



Innhold:

- Generalsekretæren
"Namssak" / Vitsestafett
- Formannens hjørne
- Advokatens hjørne
-til ettertanke.....

.....

nifnytt

medlemsblad for norske inkassobyråers forening



Generalsekretærens hjørne

Ja, kjære medlemmer, da nærmer vi oss slutten på enda et foreningsår. Dette året har gitt oss, de ansatte, en rekke utfordringer. Det har også gitt medlemmene en rekke utfordringer. Utfordringer som både foreningen og medlemmene har vokst på. Som generalsekretær får man ofte en observatørrolle, like ofte inn mot medlemmene som ut mot markedet. Gjennom vel sytten år i foreningen, først som medlem, deretter som styremedlem og etter hvert som ansatt har jeg hatt gleden av å observere en bransje som har utviklet seg både på det menneskelige og det faglige nivå.

I september 1981 ble foreningen startet, noe som medfører at vi til neste år kan feire 20 års jubileum. Dette kommer nok til å bli bemerket på den kommende generalforsamling, den 23. mars 2001. Selve feiringen, jubileumsfesten, vil imidlertid bli avholdt på høstens møte. Vi forhandler fortsatt med hotellene og ber derfor at medlemmene foreløpig setter av både helgen 12. til 14. oktober OG helgen 19. til 21. oktober. Vi kommer tilbake med endelig beskjed om hvilken helg det blir så snart vi har kommet til enighet med et hotell.

Formannen har i sine kommentarer kommet inn på en del av de oppgaver vi

arbeider med. I skrivende stund er det umulig for oss å formidle de endelige resultatene av de endringene som kommer. Vi vil imidlertid formidle dette både i direkte skriftlig form så vel som på våre hjemmesider umiddelbart etter at departementet har publisert resultatene.

En liten gladnyhet før jul; Vår nyansatte prosjektansvarlig, Lise, har nå tilbakelagt den verste delen av opplæringen og arbeider stadig mer selvstendig. Dette innebærer at målsettingen om å frigi en del av mine ressurser til direkte medlemsoppfølging etter hvert innfris og at jeg virkelig kan begynne med oppsøkende virksomhet mot medlemmene. Dette ser jeg frem til og jeg har allerede hatt flere henvendelser fra medlemmer som vil ta det ille opp om jeg ikke "kommer innom" på mine kommende turer. Jeg kan nok ikke rekke ALLE medlemmene i løpet av neste år, men jeg skal nok forsøke

Jeg takker for nok et hyggelig år i bransjeforeningen og ønsker alle medlemmer og forbindelser en RIKTIG GOD JUL og ET GODT NYTT ÅR!

Thor A. Andersen

"Namssak"

av Thor A. Andersen, NIF

- programvareutvikling i det offentlige

Som de fleste kjenner til har det pågått en løpende gjennomgang og utvikling av namsmennenes program "Namssak". RIFT - Rettsvesenets IT- og fagtjeneste med våre to venner Malmedal og Weseth i spissen samarbeider med PD - Politiets Datatjeneste om ferdigstillingen av programmet. Vi har i den senere tid hatt flere samtaler med Malmedal som har lagt stor vekt på at forprosjektet og prosjektgruppen denne gang har satset på et "kvalitetshvevingsprogram" fremfor et "personressursprogram". Vi velger å forstå dette slik at man ønsker å kvalitetssikre sluttproduktet ut mot brukerne, herunder inkassobyråene, og at man legger stor vekt på selve forretningen.

Malmedal finner det også naturlig at bransjeforeningen trekkes inn i prosjektets neste fase. I denne fasen vil man dessuten se på muligheten til å utvikle en "summarisk beretning". I 20% til 30% av sakene har man kunnet dokumentere at begjæring om utlegg fremmes fordi man ønsker å avbryte foreldelse. Man har altså på forhånd stadfestet at skyldner ikke har tjenlig utlegg. Den summariske beretningen vil altså kunne benyttes til en forenklet behandling, hvor man dessuten vil foreslå et redusert gebyr; for eksempel et halvt rettsgebyr.

Samarbeidet med bransjeforeningen vil dessuten gi mulighet for en gjennomgang av blankettene som benyttes i tvangsfullbyrdelse. Bransjeforeningen ledet, som kjent, dette arbeidet sist standardblankettene ble revidert.

VITSESTAFETT

Neste mann ut er Ragnar Wold fra Actor Fordringsforvaltning AS på Hamar.

I en av Hedmarksbygdene hadde de i gamle dager en gubbe som var litt av patentdoktor når det gjaldt sykdom på krøtter og hest. En dag var det noe galt fatt med en hest, og gubben ble budsendt. Han kom, fikk seg først en sterk kaffedoktor, og strøk så ned i stallen.

markus

Dine kunder er klare for e-Business – er du ?

At profesjonelle innfordringsmiljøer velger Procasso, skyldes det faktum at de kan gjøre hver enkelt prosess rimeligere enn fordringshaver selv er i stand til. Markus Data's jobb er å gi både ditt byrå og dine kunder de beste løsningene!

Er du interessert?

e-Business er visjonen om elektronisk integrasjon av forretningsprosesser mellom partnere. Innføring er et område som er modent for praktisk realisasjon. Gevinsten er at kundens data aldri trenger å bli registrert mer enn en gang, og det finnes ingen papirer som skal administreres. Dette fører til lavere kostnader pr. sak.

