

Fube



Justitsministeriet

Sendt på mail jm@jm.dk og tcm@jm.dk

14. august 2015

Fornyset høring om mulige interessekonflikter i forholdet mellem forsikringsselskabet og den bygningssagkyndige

Tak for muligheden for at afgive svar på ovennævnte høring.

De nuværende regler om forholdet mellem de professionelle parter i huseftersynsordningen fungerer ikke i praksis efter hensigten. Vi er derfor meget enige i behovet for at se isoleret på det spørgsmål, før hele ordningen skal evalueres i 2017.

Statistikken

Ministeriet for By, Bolig og Landdistrikter har i perioden oktober 2013 til maj 2015 udgivet fire statistikker over fordelingen af tilstandsrapporter på forskellige størrelser bygningssagkyndige-virksomheder. Tre af statistikkerne indeholdt desuden tal på, hvordan forbrugeren har fundet frem til den bygningssagkyndige.

I perioden har der kun været små bevægelser, så statistikkerne kan nogenlunde præcist sammenfattes til, at 48 pct. af forbrugerne beder ejendomsmægleren finde den bygningssagkyndige, 21 til 23 pct. finder selv en bygningssagkyndig og 28 til 30 pct. har enten fundet en bygningssagkyndig på "anden vis" eller ikke oplyst bestillingskanalen.

De tal er alarmerende, fordi de viser, at intentionen med lovgivningen vedr. bestillingskanalen ikke fungerer. Intentionen er, at forbrugeren selv skal finde en bygningssagkyndig – eventuelt på en liste udleveret af ejendomsmægleren. Men det gør som nævnt kun 21 til 23 pct. af forbrugerne.

Muligheden for at finde en bygningssagkyndig med hjælp fra et forsikringsselskab fundet af ejendomsmægleren blev indført med henblik på de særlige situationer, hvor forbrugeren ikke selv kan overskue at finde den bygningssagkyndige. Eksemplet var her især ældre borgere, som ikke er vant med internettet, og som var i risiko for at fravælge huseftersynsordningen og den

forbrugerbeskyttelse, den indebærer, hvis ikke muligheden for hjælp til at benytte ordningen bevares.

Vi mener, at dette argument faldt væk på det tidspunkt, hvor det blev lovpligtigt at få udarbejdet energimærke, før ejendommen annonceres til salg. Når sælger tvinges til at finde en energikonsulent, finder sælger samtidig en bygnings sagkyndig, som i næsten alle tilfælde er den samme person.

Skyggerapporter

Det er ikke fuldstændig klart for os, hvad der menes med ordet skyggerapporter i høringsbrevet. Fra Danske Bygningskonsulenter og Fube kender vi til to typer af supplerende ydelser, bygnings sagkyndige pålægges at udføre i forbindelse med udarbejdelse af tilstandsrapporter. Det drejer sig om tillæg til tilstandsrapporterne og om supplerende oplysninger til brug for beregning af forsikringstilbud.

Tillæg til tilstandsrapporter er udmærket eksemplificeret med ejendomsmæglerkæden homes såkaldte SundhedsAttest, som er beskrevet på kædens hjemmeside under oplysningerne om salg af bolig (bilag 1). Der er tale om et dokument, som indeholder supplerende oplysninger om den pågældende ejendom, og som er gratis for sælger at få udarbejdet så vidt det er Fube og Danske Bygningskonsulenter bekendt. Vi mener ikke, sådanne attester er i købers interesse, fordi køber dermed får vanskeligere ved at få ejerskifteforsikringsdækning for forhold, som er omtalt i den pågældende attest men ikke i tilstandsrapporten. Dermed tjener attesten som et værktøj for forsikringsselskaberne til at afvise dækning.

Supplerende oplysninger til brug for beregning af ejerskifteforsikringstilbud er fortsat en fast praksis i dele af branchen. Vi kender ikke den præcise udbredelse, men med bilagene 2 (HOT-skema fra home og Topdanmark), 3 (Beskrivelse til indtegningskemaet (HOT-skemaet)) og 4 (mail til medarbejdere og samarbejdsparter hos EBAS) kan vi dokumentere, at HOT-skemaet fortsat anvendes til trods for at netop dette skema ligger til grund for følgende formulering i By- og Boligudvalgets beretning af 7. juni 2012:

Et flertal i udvalget (udvalget med undtagelse af Liberal Alliance) pålægger erhvervs- og vækstministeren at indskærpe over for forsikringsbranchen, at forsikringsselskabernes praksis med skyggerapporter og ekstra omkostninger for forbrugerne er i strid med lovens intentioner og bør stoppes.

