



## EMS 2225 Eiendomsmegling I

### Studium

Bachelorstudiet i eiendomsmegling (2. år)

### Kursansvarlig

Hildur Høiland, Tore Bråthen

### Institutt

Regnskap - revisjon og jus

### Semester

Se studieplan for aktuelt studium

### Studiepoeng

12

### Mål

Målet med kurset Eiendomsmegling I er å gi studentene kunnskap om hvilke praktiske konsekvenser de krav publikum, kunder, offentlige myndigheter, eiendomsmeglerbransjen osv. stiller til utøvelsen av eiendomsmegleryrket, herunder krav til eiendomsmeglerens faglige og personlige atferd. Studentene skal lære å løse konkrete oppgaver i tilknytning til eiendomshandler, inkludert markedsføring, salg, utforming av avtaledokumenter og ulike kontrakter.

Etter fullført studium skal studenten kunne gjennomføre alle typer eiendomstransaksjoner, med unntak av jord- og skogbrukseieendommer, næringseiendommer og salg av nyprosjekter som det undervises i i faget Eiendomsmegling II. Studenten skal kunne gjennomføre transaksjonen og klargjøre denne for oppgjør. Studenten skal kunne anvende rettsreglene for de aktuelle transaksjonstyper i praksis. Studenten skal kunne håndtere all dokumentbehandling knyttet til transaksjonen, herunder utforme kontrakter tilknyttet hver enkelt transaksjon. Undervisningen har nær tilknytning til undervisningen i kursene jus og eiendomsmeglerregnskap.

### Forkunnskaper

Bedriftsøkonomstudiet eller tilsvarende.

### Obligatorisk litteratur

#### Bøker:

Bråthen, Tore, Solli, Margrethe Røse og Bjaaland, Marianne Raa red.. 2003. Eiendomsmegling i praksis del 1. Oslo: Norges eiendomsmeglerforbund

#### Artikkelsamling(er):

Arne Lie Christensen. 2004. Byggeskikk og boligforhold i Norge fra 1850 til i dag : artikkelsamling EMS 2225. Oslo : Handelshøyskolen BI

#### Annet:

Fortidsminneforeningen, Norsk kulturråd. 1992. Hus og stil.. Fortidsvern ; 14 nr 2. Oslo: Fortidsminneforeningen.

Fossen, Haakon. 2005. Kompendium: bygningshistorie og byggteknikk/byggmaterialer for boligbygging. Oslo : Norges eiendomsmegler forbund

Norges Eiendomsmeglerforbunds Håndbok.

Norges Eiendomsmeglerforbund. Dokumentsamling. 2004. Oslo: Norges eiendomsmeglerforbund.

Relevante lovtekster (Norges Lover, særtrykk m.v.)

### Anbefalt litteratur

#### Bøker:

Næssvik, Bodil. 1998. Tvangssalg gjennom eiendomsmegler. Oslo: Norges eiendomsmeglerforbund.

### Emneoversikt

Generell innføring

- Historikk, hvordan har profesjonen oppstått og hvordan har den utviklet seg
- Innføring i eiendomsmeglerens rolle og arbeidsoppgaver. Klargjør hvilket ansvarsforhold eiendomsmegleren står i overfor sine kunder. Klargjør av mellommannsbegrepet.
- Innføring i begrepet god meglerskikk. Hva bidrar til å danne begrepet god meglerskikk. Bevisstgjøre studentene at begrepet god meglerskikk og etikk i praksis er sentralt under utøvelsen av eiendomsmegleryrket. Etikk vil gå igjen som en rød tråd i hele undervisningen, og foreleserne vil gjennom eksempler vise hvilke etiske dilemmaer en eiendomsmegler kan stå overfor i hverdagen.
- Rammebetingelser for utøvelse av eiendomsmegleryrket. Forholdet til offentlige myndigheter såsom Kredittilsynet, Konkurransetilsynet, forbrukermyndigheter og skattemyndigheter.
- Gjennomføring av forskjellige typer oppdrag fra oppdraget skaffes til oppgjøret er gjennomført

#### **Delelær:**

- Hvordan skaffe oppdrag
- Gjennomføring av en befaring:
  - Adferd
  - Innhenting av nødvendige opplysninger om salget og eiendommen
  - Rapport fra befaring
- Oppdrag
  - Inngåelse av formelt oppdrag med oppdragsgiver
- Markedsføring og markedsaktiviteter
  - Innhenting av opplysninger
  - Klargjør for salg
  - Forbrukerombudets rundskriv om markedsføring av boliger
  - Utforming av salgsoppgave
  - Utforming av annonse
  - Utforming av andre salgsdokumenter
  - Kundeoppfølging
- Gjennomføring av en visning
  - Adferd
  - Opplysninger til kundene
- Gjennomføring av ulike typer eiendomsmarkedsføringer. Det undervises innledningsvis i de enkleste eiendomsoverdragelsene, for deretter å gjennomgå mer komplekse omsetninger og avtaler:
  - Enebolig
  - Eierseksjon
  - Andelsleiligheter
  - Aksjeleiligheter
  - Utleie av bolig
  - Festekontrakter

Det vil under gjennomføring av de ulike typene eiendomsmarkedsføring bli gjennomgått rutiner for omsetningen, innhenting av opplysninger, behandling av dokumenter, kontraktsutforming og forberedelse til oppgjør.

- Budgivning
  - Hvorledes organisere budgivningen
  - Bruk av telefon, telefax, internett mm
  - Formelle krav til utforming av budskjema
  - Opplysninger til budgiver om budgivningen/Normgivende rutiner
  - Lukket budrunde
- Fullmakter
- Tvangssalg av fast eiendom og adkomstdokumenter
- Taksering
- Bygningslære
  - Bygningshistorikk, stilarter og miljøtilpasning
  - Bygningslære og -teknikk
  - Planlegging og utbygging
  - Byggesak
- Eiendomsfinansiering
  - Hvilke låneinstitusjoner er aktuelle ved finansiering av eiendomskjøp
  - Hva kreves for å få lån
  - Kredittvurdering
  - Låneformer og låneprosedyrer og beregninger
  - Lånedokumenter - praktisk håndtering

#### **Dataverktøy**

Dataverktøy benyttes ikke i dette kurset.

#### **Gjennomføring**

Kurset gjennomføres over to semestre med totalt 84 kurstimer. Undervisningen skjer ved forelesninger, gruppearbeid og praktisk problemløsning. I tillegg vil det bli utdelt oppgaver og cases som forutsettes løst på individuell basis.

Kurset gjennomføres med to undervisningskurs:

- EMS 2226 Eiendomsmegling I, 1. semester - høst

- EMS 2227 Eiendomsmegling I, 2. semester - vår

**Eksamen**

Kurset avsluttes med en fem timers individuell skriftlig eksamen.

**Eksamenskode(r)**

EMS 22251 Eiendomsmegling - Skriftlig eksamen, eksamen teller 100% for å oppnå karakter i kurset EMS 2225, 12 studiepoeng.

**Hjelpemidler til eksamen**

Norges Lover, særutgaver av lover, fotokopier av lover, lovutkast (bare lovteksten) og forskrifter.

Norges Eiendomsmeglerforbunds håndbok.

Etiske regler for Norges Eiendomsmeglerforbund.

Det er tillatt å bruke en ikke-programmerbar kalkulator.

**Kontinuasjon**

Kontinuasjonseksamen ved neste ordinære gjennomføring av kurset.