Dine kunder er det!

Vår viktigste målsetting er at dine kunder får tilgang til oppdatert informasjon 24 timer i døgnet 7 dager i uken hele året. Markus Data AS stiller solide løsninger til disposisjon slik at våre kunder gis mulighet til å understøtte denne trenden, dette gjennom å utvide vårt tjenestetilbud på Internett.

Markus Data AS skaper unike produkter som videreutvikles av vårt internasjonale utviklings-team. Teamet tilbyr mulighet for utvikling av kundespesifikke løsninger. Også eksisterende Procassomoduler kan fritt settes sammen slik at store selskaper får muligheter til å realisere sine e-Business ambisjoner. Procasso er designet for å håndtere store volumer. Med introduksjonen av Oracle BI støtte er løsningene skalerbare til de største miljøer.

Markus Data AS tilbyr også prosjektkompetanse innen innføring av nye systemer, fagkompetanse innen innføring, endringsprosesser og produktutvikling for dine kunder.

La oss hjelpe deg og dine kunder til en hverdag hvor dataene ALLTID ligger ved fingerspissen.

Telefon: 66 99 86 00, Telefaks: 66 99 86 20

E-Mail: markus@markus.no, Internett: www.markus.no



Gubben ba bonden stille seg ved hesthodet og åpne kjeften på hesten. Sjøl stilte han seg bak dyret, løftet opp halen, kikket innunder og sa:

- Kæn du sjå meg?
- Nei, svarte bonden.
- Da er det nok tarmslyng, lød det dystert fra gubben.

Utfordringen går videre til Jan Aune i Trønder Økonomi AS i Trondheim.

VERDISIKRINGSELSESKAPENE CRIFO

- en naturlig samarbeidspartner for inkassobyråene

VERDISIKRINGSELSESKAPENE CRIFO består av Verdisikringselskapet Crifo Bergen AS (stiftet i august 1989) og Verdisikringselskapet Crifo Oslo AS (stiftet april 1996).

V.S. Crifo Bergen AS har også en avdeling i Sandnes siden mars 1997. Totalt er vi 10 personer fast knyttet til virksomhetene våre. Av disse er 6 tidligere polititjenestemenn, 1 er økonom/revisor. I tillegg har vi et landsomfattende nett av samarbeidspartnere som gjør oss i stand til å løse oppdrag over hele landet.

For å sikre kvaliteten på det arbeidet vi utfører har vi utviklet en modell vi kaller CRIFO SENTRAL, som ligger hos V.S. Crifo Bergen AS, Kokstadflaten 32, pb. 76 Kokstad, 5863 Bergen, tlf. 55983300, fax 55983310. Poenget med denne modellen er at våre oppdragsgivere har en sentral oppdragstager å forholde seg til, uansett hvor i landet oppdraget er. CRIFO SENTRAL blir således ansvarlig/kvalitetssikrer for oppdragsutførelsen overfor oppdragsgiver.

CRIFO tilbyr 4 hovedprodukter: Privat etterforskning, tapsreducerende tjenester, salgsformidling og kurs-/konsulenttjenester. I tillegg har vi et samarbeide med Securitas og Vaktservice AS (tidl. ISV), som gjør oss i stand til å selge vakt-, sikrings- og overvåkingstjenester.

PRIVAT ETTERFORSKING utføres innen straffe- og sivilrett, som bistand for advokater (forsvarere), økonomiske saker, svinn/tyveri, hvitvasking av penger, oppsporing av forsvunne- og bortførte personer, osv. Vår virksomhet er både nasjonalt og internasjonalt rettet.

TAPSREDUSERENDE TJENESTER handler om inkasso/behandling av misligholdte fordringer, oppsøkende virksomhet, sikring/lagring av frivillig tilbakeleverte og tvangsinnrevne panteobjekter, innhenting av misbrukte kredittkort, registrering/verdisetting av konkurs- og dødsbo, samt ved tiltredelse av pant i varelager/driftstilbehør.

Selv om vi besitter 3 inkassobevillinger regner vi oss ikke som konkurrent til de tradisjonelle inkassobyråene, da vi har satset på å være et nisjeprodukt på den praktiske siden. En rekke av våre oppdragsgivere er nettopp inkassobyråer.

Vi er også oppnevnt medhjelper for 24 Namsmenn vedrørende begjæring om tilbakelevering og tvangssalg av løsøre. Videre har vi også lang erfaring som møtefullmektig ved tvangsforretninger, særlig p.v.a. inkassobyråer landet rundt.

Ut over inkassobyråer inneholder referanselisten bank og finans, forsikring, advokater, etc.

Vår SALGSFORMIDLING innbefatter realisering av konkurs- og dødsbo, varelager og driftstilbehør (auksjon - kommisjon), medhjelpersalg p.v.a. namstaten ved tvangssalg av løsøre, salg av frivillig tilbakeleverte og tvangsinnrevne panteobjekter, salg av bil- og maskinpark for storbrukere, samt kommisjonssalg for privatpersoner. Vi selger anslagsvis 350 - 400 kjøretøyer pr. år.

KURS- OG KONSULENTTJENESTER.