HOT-skemaet i bilag 2 er dateret i maj 2013, beskrivelsen til indtegningskemaet i bilag 3 er dateret i maj 2014 (men redigeret i september 2014), og mailen med instruktioner til EBAS' ansatte og samarbejdspartnere i bilag 4 er dateret 26. maj 2013. Alle disse datoer ligger efter tidspunktet for beretningen i juni 2012, hvor man bad branchen ophøre med denne praksis.

Tillæg og indsamling af oplysninger til beregning af forsikringstilbud sker uden meromkostning for sælger. Vi mener dog ikke, at noget er gratis, og at udgiften til at tilvejebringe disse ydelser

derfor må være integreret i prisen for tilstandsrapporten. Det står klart, at begge ydelser kan være til ulempe for enten køber eller sælger, og at de to parter ikke har mulighed for at frasige sig ydelserne. Det er i strid med huseftersynsbekendtgørelsens § 11 nr. 12, som siger, at man ikke må betinge sit huseftersyn af, at der aftages andre ydelser end eftersynet.

Anden interessekonflikt

Såfremt forsikringsselskaberne alene har en interesse i, at tilstandsrapporten i bedst muligt omfang lever op til intentionerne med tilstandsrapporten, er det set med forbrugerøjne acceptabelt, at selskaberne udfylder rollen med både at tilvejebringe tilstandsrapporten og efterfølgende at tilbyde ejerskifteforsikring.

Forsikringsselskaberne har imidlertid en interesse i, at tilstandsrapporten i videst muligt omfang leverer grundlag for at afvise skadesudbetalinger. I praksis er det lettere for et forsikringsselskab at afvise skader, når tilstandsrapporten er upræcis, teksttung og indeholdende mange generelle beskrivelser, end når den er præcis og konkret.

Efter Danske Bygningskonsulenters og Fubes opfattelse, er forbrugernes interesse, at tilstandsrapporten netop er præcis og konkret. Dermed mener vi, at forsikringsselskabernes tilstedeværelse i processen med at finde en bygningsagkyndig til opgaven indebærer en interessekonflikt i forhold til forbrugeren. Forsikringsselskabet og selskabets kunde har hver sin interesse i tilstandsrapportens kvalitet.

Mindst 48 pct. af alle tilstandsrapporter er bestilt gennem et forsikringsselskab. Dertil kommer en antageligt høj andel af de 28 – 30 pct. af rapporten, som enten er bestilt ”på anden vis” eller er ”uoplyst”. Dermed er forsikringsselskabernes tilstedeværelse i bestillingskanalen alt for omfattende og med stor risiko for at føre til generel udvanding af tilstandsrapporterne til skade for forbrugeren.

Betydningen for branchen for bygningsagkyndige

At mindst 48 pct. - men sandsynligvis en betydeligt større andel – af tilstandsrapporterne formidles til bygningsagkyndige gennem et lukket kredsløb bestående af i al væsentlighed fem ejerskifteforsikringsselskaber¹ og fire bygningsagkyndigevirksomheder² har naturligvis store konsekvenser for konkurrencemulighederne for resten af branchen for bygningsagkyndige.

¹ Fem selskaber udfylder 92,5 pct. af markedet i 2. kvartal 2014. Kilde: F&P.

² Ifølge Ministeriet for By, Bolig og Landdistrikter har fire virksomheder 10 eller flere bygningsagkyndige ansat. Disse virksomheder har efter Danske Bygningskonsulenters oplysninger alle forsyningsaftaler med forsikringsselskaber. Det kan også gælde for enkelte mindre virksomheder, hvilket vi dog ikke har konkret viden om.

Branchens mindre virksomheder oplever, at de alene kan overleve i branchen som underleverandører til de fire store bygningsagkyndigevirksomheder, når disse midlertidigt har flere opgaver, end de selv kan håndtere. Det afhængighedsforhold skaber fordyrende ekstra led i værdikæden og begrænser de mindre virksomheders konkurrencemuligheder.

