

# Drammens Tidende



## Panoramautsikt til det grå eiendomsmarkedet

Metoderapport SKUP, 2018

Stiftelsen for en kritisk og undersøkende presse (SKUP)

### **Metoderapport – Panoramautsikt til det grå eiendomsmarkedet**

Vedlagt oversendes vår metoderapport for prosjektet «Panoramautsikt til det grå eiendomsmarkedet».

Fredag 8. desember (digitalt klokken 21.00) og lørdag 9. desember (papir) publiserte Drammens Tidende en omfattende artikkel som beskrev salgsprosessene som ble benyttet ved salg av et nytt boligprosjekt med treromsleiligheter rett utenfor Drammen sentrum.

Artikkelen var basert på et relativt omfattende undersøkende arbeid. Spesielt for en lokalavis av vår størrelse. Gjennom arbeidet vårt dokumenterte vi hvordan en utbygger i beit for å få solgt leiligheter solgte nærmere halvparten av leilighetene med ulovlig privat finansiering og påførte sårbare kjøpere en lånebyrde som de ikke var i stand til å møte. Dette ble gjennomført ved hjelp av metoder som innebar:

- Brudd på Finansforetaksloven og tilhørende straffebestemmelser
- Mulig lånebedrageri mot Husbanken
- Mulig brudd på lovpålagte forbrukerrettigheter
- Brudd på profesjonelle bransjestandarder og for tette relasjoner mellom aktører

Hovedartikkelen er fulgt opp gjennom tre nyhetsartikler og det arbeides aktivt med nye oppfølgere. Det er også fremkommet en god del informasjon som gir grunnlag for nye graveprosjekter.

Drammen 14. januar 2018,

Hanne Austad

Herborg Bergaplass

Karianne Braathen

Hennie Firing-Hansen

Knut Erik Friis

## Innhold

Innledning.....	5
Utgangspunktet og vårt arbeid med undersøkende journalistikk .....	5
Tipset .....	5
Drammens Tidende – strategi og rammeverk for undersøkende journalistikk .....	5
Foranalyse og vurdering.....	7
Planlegging og utvikling av arbeidshypoteser .....	8
Informasjonsinnsamling – lukket fase.....	10
Informasjonsinnsamling – åpen fase.....	11
«Dør til dørraksjon» - hva hadde kjøperne opplevd.....	11
En fot i bakken – videre informasjonsinnsamling .....	14
Utarbeidelse av hovedartikkel – dramaturgi.....	15
Viktige problemstillinger underveis i arbeidet.....	15
Anonymisering.....	15
Å få fagmyndigheter på banen .....	16
Taushetsplikt .....	16
Publiseringsfasen.....	16
Beslutningsfeller .....	17
Tidsbruk, kostnad og verdi .....	17
Vedlegg - publiseringsoversikt .....	19

## Figurliste

Figur 1 Flytdiagram Undersøkende journalistikk Drammens Tidende.....	6
Figur 2 Eksempel på arbeidshypotese/premisser og arbeidsoppgaver .....	9
Figur 3 Overordnet organisering av informasjon i arbeidsmapper .....	9
Figur 4 Eksempel fra arbeidsdatabase - Oversikt solgte leiligheter .....	11
Figur 5 Mal for intervju av låntakere.....	12
Figur 6 Eksempel på låneavtale .....	13
Figur 7 Faksimile promotering i papiravisen 9. desember 2017 .....	17
Figur 8 Utsnitt fra kommentarfeltet til hovedartikkel.....	18

## **Innledning**

Den 9. desember publiserte Drammens Tidende en historie over elleve sider, med forside og kommentar, om hvordan nybyggingsprosjektet Gjerpenkollen Panorama var blitt solgt til personer uten egenkapital og forutsetninger for å betjene en lånebyrde av det omfang de hadde forpliktet seg til.

Gjerpenkollen Panorama omfatter utvikling av 64 leiligheter fordelt på to byggetrinn. Leilighetene ble solgt i perioden 2013-17. Lettsolgt var prosjektet neppe, flere eiendomsmeglere hadde betakket seg, salget tok lang tid. Prisnivået på videresalg av leilighetene vitner også om at det ikke ble firet på inngangsprisen. Løsningen ble en fiffig finansieringsordning bak ryggen på husbank og finansieringsmyndigheter der utbygger tilbød kjøperne rentefrie lån som dekket opp egenkapitalkravet til Husbanken, samtidig som det ble utarbeidet lånedokumentasjon der det ikke fremkom informasjon om at låntakerne hadde påtatt seg en solid kortsiktig ekstraordinær finansiering.

Hovedartikkelen er fulgt opp gjennom tre nyhetsartikler og en kommentar så langt:

Husbankens utarbeidelse av anmeldelse for lånebedrageri. Bransjens egengransking av en involvert eiendomsmegler og deretter fokus på de gode hjelperne, i første rekke et advokatkontor som arbeidet med innkreving av de ulovlige lånene.

## **Utgangspunktet og vårt arbeid med undersøkende journalistikk**

### **Tipset**

I midten av september mottok vi tipset som dannet utgangspunktet for saken. En kilde fortalte at en bekjent hadde fått betalingskrav fra utbygger for et fiktivt lån gitt for å lure Husbanken. Det var inngått en avtale om en tilsynelatende høyere salgspris der differansen mellom reell pris og faktisk pris tilsvarte Husbankens egenkapitalkrav. Eksempelvis at det ble inngått en avtale om salgspris på 2,5 millioner kroner for en leilighet som ble solgt for 2 millioner kroner. Mellomlegget på 500 000 kroner tilsvarte Husbankens egenkapitalkrav for å gi et lån i størrelsesorden 2 millioner kroner. Kjøperen fikk dermed en fullfinansiert bolig, mens utbygger hadde angivelig tatt pant for sitt fiktive krav. Nå hadde utbyggeren plutselig begynt å inndrive disse kravene...

Tipset var annenhåndsinformasjon og vi lyktes ikke å komme i kontakt med kjøperne gjennom kilden. Informasjonen krevde åpenbart en type verifisering før vi kunne vurdere om dette var noe som det var verdt å sette inn ressurser på.