Vi avholder en rekke kurs for næringslivet vedrørende eksternt og internt svinn/tyver, samt kurs som skal føre til ranssikring av diverse typer forretningsvirksomhet.

M.a.o. presenterer vi oss med et totalprodukt innen verdisikring. Se gjerne våre hjemmesider www.crifo.no.

Med ønske om en god jul og et godt nytt år, hilsen

Johnny Bertinussen
dagl.leder.

Undersøkelser som er gjort av ulike bedrifter viser at dess færre leverandører man har, jo rimeligere vil administrasjonskostnadene bli. Derfor er det viktig å finne leverandører som kan tilby dere en god avtale på både priser og leveringsdyktighet, samt at kompetansen på alle områder blir i varetatt. Når Norske Inkassobyråers Forening nå har inngått slike avtaler med enkelte aktører i markedet, er det basert på både pris og leveringsdyktighet, samt også hvilken kompetanse de ulike firmaene har for å ivareta medlemsbedriftenes interesser. Ved å tegne langvarige samarbeidsavtaler, er det gunstige avtaler som vil gagne dere nå og i fremtiden, for vi ønsker å trygge samarbeidet med medlemsbedriftene på best mulig måte. Dette gjør vi ved å skreddersy løsninger for den enkelte bedrift, og sørge for oppfølging av i de

intervaller de måtte ønske dette. Bare det å vite at man har kun en person som man relaterer seg til, som er tilgjengelig for dere til enhver tid og som kun har et ønske om å yte service for dere. Det å slippe å stå i ventekø på telefonen for å få en ukjent ordremottager.

Å vite at man har en leverandør som har vært i mange år og som driver trygt å godt, samt at man vet at de vil være i mange år er en viktig faktor. Gode og lange relasjoner er en trygghet for bedriften.

Jeg vil også benytte anledningen til å takke for den positive holdningen vi i Norsk EDB Rekvisita AS er blitt tatt i mot med. Og jeg er sikker på at de andre leverandørene er enige med meg i dette.

Håper at vi alle også kan fortsette å ha et godt samarbeid.

TANKER OG UTFORDRINGER VED ET ÅRSSKIFTE.

Så er allerede et nytt år gått og vi blader snart om kalenderen og skriver 2001. Inngangen til år 2000 var spennende – et skifte til et nytt millennium, hva kunne dette føre til, ikke minst når det gjaldt våre EDB systemer? Ja, det var mange og til dels spennende spørsmål som ble stilt ved forrige årsskifte. Vi vet nå EDB systemer og ellers alt annet fungerte bra, skifte fra år 1999 til år 2000 ble som et hvilket som helst annet årsskifte. Sett i forhold til alt som kunne skje, var det reelt alle de skrekkszenariene som vi ble presentert og som ble unngått fordi veldig mange gjorde en god jobb? Eller dreide det seg om tenkte mediaskapte situasjoner som ikke hadde forankring i virkeligheten? Noe endelig svar får vi vel aldri.

Uansett, dette er fortid – hva med fremtiden, hvilke utfordringer ser vi nå for bransjen ved inngangen til år 2001? Hver og en av oss har vi vel ulike ting vi vil vektlegge. En ting ser imidlertid ut til å bli en felles utfordring for oss alle, nemlig innføring av merverdiavgift på tjenester. Slik den politiske situasjonen er i den skrivende stund, tyder nemlig alt på at det blir innført m.v.a. på tjenester, også inkassotjenester.

De generelle utfordringene ved innføring av m.v.a. kan oppsummeres som følger:

- Nye næringer pålegges plikt til å innkreve og innbetale merverdiavgift
- Nye næringer pålegges plikt til å beregne og innbetale investeringsavgift.
- Det må betales merverdiavgift på tjenester som ikke er avgiftsbelagt i dag.
- Etterspørselen etter tjenester fra forbrukere, offentlige institusjoner m.v. vil kunne reduseres som følge av høyere priser.
- Nye næringer vil bli pålagt administrative forpliktelser i forhold til myndighetene.
- Nye næringer vil kunne få omsetning dels innenfor og dels utenfor merverdiavgiftsloven, med de komplikasjoner dette kan medføre.
- Tilpasninger av IT systemer for å få en effektiv drift.

Dette er generelle utfordringer som alle vil møte som har solgt tjenester som tidligere ikke har vært momsbelagt.

Spesielle utfordringer for inkassobransjen: Hvor store utfordringer innføring av m.v.a. vil bli for inkassobransjen, er i stor grad avhengig av 2 ting:

- 1) Hva vil grunnlaget bli for avgiftsberegningen.
- 2) Hvilken sammensetning har man av porteføljen.

Ad 1: Grunnlaget for avgiftsberegningen:

Her hersker det en stor usikkerhet. Ting tyder på at innføring av MVA er tatt med som et forslag i statsbudsjettet uten at det er tenkt på praktisk gjennomføring. Følgende synes imidlertid å være klart.

Beregningsgrunnlaget for merverdiavgift ved inkassators fakturering vil være det vederlag inkassator mottar fra oppdragsgiver. Hvorvidt inkassosalær, gebyrer etc. inkassator oppkrever fra debitor skal medregnes i beregningsgrunnlaget, kan derimot synes noe usikkert.

