



**Slik forhandler du i husleieforhold**



## Innledning

Formålet med denne brosjyren er å være en lettfattelig guide til forhandling i husleieforhold. Fremstillingen er ikke ment å være uttømmende, og brosjyren er ment å kun være veiledende.

Vi i Jusshjelpa i Nord-Norge får inn mange saker vedrørende tvister mellom leietaker og utleier. Ofte ser vi at en del konflikter kan løses ved forhandling mellom partene.

Bakgrunnen for opprettelsen av denne brosjyren er at vi ønsker å informere om hvordan man kan forhandle på en god måte for å finne frem til en løsning som begge parter kan være fornøyd med.

Brosjyren er utarbeidet av Jusshjelpa i Nord-Norge ved medarbeiderne Niklas Kristoffersen og Kamilla Arnsen høsten 2024. Jusshjelpa tar forbehold om eventuelle endringer og understreker at brosjyren kun er ment for veiledning.

Sist oppdatert 30.11.2024

## Hva er det adgang til å avtale i et husleieforhold?

I norsk avtalerett har man som utgangspunkt avtalefrihet. Det vil si at man i utgangspunktet kan avtale det en selv vil. Et unntak fra avtalefriheten må være nedfelt i lov eller følge av ulovfestet rett. Ulovfestet rett er regler som ikke står skrevet i en bestemt lov, men som for eksempel utvikles gjennom praksis over lang tid.

Husleieloven inneholder unntak fra avtalefriheten. Etter husleieloven § 1-2 første ledd kan det ikke avtales vilkår som er mindre gunstige for leieren enn det som følger av bestemmelsene i husleieloven. Dette er blant annet begrunnet i at leietaker ofte er en svakere part enn utleier i husleieforhold. Dermed setter husleieloven noen begrensninger på hva som kan avtales.

## Hva er betydningen av forhandling?

Forhandlinger er når to eller flere parter med delvis motstridende interesser prøver å komme frem til en felles beslutning. Som regel vil konflikter være slik at den ene får noe på bekostning av den andre - slik trenger det ikke nødvendigvis å være.

I et husleieforhold må leietaker og utleier forholde seg til hverandre så lenge leieforholdet varer. Det er derfor ønskelig med en god relasjon på tross av eventuelle motstridende interesser. Å opprettholde en god relasjon er et eksempel på en felles interesse. Et eksempel på en motstridende interesse kan være ønsket prisavslag som følge av at boligen har en mangel. Leietaker vil da som regel ønske høyest mulig prisavslag, mens utleier som regel ønske et lavest mulig prisavslag.



## Forberedelser før forhandlinger

Før du kontakter utleier for å diskutere uenigheter er det viktig å være forberedt. Her er noen punkter som kan være greit å gjøre i forkant av en forhandling:

### 1. Dokumentasjon

Først er det lurt at du finner frem relevant dokumentasjon for det som skal forhandles om. Dokumentasjon vil bidra til å styrke argumentene dine. Dette kan tenkes som en situasjon hvor leietaker ønsker prisavslag som følge av mugg i boligen. Da bør det tas gode bilder av muggen som kan få utleier til å forstå omfanget.

### 2. Undersøk rettighetene dine

Argumentene dine vil styrkes dersom du har kunnskap rundt hva du har krav på. For å undersøke rettighetene dine i et leieforhold, vil det være relevant å lese i Husleieloven. Husleietvistutvalget har også en informativ nettside som man kan lese seg opp på sine rettigheter som leietaker.

Dersom du har fått rådgivning hos oss i Jusshjelpa eller andre med juridisk bakgrunn kan du bruke den rettslige vurderingen du har fått i forhandlingen med utleier. Dersom argumentene dine kan forankres i noe rettslig, vil det kunne være mer aktuelt for utleier å finne frem til en løsning.

### 3. Sett konkrete og realistiske mål

Tenk gjennom hvilke interesser du ønsker å ivareta. Interessene kan være alt fra å føle seg rettferdig behandlet, å betale mindre eller å ivareta en god relasjon til utleier. Dersom du er klar over hvilke interesser som er viktig for deg er det enklere å se alternative løsninger som sørger for at interessene blir ivaretatt.