### **Drammens Tidende – strategi og rammeverk for undersøkende journalistikk**

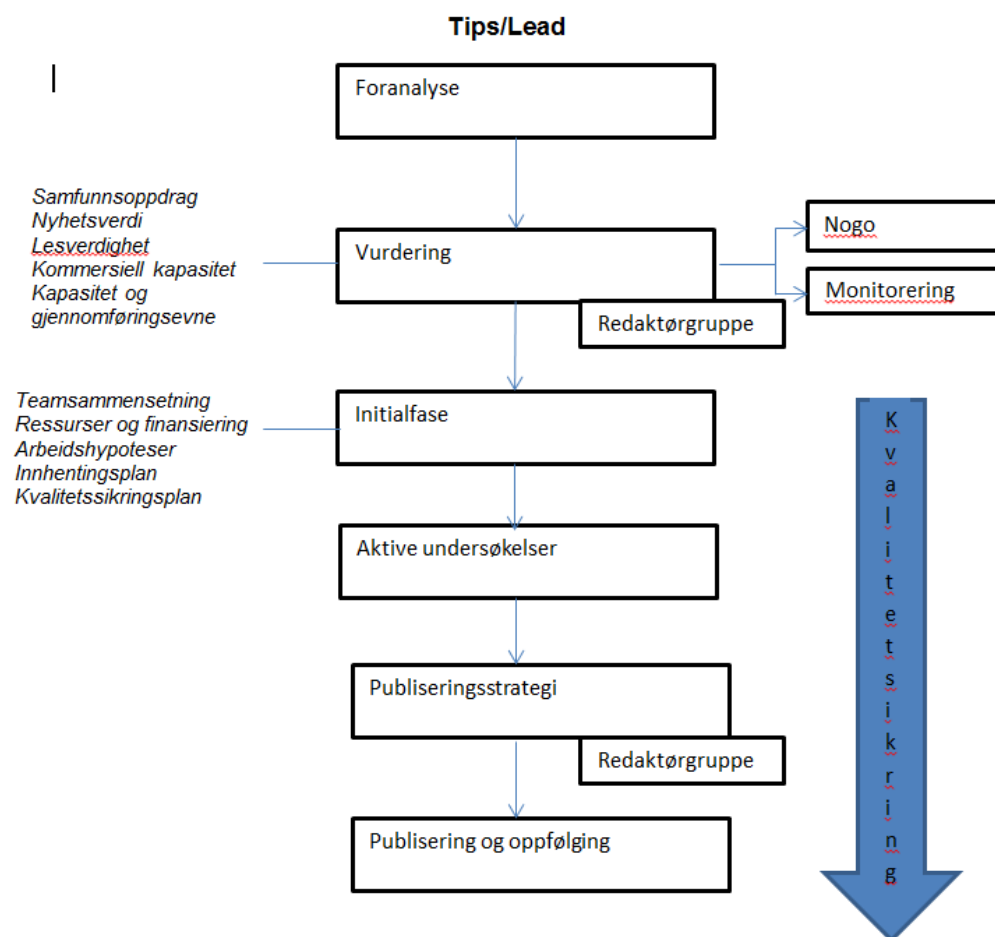
For å si noe om hvordan vi vurderte og prioriterte denne informasjonen kan det være nødvendig å sette dette i sammenheng med det metodiske rammeverket for hvordan Drammens Tidende ønsker å arbeide med undersøkende journalistikk

I august i år utarbeidet Drammens Tidende en strategi for hvordan vi metodisk skal arbeide med Undersøkende journalistikk. Vi har definert undersøkende journalistikk som kritisk for vårt samfunnsoppdrag og har satt oss et ganske hårete mål om å være ledende på kvalitet og leseropplevelse. Undersøkende journalistikk er ikke bare et produkt for leserne, men det er også vårt sterkeste verktøy for å heve kvaliteten på hverdagsjournalistikken. Gjennom slike prosjekter skal vi dyrke lagarbeid og legge til rette for kompetansedeling og -utvikling. Vi operer derfor ikke med et fast graveteam, men setter sammen team på bakgrunn av en saks karakter og medarbeidernes kompetanse og utviklingsbehov.

Målsetningene er definert innen følgende kategorier:

- **Kulturmål** - bidra til en stolt avis med kultur for og evne til å avdekke og utrede viktige saker.
- **Kvalitetsmål** - bli en avis som anerkjennes for evne og vilje til å utøve ledende undersøkende Journalistikk.
- **Lesverdighetsmål** - vår digitale historiefortelling skal flytte grenser for hvordan historier blir presentert.

Arbeidet med prosjekter kan illustreres med et flytdiagram



Figur 1 Flytdiagram Undersøkende journalistikk Drammens Tidende

Utgangspunktet vårt nå var at vi måtte avkrefte eller bekrefte kildeinformasjonen og få nok informasjon til å si noe om alvorlighet, konsekvens og omfang for å kunne si noe om arbeidsmengde og prioritering av dette arbeidet opp mot andre prosjekter som vi vurderte.

## Foranalyse og vurdering

Som nevnt fikk vi ikke kontakt med personen/e som var grunnlaget for informasjonen vi hadde mottatt. Vi var heller ikke kjent med relasjonene mellom kjøperne og utbygger, men observerte linker gjennom forretningssamarbeid, etnisitet og sosiale media. Vi valgte derfor på dette stadiet å søke å bekrefte/avkrefte informasjonen gjennom offentlig tilgjengelige kilder.

Vi foretok en rask sammenstilling av selskaper knyttet til utbygger. En gjennomgang av offentlig avgitte regnskaper ga ikke noen indikasjoner på at det var gitt lån gjennom dem. Ingen av selskapene hadde betydelige kundefordringer. Dette var i utgangspunktet avkreftende informasjon, men ikke avgjørende for påstandene om at lånene var fiktive eller at det kunne være ikke-regnskapsførte pengestrømmer.

Ut fra opplysningene om at utbygger hadde pant i leiligheten valgte vi å foreta stikkprøver på om det var tinglyst heftelser i et utvalg leiligheter. Vi valgte et risikobasert stikkprøvemønster basert på de senest solgte leilighetene (der det var størst mulighet for at utbygger kunne strekke seg langt for å få solgt leiligheten) og etnisitet (kjøper var av samme etnisitet som selger).

Av syv leiligheter i stikkprøveutvalget var fire registrert med heftelse fra Fajer AS.

Fajer AS eier 50 prosent av Gjerpenkollen Panorama, og selskapet kontrolleres fullt og helt av Raza Anwar.

Vi foretok også analyser av prisnivå ved videresalg.

Informasjonen som kom frem gjennom de innledende undersøkelsene ble diskutert i redaktørgruppen og vi besluttet å gå videre med tipset. Grunnlaget for dette var blant annet:

- **Maktfordeling** mellom utbygger og boligkjøper, spesielt i mønsteret som her tegnet seg ved at kjøperne fremstod som ferske i boligmarkedet og med en sårbar økonomi.
- **Drammen er et økonomisk pressområde** med høyest prisvekst i Norge, samtidig som kommunen ligger blant de med lavest husstandsinntekt i følge nasjonale levekårsundersøkelser.
- **Mistanke om alvorlige straffbare forhold**, virksomheten vi så tegn til kunne omfattes av straffelovens bedrageribestemmelser.

«Gjerpenkollen Panorama» ble organisert som et prosjekt der et kjerneteam i hovedsak ble fristilt fra ordinære arbeidsoppgaver. I tillegg fikk vi støtte fra øvrig organisasjon.



