

Norges Eiendomsmeglerforbunds retningslinjer om «off market»-salg:

1. Åpen markedsføring som hovedregel

Eiendomssalg gjennom eiendomsmegler bør skje ved åpen markedsføring, og eiendomsmegler bør anbefale kunden å legge eiendommen ut for salg i det åpne markedet.

Salg «off market» kan brukes i spesielle tilfeller. Dette kan for eksempel være når kunden ønsker diskresjon, eller har behov for raskt salg som følge av for eksempel endrede skatteposisjoner.

Hvis selgeren er i en spesiell sårbar situasjon, skjerpes eiendomsmeglerens omsorgs- og rådgivningsplikt.

2. Der selger ønsker å selge «off market»

Eiendomsmegleren bør som utgangspunkt fraråde selger å avstå fra å markedsføre eiendommen i det åpne markedet.

Dersom selgeren likevel ønsker å selge «off market», må eiendomsmegleren gi informasjon til kunden om hvilke ulemper og konsekvenser et slikt salg kan ha. Særlig må eiendomsmegleren redegjøre for at man ved salg «off market» ikke vet om man oppnår markedspris for eiendommen.

I tråd med god meglerskikk må eiendomsmegleren også forsikre seg om at selgeren har forstått konsekvensene ved et eventuelt «off market»-salg.

3. Oppdragsavtale og salgsoppgave

Ved salg fra forbruker skal det foreligge skriftlig oppdragsavtale jf. eiendomsmeglingsloven. § 6-4.

Dersom selger tross fraråding ønsker å selge «off market» bør dette beskrives i oppdragsavtalen. Eiendomsmegler må jf. eiendomsmeglingsloven § 6-7 innhente, kontrollere og videreformidle alle lovpålagte opplysninger, og salgsoppgave skal være utarbeidet før eiendommen tilbys til interessenter.

4. Prisfastsettelse

Vurdering av eiendommens verdi inngår som utgangspunkt i eiendomsmeglernes rådgivningsplikt også ved salg «off market». Prisfastsettelsen skal være basert på en forsvarlig faglig vurdering og befaring av eiendommen, og skal kunne dokumenteres.

5. Hvitvasking

Dersom eiendommer selges «off market» må eiendomsmegler gjøre en særlig risikovurdering etter hvitvaskingsregelverket.

6. Dokumentasjon

Ved et salg «off market» må eiendomsmegler i henhold til det som fremgår ovenfor kunne dokumentere:

- Rådgivningen til kunden
- Salgsstrategi
- Prisfastsettelsen

NEF oppfordrer foretakene til å lage rutiner for salg «off market» i tråd med NEFs retningslinjer.