Før du forhandler bør du sette deg konkrete mål for hva du ønsker å oppnå med forhandlingene. Eksempelvis er det bedre å ha et mål om 15% prisavslag, enn et mål om mest mulig prisavslag. Videre bør du sette et optimistisk mål slik at du ikke sikter for lavt. Hvis du har et høyt ambisjonsnivå fører det til at du starter med en høyere åpning i

forhandlingen. Det vil som regel føre til bedre resultat. Her må du imidlertid passe på at den høye åpningen din er innenfor rimelighetens grenser. Rimeligheten av resultatet er et viktig moment for å overbevise utleier. Det er da viktig at målene dine for forhandlingen er realistiske. Hvis du skal forhandle om et prisavslag kan du for eksempel trekke inn hva som er vanlig for lignende tilfeller.

## Underveis i forhandlingene – ha en konstruktiv samtale

### 1. Vis forståelse for utleier sine perspektiver

Anerkjennelse handler om å ha en viss forståelse for den andres meninger og hvordan man uttrykker seg om sin situasjon og behov. Du kan gjøre dette uten å gi etter.

Du øker tvert imot din troverdighet og gjennomslagskraft hvis du viser at du forstår og verdsetter den andres perspektiver. Dette kan du gjøre gjennom at motparten får anledning til å få sagt sitt samtidig som at du lytter og forstår. På den måten vil det være lettere å finne frem til løsninger som bygger på begge siders interesser.

### 2. Vær saklig

Det er noe overraskende hvor lett vi ser hverandre som motparter i forhandlinger. Slik trenger det nødvendigvis ikke å være. Det er mulig å ha et leieforhold der begge parter tjener. Hold deg til saken og unngå å la følelser styre samtalen.

### 3. Vær fleksibel

Tenk på alternative og langsiktige løsninger. En forhandling handler om å finne løsning som begge kan leve med i lengden. Resultatet blir gjerne bedre dersom det er gjensidighet mellom det du og utleier avtaler. Det kan være aktuelt å gi etter i visse forhandlinger slik at utleier er mer åpen for å ivareta dine interesser i fremtiden.

### 4. Få avtalen skriftlig dersom dere kommer til en avtale

Avslutningsvis kan det være lurt å skrive ned avtalen mellom deg og utleier. Muntlige avtaler er like bindende som skriftlige avtaler, men kan være vanskelig å bevise i ettertid. Det kan

derfor være gunstig å få avtalen skriftlig dersom dere senere skulle bli uenige om hva som er avtalt.

## Typiske temaer som kan forhandles om og hva du burde tenke på

### Leiepris

- Hva er markedspris i området: Pris varierer basert på beliggenhet. Er det et særlig attraktivt område må du kunne forvente å betale mer.
- Hvor god stand er boligen sammenlignet med prisen: Er boligens tilstand god må man forvente å betale mer.
- Hvor stor er etterspørselen i område: Man har bedre muligheter å forhandle om leieprisen dersom etterspørselen i område er lavt.
- Utleiere ønsker ofte langsiktige leieforhold med en god betaler: Dersom du som leietaker tilbyr dette, kan det være mer aktuelt å forhandle frem en lavere leiepris.

### Vedlikehold og reparasjoner

- Forstå kostnadene: Dette kan gjøres ved å innhente flere priser.
- Kjenn dine rettigheter: Husleieloven har flere regler om vedlikehold og reparasjoner. Det kan variere fra situasjon til situasjon hvem som etter loven skal stå for dette. Husleieavtalen kan også ha presisert ulike forhold.
- Beskriv problemet konkret: Ikke overdriv. Ofte kan problemet fikses ved enkle tiltak.
- Foreslå løsninger: Aktuelle løsninger kan være at utleier betaler for gjenstanden mot at du henter og installerer den. Eller at utleier skal reparere gjenstanden, men at utleier kan få god tid til å gjøre dette.
- Vær forberedt på motargumenter: Husk å lytte til utleierens perspektiver. Prøv å finne kompromiss som fungerer for begge parter.

## Hvis forhandlingene ikke fører frem:

At forhandlingene ikke fører frem innebærer at dere ikke har kommet til enighet. Det at forhandlinger ikke fører frem kan ha flere årsaker. Dersom du fremdeles har et behov for å avklare situasjonen kan du kontakte Jusshjelpa i Nord Norge.

Det er også mulig å melde inn sak til Husleietvistutvalget (HTU). HTU behandler saker og fatter bindende avgjørelser etter husleieloven. Det kan derfor først være lurt å sjekke om du har et krav etter husleieloven før du melder inn sak til HTU. Jusshjelpa kan bistå å undersøke om du har mulig krav som kan være aktuelt å gå videre med. For å melde inn sak til HTU koster det kr 255 for leietaker og kr 1 277 for utleier.