Teamet ble satt sammen som følger:

<b>Deltaker</b>	<b>Stilling</b>	<b>Prosjektrolle</b>
<b>Hanne Austad*</b>	Fagansvarlig journalist eiendom	Intervjuer av boligkjøpere, eiendomsmeglere og hovedpersoner
<b>Hennie Firing-Hansen*</b>	Student/praktikant	Bakgrunnsundersøkelser, intervjuer av boligkjøpere, organisering
<b>Herborg Bergaplass*</b>	Journalist – Politikk og samfunn	Sammenstilling av opplysninger knyttet til andre saker, ansvarlig for pågående oppfølgingsaker
<b>Karianne Braathen*</b>	Politisk redaktør	Sammenfatning av hovedartikkel, intervju av boligkjøpere og hovedpersoner
<b>Knut Erik Friis*</b>	Fagredaktør undersøkende journalistikk	Metodeansvarlig og bistod med bakgrunnsundersøkelser, sammenstilling/analyse, samt intervjuer av boligkjøpere og hovedpersoner
<b>Inger Boldvik/Mathias Bergquist</b>	Nyhetsledere	Promotering og publiseringsplan
<b>Torun Havnaas</b>	Digital journalist	Visualiseringer
<b>Anine Heitun</b>	Desk	Tilrettelegging for papir
<b>Tore Sandberg</b>	Fotojournalister	Foto
<b>Rune Folkedal</b>		
<b>Kristin Monstad</b>	Ansvarlig redaktør	Kvalitetssikring og kommentarer

\*Kjerneteam

På bakgrunn av erfaringer fra dette prosjektet vil vi i fremtidige graveprosjekt utpeke en «Djevelens advokat» på et tidlig stadium av prosjektet. Denne rollen vil rette seg mot å utfordre grave-teamet på metode og bekreftelsesfeller.

## Planlegging og utvikling av arbeidshypoteser

Den sentrale problemstilling for arbeidet vårt var hvordan finansieringen av utbyggingsprosjektet hadde skjedd, om dette var foregått på lovlig vis og hvilke konsekvenser dette hadde for kjøpere, sameie mv.

Problemstillingen ble utarbeidet og operasjonalisert i form av flere arbeidshypoteser som også dannet grunnlag for planleggingen av informasjonsinnsamlingen.

Ettersom hypotesene som ble utarbeidet varierte ettersom de ble avkreftet/bekreftet og dels også omfatter hittil upublisert materiale, velger vi ikke å gjengi hypotesene i denne metoderapporten.

For hver hypotese eller antakelse ble det utarbeidet premisser som helt eller delvis måtte oppfylles for å bekrefte/avkrefte hypotesen. Til hvert premiss ble det definert arbeidsoppgaver som skulle utføres. Denne arbeidsformen bidro til fokusert og ressurseffektiv oppgaveløsning og utgjorde et



godt grunnlag for kvalitetssikring, men krever også kontinuerlig revurdering og oppdatering av hypoteser/premisser.

For å illustrere denne arbeidsmåten kan vi ta utgangspunkt i følgende hypotese med tilhørende premisser/arbeidsoppgaver:

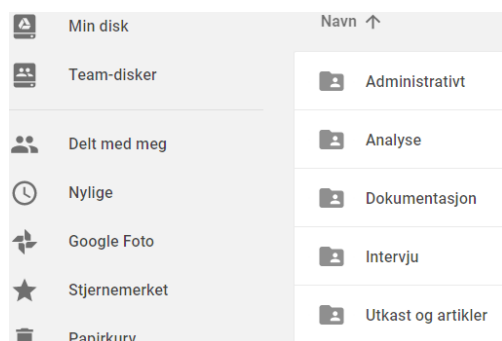
### H1 – Raza Anwar har gitt ulovlige lån til kjøpere som har solgt bolig av ham

- **P1 Anwar har gitt lån i forbindelse med boligsalg**
  - a1 Kartlegge Anwars rolle i forbindelse med salg av leiligheter, herunder innhente informasjon gjennom prospekt, åpne kilder og kildeinformasjon (menneskelig kilder).
  - a2 Identifisere personer som har kjøpt bolig og innhente oversikt over heftelser på de aktuelle boligene og vurdere om de kan knyttes til Anwar, eller selskaper kontrollert av Anwar. Innhente pantedokument for å kartlegge premisser for tinglysning og vitner.
  - a3 Foreta bakgrunnsundersøkelser og vurdere knytning mellom kjøpere og Anwar. Prioritere intervjuobjekter med hensyn til å sikre bevisverdi og integritet i undersøkelsene.
  - a4 Gjennomføre intervjuer av kjøpere. Innhente relevant dokumentasjon.
  - a5 Intervjue Raza Anwar.
  
- **P2 Lånene er ulovlige**
  - a1 Kartlegge relevant lovverk rundt kredittvirksomhet og konsesjonsplikt.
  - a2 Avklare relevante problemstillinger med jurister
  - a3 Innhente fagkyndig uttalelse baser på informasjon fra arbeidsoppgaver rundt P1 om lovligheten av lånet og eventuelle straffeansvar/konsekvenser ved brudd på lovgivning.
  - a4 Gi Anwar informasjon om resultat av undersøkelsene og anledning til å korrigere fakta og imøtegå disse vurderingene.

Figur 2 Eksempel på arbeidshypotese/premisser og arbeidsoppgaver

Vi utarbeidet en arbeidsplan som også fungerte som vårt prosjektstyringsverktøy. Her fordelte vi og førte status på de ulike arbeidsoppgavene.

Vi valgte å benytte Google Disk som arbeidsverktøy. Informasjonen ble organisert på ulike mapper:



Figur 3 Overordnet organisering av informasjon i arbeidsmapper

Fordelen her var at vi kunne arbeide samtidig i dokumenter, sende linker og arbeide uavhengig av plattform (mobil, pc, mv). Funksjonaliteten i tekstbehandling og regneark er noe lavere, men fordelene ved informasjonsdelingen oppveiet dette.

## **Informasjonsinnsamling – lukket fase**

Vi valgte å dele inn arbeidet i to hovedfaser – en lukket og en åpen fase.

Vi startet arbeidet i en lukket fase der informasjonsinnsamlingen ble tilrettelagt på en slik måte at det var redusert risiko for at vi identifiserte at vi arbeidet med prosjektet. Vi arbeider i et åpent landskap og i åpne systemer som gjør det utfordrende å behandle konfidensiell informasjon.

Arbeidsoppgavene i denne fasen omfattet blant annet:

- Innhenting og analyse av regnskaper for utbyggingselskap og selskap helt eller delvis kontrollert av eierne av utbyggingselskapet.
- Kartlegging av selskap og investeringer knyttet til hovedpersonene basert på offentlige selskapsregistre, internasjonale databaser, aksjonærregistre, eiendomsregistre mv.
- Kartlegging av kjøpere av eiendommer og omsetningspriser for Gjerpenkollen Panorama ved hjelp av eiendomsregistre, grunnboksinformasjon ol.
- Innhenting av nåværende og historiske heftelser, samt pantdokumenter for relevante leiligheter.
- Søk i sosiale medier for å kartlegge relasjoner, profiler, kontaktinformasjon mv.
- Etablering av menneskelige kilder og innhenting av informasjon gjennom disse. Dette omfattet personer med tilknytning til utbyggingsprosjektet, minoritetsmiljøer, fagmiljøer (jus/eiendom/finans) og hovedpersonene.

