



24. marts 2019

Til Folketingets Erhvervs-, Vækst- og Eksportudvalg

Jeg er arkitekt MAA, energikonsulent og beskikket bygningsagkyndig med 15 års erfaring med huseftersynsordningen og en af dem, der er blevet interviewet til Deloitte-rapporten vedr. huseftersynsordningens bestillerregler.

Jeg har været en af de små selvstændige beskikkede bygningsagkyndige i 11 år, heraf syv år som en del af den frivillige kæde Botjek, og har med ca. 3.000 tilstandsrapporter bag mig et ganske godt kendskab til dynamikkerne på markedet.

Deloitte-rapporten når frem til mange væsentlige delkonklusioner, men der er ét forhold, det konkurrencemæssige, der beskrives så overfladisk, at det kan føre til forkerte beslutninger om huseftersynsordningens fremtid.

Distributionskæden

Deloitte-rapporten går let hen over det udleverede materiale vedrørende pris- og leveringsaftaler og nøjes med udokumenteret at konstatere, at der er dynamik nok på markedet til, at også de små bygningsagkyndigvirksomheder kan hævde sig. Rapporten beskæftiger sig ikke med de meget omfattende aftaler om ydelser, priser og leveringsvilkår, som markedet for energimærker, tilstandsrapporter og elrapporter præges af, og som kan have indflydelse på kvaliteten af rapporterne.

1/4

Der er tale om en gennemgående fejl i struktureringen af undersøgelsen. Deloitte fokuserer på relationen mellem ejerskifteforsikringsselskab og bygningsagkyndigvirksomhed og beskriver denne som et leverandør/kundeforhold. Det er ikke helt præcist. Der er snarere tale om en distributionskæde, hvor behovene i de enkelte led er endt som meget stramt styrede samarbejder. Det er bygningsagkyndigvirksomheden, der er leverandøren, og hussælgeren, der kunden, og som betaler den pris, der er aftalt mellem ejerskifteforsikringsselskaberne og bygningsagkyndigvirksomhederne på grundlag af ejendomsmæglerens ønsker.

Ejendomsmæglerens behov er det vigtigste. Det er ejendomsmæglerne, der har brug for at kunne oplyse et konkurrencedygtigt salgsprovenu i forbindelse med, at der indgås formidlingsaftaler, og som derfor har interesse i, at der foreligger faste priser, ydelsespakker og ensartede leveringsvilkår hos bygningsagkyndigvirksomhederne. Det er derimod ejerskifteforsikringsselskaberne og bygningsagkyndigvirksomhederne, der indgår de konkrete aftaler om priser, ydelsespakker og leveringsvilkår.

Forsikringsselskaberne har behov for nye kunder, og her er huskøb en god platform. Til gengæld har de ikke brug for erstatningskrav, så her er et solidt samarbejde med bygningsagkyndigvirksomhederne et gode.

Når de små bygningsagkyndige ikke er fristende samarbejdspartnere, er det ikke på grund af manglende IT-kundskaber eller manglende geografisk dækning som nævnt i Deloitte-rapporten. Det er snarere, fordi de store bygningsagkyndigvirksomheder har kvalitetsafdelinger, der kan opbygge vidensbanker med præfabrikerede tekster til noter og vejledninger i, hvordan skaderne beskrives, og – meget vigtigt – kan forhandle erstatningskrav på vegne af den bygningsagkyndige, som det er praksis hos de store bygningsagkyndigvirksomheder.

Som lille bygningsagkyndigvirksomhed har man typisk en meget lavere selvrisko på sin professionelle ansvarsforsikring og dermed et noget tættere forhold til ansvarsforsikringsselskabet. Beskikkede bygningsagkyndige hæfter personligt, direkte og med hele deres formue for fejl i tilstandsrapporterne og bør i virkeligheden altid selv deltage ved udredningen af erstatningskrav.

Arkitektfirmaet Ole Kjølhede ApS

Ledagersti 15, 2720 Vanløse * 21 49 76 67 eller 40 49 14 36 * arkitekt@olekjohlhede.dk

CVR-nr. 31 06 13 69

Bygningssagkyndigvirksomhederne er ofte rene driftsselskaber for ejerskifteforsikrings-selskaberne og dybt afhængige af at have et godt forhold til først og fremmest ejendomsmæglerne og dernæst ejerskifteforsikrings-selskaberne for at få opgaver. Afhængigheden fremgår tydeligt i de indgåede aftaler, som tvinger bygningssagkyndigvirksomhederne til at operere med forskellige forbrugerpriser, alt efter hvilket forsikrings-selskab ejendomsmægleren har bestilt rapporter hos.

Hvad er det, der aftales?

Foruden leveringsfrister på tre-fem dage og priser på alt fra rapporterne samlet og enkeltvis til nøgleafhentning, opmåling, hastesager, aflysninger, allonger mv. har man også sat den bygningssagkyndiges arbejde i system ved at pålægge ejendomsmægleren at sørge for at fremsende bygningstegninger, forbrugsoplysninger mm., til den bygningssagkyndige inden besigtigelsen, så de aftalte servicemål kan nås.

Dette fremmer selvfølgelig leveringshastigheden og effektiviteten, men fritager den bygningssagkyndige for det forarbejde og den dialog med hussælgeren, som der i Håndbog for beskikkede bygningssagkyndige stilles krav om udføres i god tid før besigtigelsen.

Denne service fra ejendomsmæglerens side kan man passende sammenholde med de indtastningsplatforme med præfabrikerede tekster, som flere bygningssagkyndigvirksomheder stiller til rådighed ved bygningssagkyndig-gennemgangen for at forenkle arbejdsgangene. Det er måske lovlig samlebåndsagtigt og frem for alt styret ben-hårdt.