Det synes imidlertid også å være klart at det ikke skal beregnes avgift overfor skyldneren når han må dekke inkasso-omkostningene helt eller delvis. I regjeringens forslag ses dette på som et erstatningsoppgjør som ikke representerer noen omsetning eller utløser avgiftsplikt.

Ad. 2: Porteføljesammensetning – økonomiske konsekvenser.

Virkningen av innføring av m.v.a. kan bli nokså ulikt avhengig av hvilken porteføljesammensetning man har. Det positive er at alle inkassoselskaper nå vil få

fradrag for inngående m.v.a. og at vår innkjøp på denne måten blir billigere. Har man så vesentlig inkassoavtaler med momspliktige selskaper som vil få fradrag for den utgående moms som man utfakturerer, kan de økonomiske konsekvensene ved innføring av m.v.a. i beste fall bli positive for en del selskaper. Noen bransjer vil imidlertid ikke bli påvirket av avgiftsomleggingen. Den bransjen som er den vesentligste i denne sammenhengen er finansnæringen. For inkassobransjen sett under ett, er dette en meget vesentlig kundegruppe, og bransjens pris mot dette markedet vil i utgangspunktet øke med 24%.

Hva kan dette føre til? Til at bankene igjen begynner å vurdere egeninkasso? Hvordan vil det enkelte selskap møte denne form for konkurransevridding?

Spørsmålene her kan fort bli mange, men hvordan dette vil slå ut overfor finansnæringen vil selvfølgelig avhenge av hva som skal inngå i avgiftsgrunnlaget. Vil avgiftsgrunnlaget være både salærer og / eller provisjoner / andel av innbetalt beløp?

Spesielt dersom det skal belastes full avgift på prosentavtaler vil en del byråer sannsynligvis måtte gjennomgå sine prismodeller og gjøre sine tilpasninger.

Hva vil foreningen gjøre dersom moms blir innført på inkassotjenester?

Når en slik radikal endring skjer, er det utmerket at vi har en bransjeforening. N.I.F. har, som sikkert de fleste er klar over, et momsutvalg. Gjennom de siste årene har dette utvalget stort sett vært et sovende utvalg, men som vi har ønsket å ha i beredskap dersom situasjonen skulle tilsi det. Utvalget er nå revitalisert og vil bl.a. ta fatt på følgende:

- 1) Møter med departementet, for å avklare hvilke tanker som eksisterer der.
- 2) Gjennomgå og belyse de ulike pris- og systemmessige utfordringer som innføring av m.v.a. vil medføre for bransjen.
- 3) Forsøke å samarbeide / bearbeide myndighetene på en slik måte at innføring av m.v.a. kan få minst mulig negative følger for bransjen.

Ovenfor er det omtalt eventuelle økonomiske sider ved innføring av m.v.a. Saken har også to andre vesentlige sider, nemlig system og kompetanse. Mange av våre medlemmer er nok i liten grad kjent med den problematikken som moms og avgiftsproblematikken vil medføre, så her må vi vurdere kurs og andre kompetansehevende tiltak.

Den systemmessige side kan også bli en utfordring. Her må det tas initiativ overfor systemleverandørene slik at vi får effektive og gode systemer for å håndtere avgiftsproblematikken.

Når vil m.v.a. bli innført?

I forslaget til statsbudsjett skal lovendringene innføres med virkning fra 1/7-2001. Her er det m.a.o. ingen tid å miste, slik at vi i den nærmeste tiden må arbeide på høytrykk.

Styret i foreningen vil engasjere seg aktivt i denne sammenheng og sammen med generalsekretær og momsutvalg være med å bidra til en tilfredsstillende fremdrift.

Avslutningsvis vil jeg på vegne av styret takke medlemmene for samarbeidet i året som er gått. Vi legger nå bak oss et begivenhetsrikt år og vi er vel alle spent på hva 2001 vil bringe.

Jeg ønsker dere alle lykke til — God jul og godt nytt år!

Utleggspant i halv bolig

Tinglysingen forteller ikke hele sannheten

Å forfølge et pengekrav mot en skyldner som lever i formuesfellesskap, kan bli en svært så omfattende retts sak for kreditor som forutsetter at grunnbok, skjøte og ektepaktregister forteller hele sannheten om eierforholdet ektefeller imellom og at tinglyst utleggspant gir "rettsvern".

Bolig i sameie kan oppløses og selges

En kreditor som erverver utleggspant i debitorrettens eierandel av felles bolig, kan kreve oppløsning av sameiet etter sameieloven § 15 og begjære tvangs salg, ref. RT 2000 s 312. Hva man prismessig får ut av salget, er derimot et annet spørsmål. Her skal vi se nærmere på adgangen til å erverve utleggspant i andel av felles bolig.

Ulike arrangement for å beskytte mot kreditorpågang

Det er slik at ektefeller (og samboere) gjerne innretter sin økonomi på en slik måte at de vil være best mulig sikret om den av ektefellene som driver risikofylt økonomisk virksomhet, skulle bli utsatt for kreditorforfølgning eller gå konkurs. Mange overfører eiendom på kona eller tinglyser ektepakt med særreie for å dokumentere at det ikke er skyldner, men den annen ektefelle som er eier av eiendom som kunne tjene til dekning for kreditor(ene). For en utenforstående kreditor er det i visse tilfeller umulig å finne ut hvem som er eier av hva.