Vi benyttet Excel for å sammenstille informasjonen. Ideelt ville informasjonen vært mer hensiktsmessig strukturert og tilgjengelig i et databaseformat, men vi valgte excel av hensyn til tilgjengelighet og at dette var et kjent brukergrensesnitt.

Informasjonen ble strukturert slik at vi kunne gjøre de fleste sammenstillingene ved å bruke Excels filtreringsfunksjoner, eksempelvis for å kunne hente ut en oversikt over leiligheter som hadde eksisterende pant hos Fajer, men som var videresolgt. Vi kunne også benytte pivottabeller og lignende for andre oversikter.

Adressa	Salgspris	Dato	Pris	Oppgjør	Pantedato	Føler	Videreolgt	Prisnivå	Pant Husbanken	Pant Selger	Annan Pant	Sum
Knut Auberts vei 45 0602/2/118/0/8	118 8	03.02.2015	2 390 000	Dialog		Nei	Nei					2 070 000
Knut Auberts vei 45 0602/2/118/0/24	118 24	05.02.2015	2 190 000	Dialog		Nei	Nei					2 360 000
Knut Auberts vei 45 0602/2/118/0/35	118 35	09.02.2015	2 830 000	Dialog		Nei	Nei					2 830 000
Knut Auberts vei 45 0602/2/118/0/11	118 11	04.03.2015	2 850 000	Dialog	13.05.2015	Ja	Nei			2 290 000	550 000	
Knut Auberts vei 45 0602/2/118/0/2	118 2	06.03.2015	2 750 000	Dialog	02.12.2014	Ja	Nei			2 200 000	500 000	
Knut Auberts vei 45 0602/2/118/0/3	118 3	14.12.2015	2 750 000	Foss & Co		Nei	Nei					2 200 000
Knut Auberts vei 45 0602/2/118/0/1	118 1	22.03.2016	2 750 000	Foss & Co		Nei	Nei					2 200 000
Knut Auberts vei 45 0602/2/118/0/22	118 22	27.01.2016	2 950 000	Foss & Co	28.11.2015	Ja	Nei			2 360 000	600 000	
Knut Auberts vei 45 0602/2/118/0/9	118 9	30.03.2015	2 750 000	Dialog	02.12.2014	Ja	Nei			2 200 000	650 000	
Knut Auberts vei 45 0602/2/118/0/16	118 16	30.08.2016	2 800 000	Livaaag Eiendom AS		Nei	Nei					
Knut Auberts vei 45 0602/2/118/0/4	118 4	16.06.2015	2 750 000	Dialog		Nei	Nei					Dns Boligkredit
Knut Auberts vei 45 0602/2/118/0/10	118 10	05.08.2015	2 850 000	Dialog	28.09.2015	Ja	Nei			2 280 000	500 000	
Knut Auberts vei 45 0602/2/118/0/19	118 19	02.02.2017	2 675 000	Livaaag Eiendom AS		Nei	Nei					lennepersone
Knut Auberts vei 45 0602/2/118/0/23	118 23	03.02.2016	2 950 000	Foss & Co		Nei	Nei			2 100 000		
Knut Auberts vei 45 0602/2/118/0/6	118 6	09.02.2016	2 750 000	Foss & Co	13.05.2016	Ja	Nei			2 200 000	600 000	
Knut Auberts vei 45 0602/2/118/0/13	118 13	23.03.2016	2 800 000	Foss & Co		Nei	Nei			1 550 000		
Knut Auberts vei 45 0602/2/118/0/20	118 20	06.03.2017	2 790 000	Foss & Co	25.09.2015	Historisk	Ja	Lavere		2 800 000		
Knut Auberts vei 45 0602/2/118/0/3	118 3	17.12.2013	2 900 000	Dialog?	23.11.2013	Ja	Nei				650 000	
Knut Auberts vei 49 0602/2/118/0/1	119 1	14.03.2014	2 550 000	Livaaag Eiendom AS		Nei	Nei			2 040 000		
Knut Auberts vei 49 0602/2/118/0/2	119 2	11.09.2017	2 400 000	Livaaag Eiendom AS		Nei	Ja	Lavere				Dns Boligkredit
Knut Auberts vei 49 0602/2/118/0/3	119 3	08.01.2014	2 550 000	Livaaag Eiendom AS		Ja	Nei			2 040 000	800 000	
Knut Auberts vei 49 0602/2/118/0/4	119 4	15.01.2014	2 750 000	Livaaag Eiendom AS		Nei	Nei			2 040 000		
Knut Auberts vei 49 0602/2/118/0/5	119 5	16.01.2017	2 950 000	Livaaag Eiendom AS		Historisk	Ja	Sattene				Danske Bank
Knut Auberts vei 49 0602/2/118/0/1	119 1	15.01.2014	2 550 000	Livaaag Eiendom AS		Nei	Nei			2 040 000		
Knut Auberts vei 47 0602/2/118/0/7	119 7	08.01.2014	2 550 000	Livaaag Eiendom AS		Nei	Nei			2 040 000		
Knut Auberts vei 47 0602/2/118/0/8	119 8	17.12.2013	2 550 000	Livaaag Eiendom AS		Nei	Nei			2 040 000		
Knut Auberts vei 47 0602/2/118/0/9	119 9	05.08.2014	2 550 000	Livaaag Eiendom AS		Nei	Nei			2 040 000		
Knut Auberts vei 47 0602/2/118/0/10	119 10	18.12.2013	2 550 000	Livaaag Eiendom AS		Ja	Nei			2 040 000	750 000	
Knut Auberts vei 47 0602/2/118/0/11	119 11	15.08.2017	2 425 000	Livaaag Eiendom AS		Historisk	Ja	Lavere				
Knut Auberts vei 47 0602/2/118/0/12	119 12	18.12.2013	2 550 000	Livaaag Eiendom AS		Ja	Nei			2 040 000	750 000	
Knut Auberts vei 47 0602/2/118/0/13	119 13	27.02.2014	2 550 000	Livaaag Eiendom AS		Nei	Nei			2 040 000		

Figur 4 Eksempel fra arbeidsdatabase - Oversikt solgte leiligheter

Informasjonen fra Excel ble ved behov importert inn i Analyst's Notebook for utarbeidelse av tidslinjer, relasjonsdiagram mv.

