye, store utleieboliger i Oslo, ble det en spennende konkurranse om å få byggekontrakten. Men det var ikke byggefirmaene som fikk jobben, men en av Norges mest kjente boligbyggere.



### Sminkørene

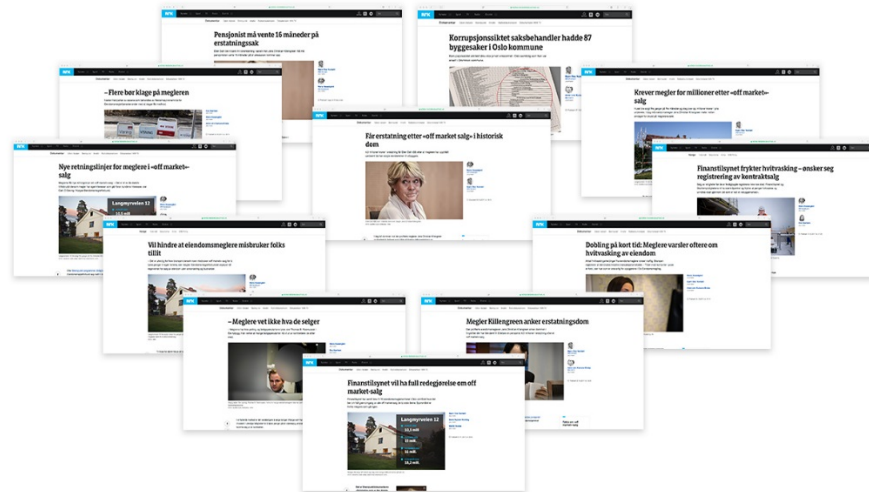
Oppkjøperne sikret seg huset på høsten, pusset opp og solgte videre i løpet av et halvt år. Da satt to tidligere eiendomsjeglere igjen med ni millioner kroner i fortjeneste.



### Ekstreme arbeidsforhold for unge jeglere

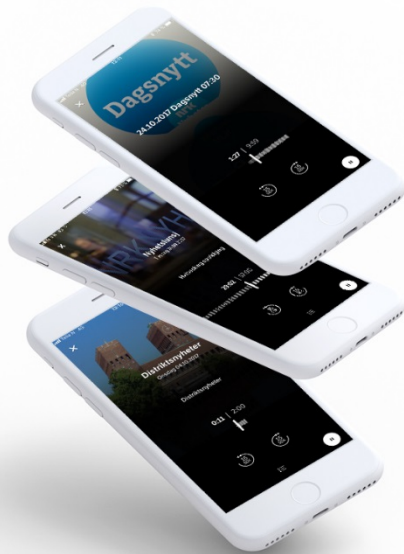
Envent presset unge eiendomsjeglere går til mange arbeidsgivere i jakt på kontrakter som løser et 15 års av. Noen har fullt tids arbeidsforhold uten arbeidstid i 15 år-bransjen.

**“Sminkørene” er en av de mest leste sakene på nrk.no i 2017**





### Vedlegg 3: Boligbobla på radio



#### Boligbobla på radio

4. okt 2017	Østlandssendingen
24. okt 2017	Nyhetsmorgen Dagsnytt Alltid nyheter
23. nov 2017	Nyhetslunsj Dagsnytt

## Vedlegg 4: Boligbobla på TV



### **Boligspekulanter**

Dagsrevyen 24. oktober 2017



### **Nye retningslinjer for Off-marked-salg av eiendom**

Kveldsnytt 25. oktober 2017



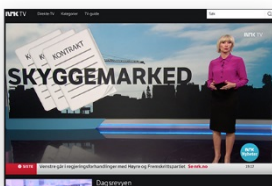
### **Finanstilsynet varsler gjennomgang av Off-marked-salg**

Kveldsnytt 01. november 2017



### **Knallhard hverdag for nyutdannede meglere**

Lørdagsrevyen 04. november 2017



### **Det ukjente skyggemarkedet**

Lørdagsrevyen 09. desember 2017