Selsom opplevelse for både kreditor og ektefelle

På den annen side kan det bli svært så slitsomt, frustrerende og ikke minst omkostningskrevende for den ektefellen som ikke skylder penger, men holder sin sti ren, å måtte reise retts sak mot den annen ektefelles kreditor for at familiens bolig ikke skal gå med i dragsuget av en inkassosak. Vi skal nedenfor se på et par saker som gikk gjennom namsrett, lagmannsrett og helt til Høyesteretts kjæremålsutvalg. Men først må vi kaste et blikk på aktuelle begreper og lovbestemmelser.

Ektepakt og særreie

Om en ektefelle ønsker å overføre formue til den annen ektefelle, er det viktige formregler som må følges. Det er blant annet for å kunne kontrollere at ektefeller ikke skyver eiendeler frem og tilbake etter eget for godtbefinnende i håp om å unngå kreditorforfølgning. Formuesforskyvninger mellom ektefeller må for å være gyldige, formaliseres i form av ektepakt og bevitnes av advokat eller to utenforstående vitner, og ektepakten skal tinglyses.

Det heter i ekteskapsloven § 50: "Gaver mellom ektefeller må skje ved ektepakt for å være gyldige". Og for at ektepakten skal få rettsvern mot ektefellenes kreditorer, må ektepakten tinglyses i Ektepakt-registeret i Brønnoysund hvor alle som måtte ønske det, har innsyn. Ektepakt som overdrar fast eiendom fra en ektefelle til den andre, må dessuten tinglyses i grunnboken hos Sorenskriveren, jf § 55 for å få rettsvern.

Særreie betyr at deling av formue helt eller delvis ikke skal skje ved fremtidig skilsmisse eller død. Om ektefeller altså ønsker at bestemte deler av formuen som de har i formuesfellesskapet, ikke skal bli delt i et eventuelt skilsmisseoppgjør eller arveoppgjør ved død, må inngå avtale om særreie. Det vil si at ektefellene bestemmer seg for at det skal gjøres unntak fra likedelingen av det såkalt felleseie. For å etablere rettsvern overfor medektefellen, kreditorer og arvinger, må ektepakt om formuesordningen ved opprettelse av særreie, som altså er en avtale om unntak fra deling i skilsmisse- og eventuelt arveoppgjør, tinglyses jf § 42.

Ekteskapsloven § 31

Et klart utgangspunkt hva gjelder ektefellers formuesforhold er at arbeid i hjemmet skal vektlegges når man tar stilling til hvem av ektefellene som skal anses som eier av bolig og andre eiendeler som har tjent til personlig bruk for begge. Det heter om dette i ekteskapsloven § 31 siste ledd:

"Ved vurderingen av hvem som har ervervet eiendeler som har tjent til ektefellenes felles personlige bruk, som felles bolig og vanlig innbo, skal det legges vekt på en ektefelles arbeid i hjemmet."

I og med at begge ektefellene i dag gjerne har arbeid utenfor hjemmet, og begge har bidratt med lønnsinntekt i en felles familieøkonomi, er annet ledd i samme paragraf ofte mer relevant:

"Eiendeler som erverves av begge ektefellene, blir sameie mellom dem".

Hvis begge har tatt del i ervervet på en eller annen måte, blir sameiebroken 50/50 med mindre en annen eierfordeling er avtalt eller kan utledes av ulike økonomiske innsatsfaktorer som f.eks. forskjellig egenkapital eller svært forskjellige lønnsinntekter for betjening av boliglån, eller gaver fra foreldre, eller ulik arbeidsinnsats under byggingen av huset osv. På den annen side vil arbeid i hjemmet, spesielt stell og pass av felles barn, være en klart utjevne faktor som ovenfor nevnt. Selv om hovedregelen etter § 31,1. ledd altså er eneeie, blir felles bolig oftest sameie fordi ektefeller trenger bare en bolig og begge gjerne bidrar (i hvert fall over tid) på ulike måter i ervervet. Dette selv om boligen på papiret bare står i den enes navn, se § 31,2. ledd.

Tvangsfullbyrdsloven § 7-13 omhandler formuesgoder som påstås å være eid av en annen person

Denne paragrafen er ment å styrke kreditors rettigheter og forenkle namsmannens vurdering hva gjelder det ofte vanskelige spørsmålet om hvem som eier hva av fellesgoder når flere personer er sammen om å ha besittelsen og kreditor gjerne vil sikre seg utleggspant. Eller som det heter i paragrafens overskrift: "Formuesgoder hos saksøkte som påstås eiet av en tredjeperson."

Vedrørende felles bolig lyder bestemmelsen i tvfl. § 7-13,3. ledd som følger:

"Dersom saksøkte er gift eller lever i et ekteskapslignende forhold, kan utlegg tas i en ideell halvdel av felles bolig ervervet under samlivet, hvis ikke et annet eierforhold blir sannsynliggjort. At bare den ene part er registrert eller meldt som eier, er ikke i seg selv tilstrekkelig til å sannsynliggjøre partens enerett."