## Informasjonsinnsamling – åpen fase

Vi satt etter hvert med et relativt detaljert bilde av situasjonen før vi gikk inn i den åpne fasen. Vi hadde oversikt over alle kjøperne som hadde tatt opp lån hos utbygger, vi satt med pantedokument og vi hadde også fått tilgang til låneavtaler som også viste ulike måter lånene hadde blitt utbetalt på. Viktig var det også at vi kjente de juridiske rammebetingelsene for finansieringsvirksomhet og plikter en del av aktørene var underlagt, blant annet med hensyn til bransjestandarder (skikk) og overholdelse av hvitvaskingsreglene.

Samlet sett visste vi nå at utbygger hadde tatt pant i 40 prosent av de 64 leilighetene som var solgt og pantsatt sum tilsvarte i overkant av 23 prosent av omsetningsverdien.

Vi hadde også funnet ut at broren til Raza Anwar tidligere hadde arbeidet i Husbanken og nettopp fått opplæring i kredittvurderingsrutinene for låntakere, samt at det var han som hadde utarbeidet alle lånesøknader og lånedokumentasjon mellom låntaker og Husbanken.

Husbanken visste ikke noe om de private lånene som var gitt fra utbygger og sånn sett stod vi overfor et potensielt lånebedrageri.

## «Dør til døraksjon» - hva hadde kjøperne opplevd

De største usikkerhetsmomentene var imidlertid knyttet til det faktiske omfanget av lån fra utbygger, hvordan kjøperne var blitt introdusert for disse og hvordan de var blitt formidlet.

Denne informasjonen var det kjøperne som satt med. Vi ønsket å snakke med alle som hadde tatt opp lån, men siden dette var personer som stort sett var bosatt på samme sted og hvor mange hadde tilsynelatende relasjoner til Raza Anwar og familien, både gjennom sin pakistanske bakgrunn, familiebakgrunn eller på andre måter, ønsket vi å ta kontakt med en og en kjøper før de rakk å kommunisere seg i mellom, og ikke minst med utbygger.

Vi ønsket altså å sikre at intervjuene ble foretatt uten at kjøperne fikk anledning til å påvirke hverandre. Vi hadde observert relasjoner mellom utbygger og enkelte kjøpere og vi ønsket ikke at utbygger tidlig skulle få informasjon om våre undersøkelser slik at det eventuelt kunne bli gitt noen instruksjoner om hvordan henvendelser fra oss kunne besvares.

Vi valgte derfor å organisere denne intervjurunden som en type aksjon innenfor en ganske kort tidsperiode. Intervjuene ble foretatt på en felles intervjumal som var bygget for å ivareta de mest sentrale informasjonsbehovene og sikre en noenlunde enhetlig innsamling av informasjon.

Dato	07.11.2017
Klokke	12.10
Tilstede	
Sak	Panorama
Forutsetninger	

#### Innledning

XX ble orientert om at DT har fått informasjon som gjør vi ønsker å se nærmere på hvordan Gjerpenkollen As og Drammen Bolig As har opptrådt overfor sine kjøpere når det gjelder finansiering av leilighetskjøp.

Vi er klar over at det kan være ganske private forhold og vi kan diskutere nærmere spørsmål om anonymitet i hva vi skriver og overfor andre parter vi snakker med.

#### Fri forklaring

Hvilke tanker gjorde du deg når vi henvendte oss til deg og fortalte om at vi jobbet med denne saken?

Er det spesielle forhold du mener er viktig kommer frem?

Kan du fortelle om prosessen rundt kjøp og finansiering av leiligheten din i Gjerpenkollen panorama?

#### Låneavtale med Fajer?

Kan du fortelle om hvordan denne låneavtalen ble inngått og hva den innebærer?

Når fikk du vite om denne muligheten?

Hvem var det som tok opp muligheten?

Hva går avtalen ut på?

Hvem hos utbygger kjente til avtalen?

Hva koster lånet, renter gebyrer og honorar?

Hvordan betaler du ned lånet?

#### Lånedokumentasjon

Hvem utarbeidet og hvordan ble lånedokumentasjonen (selvangivelse, spesifikasjon av lønsslipper, mv) oversendt til husbanken?

Betalte du for å få lån eller at Utbygger/Drammen Bolig skulle håndtere noe i forbindelse med lånene?

Hvem håndterte dette for Drammen Bolig/Utbygger?

Ble Husbanken orientert om finansiering/kreditt fra Fajer?

Hva sa Drammen Bolig/Utbygger om å informere Husbanken om dette?

Er dokumentasjonen som ble oversendt riktig?

Manglet det noe?

#### Konsekvenser

Kan du beskrive din økonomiske situasjon og hvordan du har klart å håndtere lånene på leiligheten?

Har du klart å betale ned lånene?

Klarer du å betale fellesutgifter?

Har låneomfanget fått noen konsekvenser for deg eller din familie?

Har du mottatt noen purringer fra Fajer?

Hvordan er dialogen med Fajer?

#### Andre opplysninger

Kan du beskrive følgende personer

- Raza Anwar
- Wazir Anwar
- Nils Christoffer Gevelt
- Knut Falck Bergan

[Intervju slutt.ki](#)

Figur 5 Mal for intervju av låntakere

Dette tidsrommet var det mest ressursintensive og vi innførte en arbeidsform der vi startet dagen med felles briefing-møter, oppdaterte hverandre på informasjon underveis ved hjelp av gruppechatter på Messenger og gjennomførte felles oppdateringsmøter og evalueringer i møterom ved behov.

Den gjensidige oppdateringen underveis var viktig. Blant annet kom det frem at utbygger hadde sikret seg «tilleggspant» ved å beholde en ekstra nøkkel til leiligheten og at kjøpere følte de hadde måttet fraskrive seg lovpålagte rettigheter ved boligkjøp. Når vi oppdaget slike forhold var det viktig at vi koordinerte oss og oppdaterte spørsmålene slik at vi sikret at det ble innhentet informasjon om alle relevante forhold.

Totalt sett følte vi at de grundige forhåndsundersøkelsene og åpne strukturerte intervjuer sikret en god kvalitetssikring av informasjonen vi mottok. At vi hadde gjort en omfattende jobb på forhånd gjorde også at vi opplevde å få mer ut av intervjuene enn hva vi ellers ville oppnådd.

Det å kontakte folk og spørre om private lån og privat økonomi er et sensitivt tema. Mange ønsket ikke å snakke om dette, men når vi på et stadium i intervjuet kunne fortelle at vi satt med kopi av et offentlig pantedokument som de hadde undertegnet, var det få som lot være å fortelle om lånet de hadde tatt opp og omstendighetene rundt det. Felles for nær sagt alle intervjuobjektene var at de ønsket å forklare seg anonymt. Flere ga tydelig uttrykk for frykt for utbygger/selger av leiligheten. Vi brukte lang tid på å trykke flere av kjøperne på deres anonymitet. Vi hadde flere samtaler med enkelte kjøpere, og noen av dem møtte vi ansikt til ansikt. Dette gjorde også at vi måtte kaste om på vår opprinnelige plan om å få flere av dem til å stå frem med sin historie.