Der er en række barrierer for iværksættere blandt bygningsagkyndige, man ikke ser i andre brancher. Det gælder især ordningens optagelseskurser, som afholdes med for stor tidsmæssig afstand, men også kravene om mindst fem års relevant erhvervs erfaring og om sidemandsoplæring. Vi erkender, at disse regler tjener et formål, men når man dertil lægger, at markedet efterfølgende viser sig at være lukket om en håndfuld forsikrings selskaber og deres få udvalgte leverandører, da virker det ikke attraktivt at starte egen virksomhed som bygningsagkyndig.

Vi oplever, at antallet af nye virksomheder i branchen er faldende, og at de nye virksomheder for en relativt stor andels vedkommende hurtigt forsvinder fra markedet igen. Forsikrings selskabernes rolle som formidlere af tilstandsrapporter er efter vores erfaring den væsentligste årsag hertil.

Anbefaling

Vi har dokumenteret, at en af branchens største aktører på forsikringssiden (Topdanmark) i samarbejde med en af de største aktører på bygningsagkyndigesiden (EBAS) og en af de største aktører blandt ejendomsmæglerne (home) helt uforstyrret har fortsat den praksis, By- og Boligudvalget bad dem indstille i juni 2012.

At vi ikke har flere dokumenterede eksempler skyldes alene, at vi er afhængige af at modtage dokumentationen fra personer, der er i et afhængighedsforhold til de virksomheder, der begår regelbrudene. Der er i branchen en udbredt nervøsitet for konsekvenserne af at blive udelukket fra at kunne få opgaver gennem de beskrevne lukkede kredsløb. Vi har dog kendskab til flere involverede virksomheder, hvor vi desværre ikke kan løfte dokumentationsopgaven.

Vi har desuden argumenteret, at forsikrings selskaberne befinder sig i en uheldig interessekonflikt i huseftersynsordningen. Forsikrings selskaberne og forbrugerne har forskellige interesser i tilstandsrapporternes kvalitet, hvorfor det er forkert, at forsikrings selskabet kan udvælge den bygningsagkyndige og i et vist omfang udøve indflydelse på den bygningsagkyndiges arbejds metoder.

Endelig viser ordningens statistik for formidling af opgaver, at vi er meget langt fra en situation, hvor sælgere af ejendomme som hovedregel kontakter en bygningsagkyndig med henblik på at få udarbejdet tilstandsrapport m.v., sådan som det er intentionen med reglerne.

Det har ikke skortet på politisk interesse og løftede pegefingre i tilknytning til de omhandlede problemstillinger. Set i det lys er der ikke grund til at tro, at endnu en indskærpelse eller løftet

pegefinger vil skabe adfærdsændringer blandt især forsikringsselskaberne men også de øvrige parter.

Vi kan ikke få øje på begrundelsen for i en digital tidsalder at opretholde muligheden for at hjælpe forbrugere til at finde en bygningsagkyndig. Eventuelle fordele ved at opretholde den mulighed står i lyset af ovenstående ikke mål med ulemperne i form af forringet forbrugersikkerhed og et skævvredet og lukket marked, hvor aktørerne ikke evner at følge lovens intentioner og ord.

Vi vil derfor anbefale, at man allerede nu forholder sig til huseftersynsordningens bestillingsregler med henblik på at opnå en fremtidig tilstand uden uvildigheds- og konkurrenceproblemer. En lukning af mulighederne for at formidle opgaver gennem ejerskifteforsikringsselskaber (og ejendomsmæglere) kan være en løsning på problemet.

På vegne af Fube og Danske Bygningskonsulenter

Med venlig hilsen

Torben Kaas

Bilag 1: homes egen beskrivelse af deres SundhedsAttest

Bilag 2: homes og Topdanmarks HOT-skema, maj 2013

Bilag 3: Beskrivelse til indtegningskemaet (HOT-skemaet), maj 2014 (opdateret september 2014)

Bilag 4: Mail fra EBAS til medarbejdere og samarbejdsparter, hvor de får udleveret HOT-skema og beskrivelse til indtegningskema, maj 2013