Den kreditorvennlige bestemmelsen i tvfl. § 7-13 som kom på 1990-tallet, har resultert i en rekke rettsavgjørelser de seneste år. Det kan i denne forbindelse vises til avgjørelse i RT 1998 s 313 hvor det uttales at så lenge det ikke foreligger opplysninger som tyder på at eiendomsoverdragelse ved ektepakt ikke er reell, må ektepakten legges til grunn. Fullt så enkelt var ikke den saken vi her skal omtale:

Hun sloss for seg og sitt

Helt til Høyesteretts kjæremålsutvalg måtte hun sloss, kvinnen som tok hånd i hank etter at fellesboligen gikk på tvangsauksjon i 1990. Å oppleve at familien ble kastet ut av hjemmet, en eebolig de hadde vært sammen om å bygge, og hvor de fire barna hadde vokst opp til de var i tenårene, var det mest forsmedelige hun noen gang hadde opplevd. Bakgrunnen var at ektemannen hadde mislyktes med en rekke "prosjekter" på 80-tallet. Han satte seg også i ny gjeld senere.

Etter utkastelsen og tvangsauksjonen leide hun derfor i sitt navn en leilighet som fellesbolig til seg og sine, inntil hun i 1994 fikk sjansen til å kjøpe leiligheten som selveier. Ektemannen var uønsket som kunde i banken og svartelistet hos kredittopplysningsbyråene. Ektemannen var også uønsket som kausjonist. Og selv ville hun ikke oppleve en gang til det forsmedelige i at ektemannens kreditorer tok dekning i familiens bolig.

Derfor kjøpte hun leiligheten i eget navn i 1994 ved selv å ta opp et tilstrekkelig stort lån. Og hun klarte å betjene renter og avdrag punktlig over sin lønnskonto mot at ektemannen selvfølgelig bidro med en andel til den månedlige "husleien" samtidig som han bidro til husholdningen forøvrig. Dessuten sørget hun for å sikre sin posisjon som eneeier ved å tinglyse ektepakt om at boligen var hennes særreie.

Goder som telefon eller ferie, unte hun seg ikke, og hun måtte spe på inntekten med strikkevarer. Litt hjelp fra sine foreldre fikk hun når det røynt på. Men fordi barna en etter en forlot hjemmet for å klare seg på egenhånd, fikk hun endene til å møtes med sin relativt beskjedne lønnsinntekt. Til og med barna hjalp sin mor når det røynt på som verst. Hun misligholdt derfor aldri overfor banken som hadde gitt henne muligheten til å låne for å kjøpe sitt eget hus.

.....forts. neste side

Hun glemte å tinglyse ektepakt / særeie

Etter hvert gikk renten ned, og hun valgte å selge leiligheten med en liten fortjeneste i 1997 og kjøpe seg en større enebolig på landet. Men denne gangen glemte hun å tinglyse ektepakt om at boligen skulle være hennes særeie. Ektemannen hadde på det tidspunkt klart å skaffe seg enda en ny kreditor som med god hjelp av namsmannen var rask med å sikre pengekravet sitt med utleggspant i en ideell halvdel i familiens nyervervede enebolig. Uten hennes vitende ble det tinglyst utleggspant i ektemannens angivelige ideelle halvpart i fellesboligen. Ektemannen tapte med glans i namsretten da han forsøkte å kvitte seg med utleggspantet i halve fellesboligen. Det ble fra hans side lagt ned påstand om at det var kona som eide huset alene, men utlegget ble stadfestet av namsretten som henviste til bestemmelsen i tvfl. § 7-13.

Hun fikk adgang til å reise sak, enda alle frister var utløpt

Etter at aller frister til å anke var utløpt på ektemannens hånd, følte kreditor seg sikker på å kunne berge pengene sine. Kreditor begjærte derfor tvangs salg over boligen i kraft av sitt tinglyste utlegg som var blitt stadfestet av namsretten. Men så lett gikk det ikke.

At ektemannen hadde tapt i namsretten da han påsto at hun var eier, og oversittet alle frister til å påanke, avskar likevel ikke henne fra å gjøre sin rett gjeldende for namsretten på selvstendig grunnlag, da hun på et senere tidspunkt engasjerte seg i saken. Ifølge tingsfullbyrdelsesloven § 6-4 kan ny klage settes helt inntil fullbyrdelsen er avsluttet; ref. Høyesteretts kjæremålsutvalg L.nr 243 K99.

Kona reiste sak på selvstendig grunnlag mot kreditor. Og hun vant fram med at hun var eneeier, enda hun hadde verken ektepakt eller særeie. Det var tilstrekkelig for henne å bevise i namsretten at ektemannen ikke hadde tatt del i huskjøpet eller bidratt med noen innsatsfaktor, utover å bidra med en skjerv i ny og ned til husleie og husholdningen forøvrig.

Siden hun anså seg som reell eneeier, trengte hun ikke ektepakt eller særeie. Omstendighetene rundt huskjøpet, kontrakten med selger, og finansieringen fra bankens side, samt hennes betjening av de månedlige terminer, var mer enn tilstrekkelig til å overbevise retten om at hun var eier alene. Og det selv om ektemannen over flere år hadde hatt høyere lønnsinntekter enn henne.