## LÅNEAVTALE

Fajer AS, Pb 716, 3003 Drammen, org nr 996 153 088, vil etter signering av denne avtale yte et lån stort "NOK 450.000,- tusen". Lånebeløpet skal benyttes i forbindelse med kjøp av leilighet i prosjektet Gjerpenkollen Panorama I. Eiendommen har betegnelsen gbnr. [redacted] i Drammen Kommune.

Tilbakebetaling skal skje så snart økonomien tillater det, dog senest innen 3 år til kontonr [redacted]

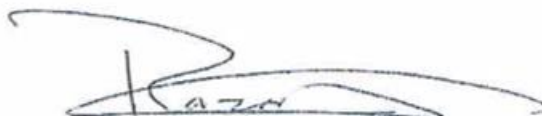
Som sikkerhet for lånet får Fajer As pant i den leiligheten det har ytet lån på [redacted]

Denne låneavtale er utferdiget i 2 eksemplarer, hvorav et til hver av partene.

Drammen [redacted]

Låntager

Låntager



Raza Anwar  
Långiver Fajer As

Figur 6 Eksempel på låneavtale

## En fot i bakken – videre informasjonsinnsamling

Gjennom en relativt kort og intensiv runde med kjøperne var vi trygge på at vi hadde en sak, og at den var tilstrekkelig kvalitetssikret til at vi antagelig kunne gå videre uansett utfordringer vi måtte møte på etter hvert.

Tiden var kommet for å nærme oss hovedpersonene. Vi hadde valgt en strategi der vi gjennomførte intervjuene på våre premisser og i den rekkefølgen vi ønsket. Dette innebar at vi jobbet oss gjennom Husbanken, Finanstilsynet, inkassoadvokater og meglere før vi tok kontakt med eierne av utbyggingsprosjektet og långiver.

Målet var å ha så mye informasjon som overhodet mulig før vi tok intervjuene med utbyggerne Nils Chr. Gevelt og Raza Anwar, selger Wazir Anwar og meglere.

Vi utarbeidet grundige intervjumaler som begynte med åpne spørsmål innenfor hvert tema før vi boret oss ned i detaljer og gjorde grundige vurderinger av hvilken informasjon vi ønsket å fremlegge. Informasjonen ble anonymisert der vi mente det var nødvendig. Vi var også forberedt på alternative forklaringsmodeller og hadde forberedt en strategi for å sikre informasjonen som ble mottatt gjennom intervjuet på best mulig vis.

Vi satt så langt med ulike kilder, men ønsket ikke å publisere informasjon basert på anonyme kilder, derfor ble dette materialet benyttet for å få frem vinklinger, spørsmålsstillinger og dokumentasjonsforespørsler

Vi stilte alltid med to personer i intervjuene med hovedaktørene i saken, og i så å si alle intervjuer som skjedde ansikt-til-ansikt. Det var både nødvendig og praktisk. For det første var det et sikkerhetsaspekt her. Vi hadde fått ganske mange og tydelige signaler på at noen av intervjuobjektene våre kunne oppleves truende i situasjoner der de ikke får det som de vil. På den annen side var dette også en kvalitetssikring for oss. For mens en kunne holde samtalen flytende, kunne den andre sjekke listen og sørge for at vi fikk med alt og at vi fulgte opp vesentlige opplysninger som kom frem i samtalen. Til en viss grad kunne vi også utnytte våre ulike egenskaper. Det fungerte bra.

I intervjuene ga strategien vår god uttelling. Unntaket her var å få eiendomsmeglere til å stå frem med informasjon. Dette har vi foreløpig ikke lyktes helt med, mye på grunnlag av taushetsbestemmelser og en bransjestandard som forventer høy grad av diskresjon.

Intervjuene med hovedpersonene ble gjennomført i en god tone - også når vi kom til de vanskeligere temaene og konfrontasjonene. Totalt satt vi igjen med mer informasjon enn hva vi hadde forventet å motta gjennom intervjuene. Igjen tror vi at forklaringen ligger i grundige forberedelser. Det kan være nødvendig å fremlegge informasjon for å få intervjuobjektene til å gi sine forklaringer og kommentarer til dokumentet, fremfor å forvente at de uten videre ville forklare seg åpent på spørsmål ved konfrontasjon.

Alle de fire hoved-intervjuobjektene våre fikk tilbud om å få opplest/lest gjennom og kommentert teksten før den ble publisert. Vi gjorde også noen endringer i den siste runden.

Det var, og er, en utfordring at Wazir Anwar aldri ønsket å snakke med oss. Vi fikk aldri konfrontert ham med detaljene i saken og vi fikk aldri hans versjon av den endelige teksten.

## Utarbeidelse av hovedartikkel – dramaturgi

Ettersom vi var fem ganske ulike hoder som skulle samarbeide, definerte vi tidlig at bare en av oss skulle ha ansvar for hovedteksten.

Vi diskuterte formen allerede fra start, og ble nokså tidlig enige om at det best egnede formatet var en nyhetsfeature, altså en dokumentar der vi hentet elementer fra fortellende journalistikk. Vi mente at en serie med korte nyhetsartikler ikke ville klare å favne hele historien og alle nyansene i saken. Vi hadde samtidig et ønske om å formidle intervjuobjektene miljø og personligheter. For oss ble det et viktig grep for å få frem relasjonene dem i mellom og å vise hvordan alle disse menneskene hadde havnet i en situasjon der de eide en leilighet de egentlig ikke hadde råd til å eie, og hvor de var helt avhengig av Raza Anwar og familien.

Vi vurderte risikoen for at mange lesere vil falle av en lang og omfattende tekst, men landet på at fordelene var større enn ulempene. Det er tross alt lett å falle av en lang serie nyhetsartikler også, og det er liten sjanse for at leseren vil bli særlig engasjert hvis han eller hun ikke føler at de blir litt kjent med menneskene bak og kan ser det store bildet.

Alle intervjuene ble dokumentert på en måte som sikret både nøyaktighet i gjengivelsen av sitater og at de av oss som ikke var med på selve intervjuet fikk en klar følelse av stemning og tone.

Vi valgte å bruke anonyme stemmer fra kjøperne i anslag og avslutning for å gi leseren et innblikk i konsekvensen for og refleksjonene fra dem som fikk ulovlige lån. For oss var de først og fremst ofre og var blitt mer eller mindre tilfeldig innblandet. Vi valgte ellers en fortellerstruktur der vi lot hovedaktørene fortelle sin historie en etter en, slik at historiene deres fikk stå opp mot hverandre. Dermed var det opp til leseren å danne seg et inntrykk. Samtidig ble det en viss orden i det hele. Alle fem på teamet gjennomgikk den endelige teksten og kom med endringer, tilpasninger og korrigeringer før vi ga den fra oss.

## Viktige problemstillinger underveis i arbeidet

### Anonymisering

Vi ønsket i størst mulig grad å benytte åpne kilder for å dokumentere artikkelen. Målet var i utgangspunktet å få så mange kjøpere som mulig til å stå frem med fullt navn. Det ble tidlig klart for oss at vi måtte endre denne målsettingen. Det ble både vanskelig, og etter hvert lite ønskelig, å presse på for å få kjøpere til å stå frem med sin side av saken. Mange av dem fremsto relativt ressurssvake, flere var redde, og i ytterste konsekvens kan de fortsatt bli stilt strafferettslig ansvarlige de også.

Om frykten intervjuobjektene kjente ovenfor utbygger var velbegrunnet eller ei, så gjorde den inntrykk på oss. Vi ønsket uansett ikke å sette dem i en vanskelig situasjon. Og selv om vi etter hvert også forsto at deres handlinger kan medføre et visst straffansvar, var det viktigere for oss å få et helhetsbilde så vi kunne dokumentere hva hovedaktørene her, de som hadde mest å tjene (og tape), hadde foretatt seg. Det ble imidlertid, med anonyme kjøpere, enda viktigere å ha snakket med så mange av dem som mulig. Vi satte som mål at vi skulle ha snakket med samtlige av kjøperne med lån fra Fajer før vi kunne gå videre.



### **Å få fagmyndigheter på banen**

Å komme i dialog med relevante fagmyndigheter gikk lettere på lokalt enn på nasjonalt nivå. Som en regional avis med begrenset track-record og historikk innenfor undersøkende journalistikk måtte vi bruke relativt lang tid på å innarbeide kontakter og vekke interessen fra nasjonale myndigheter.

Erfaringen var at vi slapp enklere til når vi kom forbi kommunikasjonsavdeling og fikk dialog med de rette fagpersonene. Fagmyndigheter har en relativt snever linje mellom generelle uttalelser og uttalelser i enkeltsaker og det lå mye arbeid for å sikre tillit til informasjonsgrunnlaget og få vinklet de «generelle» uttalelsene på en slik måte at vi kunne bruke dem i artikkelen. Her ligger det også mye læring og relasjonsbygging på sikt slik at vi enda bedre kan underbygge artikler med et slikt kildegrunnlag.

Mange offentlige aktører heiet veldig på jobben vi gjorde «off record», men når det kom til stykket var de svært forsiktige med å gi klare uttalelser.

Men det grelleste eksempelet er jobben vi gjorde med å forsøke å få Forbrukerrådet på banen for å gi sin vurdering av saken som en del av oppfølgingen. Her hadde vi brukt mye tid, hadde sendt fra oss stoff og hadde klare avtaler med kommunikasjonsmedarbeider, men det glapp helt da vi kom til selve intervjuet med fagpersonene. Her tapte vi et drøyt ukesverk med jobbing og en del trøkk i oppfølgingssakene.

Ideelt sett burde vi hatt et parallelt arbeid med oppfølgingssaker de siste to ukene før publisering av hovedsaken.

### **Taushetsplikt**

Mange av aktørene innen jus, finans- og eiendomsbransjen har en lovpålagt taushetsplikt. Vi har i utgangspunktet ikke noe problem med å akseptere dette. Litt verre er det imidlertid når denne benyttes som påskudd for å skjule kritikkverdige eller ulovlige handlinger. Erfaringsmessig klarte vi å innhente mye informasjon, men vi ser et uforløst potensiale opp mot finans- og eiendomsmeglerne vi jobbet med i denne saken.

### **Publiseringsfasen**

En justering som ble gjort i slutfasen var at vi flyttet promoteringsarbeidet og store deler av deskjobbingen ut av prosjektets kjerneteam. Dette var en absolutt nødvendig justering som egentlig skulle vært gjort enda tidligere. I de fleste situasjoner vil kjerneteamet ha sin fulle hyre med å jobbe med saken helt frem til publisering og helst lenger, vi følte et voldsomt eierskap til saken og var opptatt av den, men trengte helt klart drahjelp for å klare å se saken vår litt utenfra, formulere gode promo-tekster og ikke minst trengte vi noen som holdt oss i ørene på de mange deadlines.

I en nyhetsverden der sakene i stadig større grad skal selge seg selv, kan ikke innsalget til leseren overlates til tilfeldighetene. Dette er en DT-sak - en sak få andre medier hadde forutsetninger til å dekke – og på mange måter en lokal sak. Vi var derfor helt avhengige at vi selv var flinke til å formidle, både til ikke-abonnenter og abonnenter at «her kommer en sak du burde lese». Dersom vi ikke hadde fått involvert nyhetslederne og frontsjefene i slutfasen ville det absolutt redusert vår formidlingsevne og antakelig lesertallene på saken.

Vi arbeidet bevisst med promotering og skape forventning. Onsdag 6. desember lanserte vi en video på Facebook-sidene våre. Fredag 9. desember hadde vi en helside med promotering av saken i

paperavisen. En del av hensikten med promoteringsannonsen var å få komplettbrukere til å aktivere sine digitale abonnement. Et viktig verktøy for å forhindre abonnementsfracfall på sikt.



Figur 7 Faksimile promotering i paperavisen 9. desember 2017

Lesertallene viste at vi hadde lyktes både med å skape forventning og å innfri den. Midt i desember, på en julebordsfredag og midt i Norges kamp mot Sverige i håndball-VM, gikk lesertallene i været klokken 21.00. Og lesetiden var lang, snittiden lå på syv minutter. Det er langt over snittet i DT, og antakelig en slags rekord. Det utløste i alle fall en svært god følelse at saken fant frem til leserne sine.

### Beslutningsfeller

De største fellene vi kan gå i, uansett om det heter etterforskning, gransking eller undersøkende journalistikk, er beslutningsfeller. I særdeleshet bekreftelsesfeller. Altså at man ubevisst feiltolker eller ser vekk fra informasjon og søker bekreftelse på egne antakelser. Denne risikoen reduseres gjennom å formulere etterprøvbare hypoteser samtidig som man har fokus på å forsøke å falsifisere disse, og dermed oppnår større etterprøvbarhet.

For fremtidige prosjekter vil vi større grad søke å oppnevne en formell rolle som «djevleens advokat». Dette kan, foruten å forebygge beslutningsfeller, også bidra til å heve og fremskynde en del viktige prinsipielle diskusjoner - diskusjoner vi i vår sak opplevde at vi gjerne skulle hatt tidligere i prosessen. For selv om vi er fem personer som «eide» saken, og hadde svært gode diskusjoner underveis, får vi fort blindsoner, både etiske og rent fortellermessige.