Kreditor kjempet med nebb og klør for utleggspantet i en halvpart i boligen ved å begjære kjæremål til lagmannsrett og videre kjæremål til Høyesterett, men tapte så det suste med saksomkostninger i alle instanser. Ref. Gulathing sak nr 98-02048 / HK L.nr 243 K99.

Fri bevisbedømmelse

En viktig avgjørelse er inntatt i RT 1999 s 901. Retten la her til grunn at presumpsjonen i tvfl. § 7 - 13,3.ledd om at begge er eiere med en halvpart hver, bare får betydning så lenge spørsmålet om eierskap ikke er nærmere belyst. Prinsippet om domstolens fri bevisbedømmelse er altså fortsatt hovedregelen. Tvfl. § 7-13 er bare et utgangspunkt for de tilfelle der det ikke foreligger noen opplysninger som taler for et annet resultat enn at boligen er i sameie med brøk 50/50. Det er altså en regel om presumsjon for 50/50, i fall intet av opplysningene tilsier noe annet.

Dersom det blir frambrakt nærmere opplysninger om eierforholdet, kan namsmyndighetene ikke uten videre bygge på at boliger som er anskaffet under samlivet, eies med en halvpart på hver. Men må ta stilling til det konkrete eierforholdet ut fra det faktum som blir opplyst i den enkelte sak. Det medfører at presumpsjonsregelen i § 7 - 13,3 egentlig ikke sier mer enn det som følger av prinsippet om fri bevisbedømmelse. Domstolens resultat i slike saker må altså bygge på en samlet vurdering av opplysningene om fellesboligen.

Tvfl. § 7-13,3.ledd er ikke en materiell regel om beslag, men en bevisregel. Ovennevnte forståelse er blitt bekreftet av Høyesteretts kjæremålsutvalg i RT 2000 s 585:

"Bestemmelsen kan ikke oppfattes som en materiell regel om beslagsrett, men må sees som en bevisregel eller en form for legalpresumpsjon, se RT 1999 s 901."

Hva med samboere ?

Om samboere vises til NOU 1999: 25 vedlegg 1 punkt 3.1.4. hvor det fremgår at samboere kan inngå avtaler om at eiendeler skal være eneie eller sameie. Det vil være avtalen og ikke partenes ervervsbidrag som avgjør eierforholdet. Men det må kreves mer for at samboere skal bli medeiere i bolig enn det kreves for ektefeller, heter det i NOU 1999: 25 om Samboerne og samfunnet i punkt 4.4. Tvml. § 7-13 skiller i utgangspunktet ikke mellom ektefeller og samboere. Loven sier bare at man må vurdere alle relevante forhold om hvem som er reell eier når det gjelder personer som lever sammen i et ekteskapslignende samliv. Om spørsmålet heter det i RT 2000 s 585 vedrørende forståelsen av tvfl. § 7-13 3. ledd:

"Bestemmelsen bygger på den alminnelige erfaring at ektefeller og samboere - uten hensyn til hvem som har grunnbokshjemmel til eiendommen eller som er meldt som eier til boligselskapet ,vanligvis eier felles bolig som er ervervet under samlivet, med en ideell halvpart hver."

Samboeravtalen viste seg ikke å være avgjørende

RT 2000 s 585: Her var samboeravtale inngått i 1986. Avtalen bestemte at Wenche fullt og helt var eier av boligeiendommen, og hvis partene skilte lag, skulle Erling bare ha krav på et vederlag av Wenche på kr 200.000. Alternativet ville være at han var medeier i boligen, og at han tok del i verdistigningen. Wenche sto alene som hjemmelsinnehaver til eiendommen i henhold til det tinglyste skjøtet. Lån på tilsammen kr 700.000 ble tatt opp med Wenche som låntaker og som eneste ansvarlig for lånet. Retten måtte ved vurderingen av hvem som hadde eiendomsretten til fellesboligen, ta utgangspunkt i samboeravtalen som bestemte at den annen ved et eventuelt samlivsbrudd kun skal ha utbetalt en pengesum, verken mer eller mindre.

I dette tilfellet kom det imidlertid frem et solid moment som talte for at de to likevel var å anse som sameiere. Samlede renteutgifter var på kr 422.358 i perioden 1985 til 1990. Erling betalte i "husleie" kr 252.670 av rentene på boliglånet dvs. over halvparten av renteutgiftene i perioden. Det er et solid moment som isolert sett tilsier at boligen er i sameie.

Wenche og Erling hadde vært samboere siden 1983. Deres felles bolig ble ervervet i 1984 for kr 930.000. Hun bidro med kr 130.000 i egenkapital, mens Erling bidro med kr 100.000. De to samboernes egenkapital skrev seg fra salg av deres tidligere felles leilighet. Også dette talte for sameie, men var nok mer den bakforliggende forklaring på nevnte vederlag kr 200.000 hvis et brudd skulle oppstå.

Resultatet i namsretten ble at utleggspantet i Erlings angivelige halvpart i eiendommen ble opphevet. Namsretten kunne ikke se at Erling i dette tilfellet var eier på lik linje med Wenche.

Lagmannsretten kom derimot til det motsatte resultat, og godkjente kreditors utlegg. Ut fra en samlet vurdering fant lagmannsretten at Wenche ikke var eneeier til tross for samboeravtalen. Lagmannsretten fant at Erling var eier av en ideell halvpart i kraft av sin faktiske innsats med hensyn til å betale innskudd og renter. Høyesteretts kjæremålsutvalg fant at lagmannsrettens lovforståelse var riktig.