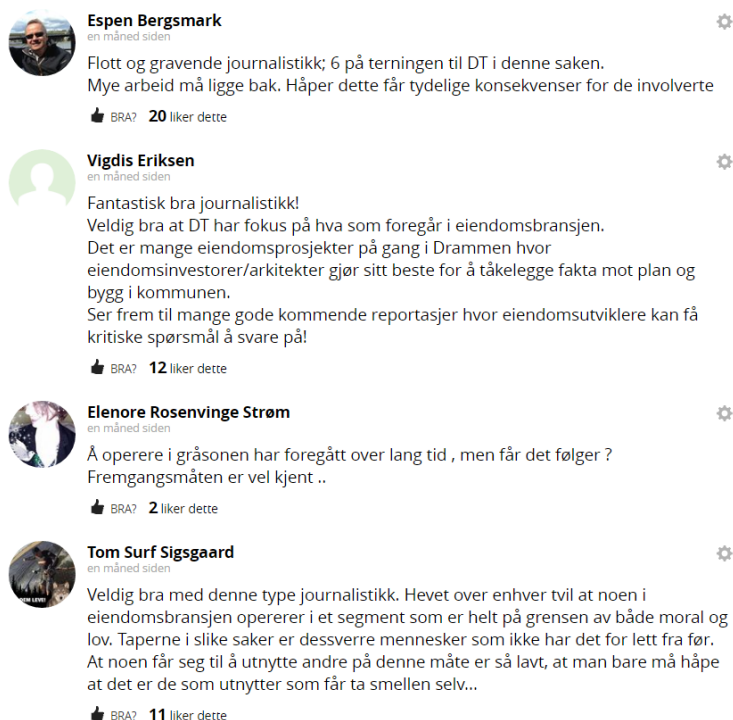
### Tidsbruk, kostnad og verdi

Undersøkende journalistikk er en krevende øvelse for en mindre avis og kan fort spise for mye ressurser. Her ligger det en løpende vurdering på hva og hvor mye som er godt nok. Men det er utrolig viktig at det foreligger et kvalitativt godt grunnlag før publisering og at en ikke publiserer på et for tidlig tidspunkt. Det kan medføre brudd på presseetiske normer og medføre store og unødvendige belastninger for enkeltpersoner. Undersøkende journalistikk tar tid og krever ressurser. Nyhetsledelsen ønsket en sak og ønsket seg flere ressurser til det daglige nyhetsarbeidet. Det var en styrke at vi var fem personer på laget. Det var også en styrke at Knut Erik holdt i tømmene. Hans bakgrunn og erfaring gjorde at han holdt litt hardere igjen enn vi ellers ville gjort. Samtidig ga

spenningen mellom Knut Eriks «vent og se» og resten av redaksjonens innebygde «få det på»-reflekser en nyttig diskusjon og kvalitetssikring i seg selv.

Det er vår erfaring at det er riktig for vår avis å ikke etablere faste graveteam, men heller sette sammen ressurser basert på kompetanse og kompetansebehov. Det ligger solid erfaring i å delta i et graveprosjekt som kan anvendes inn mot hverdagsjournalistikken.

Vi har mottatt tilbakemeldinger på at undersøkende kritisk journalistikk er etterspurt blant leserne. Da vi publiserte artikkelen ble dette gjenspeilt både i form av direkte tilbakemeldinger til journalister og redaksjon, og i kommentarfeltene.



Figur 8 Utsnitt fra kommentarfeltet til hovedartikkel

Hovedartikkelen var den artikkelen i 2017 som utløste flest abonnementsalg i 2017 for Drammens Tidende. Like viktig ut fra en kommersiell sammenheng var det at tidlig publisering på web førte til mange konverteringer der abonnenter tok i bruk den digitale delen av abonnementet sitt. Noe som spilte inn på det høye abonnementsalget var nok artikkelen omfattet etniske grupper der avisen har lavere dekningsgrad. Her blir det viktig å sikre en innholdsstrategi som bidrar til å beholde de nye leserne.

Normalt vil vi imidlertid ikke ha så store forventninger til høyt abonnementsalg for graveartikler. Salget vil variere også ut fra hvilke grupper saken berører. Etter vår oppfatning ligger den største gevinsten i å gi leseren verdi for abonnementet gjennom å øke relasjon til leseren, bedre omdømmet til avisen, skape tillit, sette dagsorden og på denne måten hindre frafall.

Tidsbruken for dette prosjektet ligger i størrelsesorden fem til seks månedsverk. Vi har også hatt noen kostnader ved kjøp av data fra kommersielle tjenester. Dette ligger i størrelsesorden 15-20 000 kroner.

## Vedlegg - publiseringsoversikt

Tittel	Publisert	Medium	Lenke
<b>Promoteringsvideo</b>	6.12.17	Facebook video	<a href="https://www.facebook.com/drammenstidende/videos/10156085141483487/">https://www.facebook.com/drammenstidende/videos/10156085141483487/</a>
<b>Annonse</b>	8.12.17	Papir	
<b>Panoramautsikt til det grå eiendomsmarkedet</b>	8.12.17 9.12.17	Nett Papir	<a href="https://www.dt.no/dt-avslorer/nyheter/drammen/panoramautsikt-til-det-gra-eiendomsmarkedet/f/5-57-782579">https://www.dt.no/dt-avslorer/nyheter/drammen/panoramautsikt-til-det-gra-eiendomsmarkedet/f/5-57-782579</a>
<b>Grov utnyttning forkledd som snillhet. Dette er en sak for politiet og Finanstilsynet</b>	8.12.17 9.12.17	Nett Papir	<a href="https://www.dt.no/dt-avslorer/meninger/politikk-og-samfunn/grov-utnyttning-forkledd-som-snillhet-dette-er-en-sak-for-politiet-og-finanstilsynet/o/5-57-783497">https://www.dt.no/dt-avslorer/meninger/politikk-og-samfunn/grov-utnyttning-forkledd-som-snillhet-dette-er-en-sak-for-politiet-og-finanstilsynet/o/5-57-783497</a>
<b>«... det er klare indikasjoner på straffbare forhold»</b>	20.12.17 21.12.17	Nett Papir	<a href="https://www.dt.no/dt-avslorer/drammen/bolig/det-er-klare-indikasjoner-pa-straffbare-forhold/s/5-57-790118">https://www.dt.no/dt-avslorer/drammen/bolig/det-er-klare-indikasjoner-pa-straffbare-forhold/s/5-57-790118</a>
<b>Norges Eiendomsmeglerforbund vil granske megler</b>	21.12.17 22.12.17	Nett Papir	
<b>Advokater krevde inn ulovlige lån</b>	22.12.17 23.12.17	Nett Papir	<a href="https://www.dt.no/dt-avslorer/boligmarkedet/nyhet/advokater-krevde-inn-ulovlige-lan/s/5-57-786320">https://www.dt.no/dt-avslorer/boligmarkedet/nyhet/advokater-krevde-inn-ulovlige-lan/s/5-57-786320</a>

Sakene ligger bak en betalingsmur. Påloggingsdetaljer er sendt Elisabeth Johansen, Institutt for Journalistikk.