Rettsutviklingen er i kreditors favor

Som man forstår, har det funnet sted en rivende utvikling fra vi fikk de to berømte dommene fra 1975 og 1980 som revolusjonerte den juridiske forståelse om erverv av eierskap i bolig i kraft av sitt husmorarbeid - og favoriserte den hjemmearbeidende kvinnen enda om mannen hadde tinglyst sitt særeie på boligen (RT 1975 s 220 og RT 1980 s 1403). I dag favoriserer loven uten tvil kreditor. Og den ektefellen som ikke skylder penger, har fått den tunge byrden med å overbevise domstolen om at den annen ektefelle (skyldner) ikke er medeier i boligen.

LITT OM JULEN – mest til ettertanke

I årets siste måned er det mye som skal skje, vi kjøper inn presanger, mat og alt som hører med. Men hvordan skal vi rekke alt vi skulle gjort i går, ta livet helt med ro for det blir jul igjen i år.

Da kan vi se tilbake på det året vi har hatt, hva det har gitt av gleder og på trist og søvnløs natt. Når bilen ikke starter eller saldoen er null, kan likevel en dag bli av begivenheter full

Det er så lett å glemme at de mange gleder små, er det som gjør at vi kan klare dager som er grå. Et smil fra en du møter kan gi mening, håp og tro, - på lyse morgendager uten hån og skadefro.

Hvis vi var slik vi ønsket at de andre var mot oss, - da ble det fred i verden, ingen krig eller sloss. En fremmed ble en venn vi ennå ikke hadde møtt, - en hånd kan strekkes mot en som er motløs eller trøtt.

Når dagen er blitt natt da kan den ikke gjøres om, det hender ofte verden føles innholdsløs og tom. Om du kan spre litt glede, spre den før det er for sent, - og ikke si som unnskyldning - jeg glemte det jo rent.

Husk på at du er viktig - ingen andre er som deg, for hver dag har en mulighet - om vi ser hver vår vei. Ja, aldri vil vi greie å få alle folk fornøyd, og ofte har den klokeste sin egen vilje bøyd.

Man gjør seg mange tanker på slutten av et år, de fleste har vel sagt en gang "Så fort som tiden går". For nye dager flyr forbi som pustet i et siv, - og alle disse dagene - er resten av ditt liv.

Men vi skal ikke dvele ved for mange alvorssord. Og julen er den tiden da vi ønsker fred på jord. La julegleden senke seg i hjertet ditt, og se, Det finnes sikkert mange du kan dele gleden med.

GOD JUL!

Med denne lille hilsen vil vi i Norske Inkassobyråers Forening, Thor Asbjørn og Lise få ønske dere alle en riktig

GOD JUL OG ET GODT NYTT ÅR!

Måtte det bli en stille og fredelig jul for dere alle sammen hvor enn dere måtte befinne dere.



Norske
Inkassobyråers
Forening

ØNSKER DU Å ANNONSERE I NIF-NYTT ?

1/4 side

(bredde: 8,5 cm, høyde: 12,8 cm)

PRIS: kr. 1.500,- (pr. innrykk)

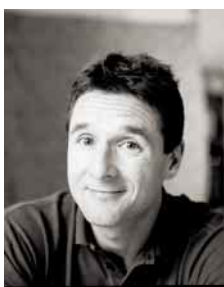
1/8 side

(bredde: 8,5 cm, høyde: 6 cm)

PRIS: kr. 750,- (pr. innrykk)

Vår jobb...

er å gi både ditt byrå og dine kunder
de beste løsningene!



Med Procasso Client/Server sørger vi for at du har markedets mest avanserte system for profesjonell fordringsadministrasjon og inkasso. Med Procasso Client/Server på plass er grunnlaget lagt for avansert kommunikasjon mot fordringshaver, og det er dette som gitt byrå den plattformen du trenger for å utvikle elektroniske løsninger som gir dine kunder den informasjonen de er på jakt etter.

markus har siden 1988 utviklet og levert løsninger til det norske inkasso-markedet, og vi er pr. i dag en organisasjon med 33 ansatte i Norge i tillegg til at vårt nyopprettede utviklingselskap, Eurocenter DDC, på Sri Lanka teller 19 svært kompetente medarbeidere.

markus leverer systemer som er basert på Microsoft SQL Server i dag og lanseres på Oracle i løpet av året. Åpne database plattformer er da også en av våre viktigste målsetninger. Vi besitter også unik kompetanse på drift og tuning av databaser – dette er viktig ettersom det er dataene som har størst verdi i en hvilken som helst løsning.

markus har en langsiktig strategi for utvikling av løsninger til det norske og det internasjonale inkasso-markedet. Etter mange år i bransjen er vi selv kommet langt på teknologifronten, og vår ekspertise er stor på implementering og rådgivning for det profesjonelle markedet.



La oss hjelpe deg og dine kunder til en hverdag
hvor dataene ALLTID ligger ved fingerspissen.

Kontakt Markus Data!

Telefon: 66 99 86 00, Telefaks: 66 99 86 20

E-Mail: markus@markus.no, Internett: www.markus.no