Blandt de ydelser, der ikke kan siges at gavne hverken huseftersynet eller forbrugeren, er de *gratis fornyelser*, hvor forbrugeren forudbetaler en symbolsk beløb på typisk under 1.000,00 kr. for en ny tilstandsrapport uden at vide, om udgiften bliver aktuel. Det er ikke helt i overensstemmelse med kravene til den bygningssagkyndi-ges uvildighed, at han modtager forudbetaling for en usikker ydelse, og det kan forhindre, at hussælgeren vælger en anden bygningssagkyndig, hvis han skulle ønske dette. Fornyelserne bestilles af ejendomsmægleren som oftest, uden at hussælgeren orienteres.

De såkaldte *førsynsrapporter*, hvor den bygningssagkyndige udleverer tilstandsrapportkladden, eventuelt pænt indpakket i et neutralt rapportlayout, udhuler den bygningssagkyndiges uvildighed ved at lade husefter-synet først indgå i en rapport under det almindelige rådgiveransvar, og derefter – når hussælgeren har udbed-ret de registrerede skader, han ønsker – at indgå i den indberettede tilstandsrapport. Førsynsrapporter er et storartet redskab for såkaldt "salgslak", hvilket et enkelt ejerskifteforsikrings-selskab da også har indset.

Tilstandsrapportkladderne dukker op i mange uheldige sammenhænge. Køberrådgivninger, hvor en potentiel køber har fået udleveret en førsynsrapport eller tilstandsrapportkladden, er ikke usædvanlige.

Hvis hussælgeren udbedrer forhold efter huseftersynet, retter man normalt tilstandsrapporten ved en allonge. Dette sikrer, at historikken er kendt af både køber og ejerskifteforsikrings-selskab. Hvis udbedringerne sker på baggrund af tilstandsrapportkladden, "forsvinder" de fra handlen og dukker måske først op igen, når det er for sent at gøre et krav gældende.

Min absolutte "favorit" blandt de ekstraydelser, der følger af de korte leveringsfrister, er *sneallongen*. Det giver ikke mening at besigtige en bygning med henblik på udarbejdelse af en tilstandsrapport, hvis tag og sokkel er dækket af sne. Det er uden for aftalerne mellem ejerskifteforsikrings-selskaberne, ejendomsmæglerne og bygningssagkyndigvirksomhederne almindeligvis sådan, at man aftaler et andet besigtigelsestidspunkt, hvis vejret ikke tillader en sammenhængende besigtigelse. Man kan godt energimærke en snedækket ejendom, så vejrliget behøver ikke hindre, at hussalget kan påbegyndes.

Inden for aftalerne fokuserer man på leveringsfristerne og påfører i stedet hussælgeren og den bygningssagkyndige en udvendig genbesigtigelse i bedre vejr, så at huseftersyn og tilstandsrapport kan færdiggøres ved

allonge. Det betaler hussælgeren ekstra for. Huskøberen risikerer, at den todelte besigtigelse skaber usikkerhed i registreringen af eventuelle skader. Tag og tagrum besigtiges fx bedst i et samlet flow.

Ejendomsmæglerne er generelt gode til at presse gratis ekstraydelser ud af bygningssagkyndigvirksomhederne. En ekstra udkørsel, fordi hussælgeren har glemt aftalen, en genberegning af energimærket, når hussælgeren har lagt ekstra isolering på loftet, ændringer i BBR, som ejendomsmægleren lige vil have med i tilstandsrapporten. Da ansvarsforsikringspræmien ofte er omsætningsbestemt, er der også en sær afhængighed her.

Konkurrencereglerne

Jeg mener, at Deloitte-rapporten skulle have gjort lidt mere ud af den del af det konkurrencemæssige aspekt, der vedrører prisdannelsen og de aftalte, meget skrappe, vilkår i øvrigt. Det virker undvigende blot udokumenteret at nævne, at der er tilstrækkelig dynamik i markedet, til at konkurrencen er uhindret, hvis de små bygningssagkyndigvirksomheder blot lever op til ejerskifteforsikringsselskabernes krav. Det kan alle beskikkede bygningssagkyndige, også når gælder teknologi.

Konkurrencemyndighederne er flere gange blevet spurgt om lovligheden af prisaftalerne, og det er uklart, om det er en sag, der aktuelt arbejdes med. Botjek-kæden har haft et par konkurrencesager, som er endt med et tilsagn og en indskærpelse, men prisdannelsen har ikke rigtig vakt interesse – måske netop fordi man ser forholdet mellem ejerskifteforsikringsselskaberne og bygningssagkyndigvirksomhederne som en leverandør/kunderelation og ikke som en viderefordeling af ydelser på meget restriktive vilkår.

Ejerskifteforsikringsselskabet modtager et gebyr fra bygningssagkyndigvirksomheden, men dette gebyr opkræves hos hussælgeren, så et egentligt kundeforhold er der ikke. Bygningssagkyndigvirksomhederne afregner ikke for de udarbejdede rapporter med forsikringsselskaberne, men med hussælgerne.

3/4

Deloitte-rapporten beskriver effektiviseringen af de bygningssagkyndiges arbejde som ønskelig, ja, nærmest nødvendig, og lægger måske op til, at man kan betragte samarbejdet mellem ejerskifteforsikringsselskaberne og bygningssagkyndigvirksomhederne som individuelt undtaget fra konkurrencereglerne. Det er ikke min erfaring, at de skrappe aftalevilkår og korte leveringsfrister fremmer rapporternes kvalitet. Tværtimod havde jeg flere rettede rapporter, da jeg arbejdede under disse vilkår, end jeg har nu, hvor kunden og jeg bliver enige om besigtigelsestidspunkt, leveringstid og pris, og kunden tager aktivt ansvar for at fremskaffe relevant dokumentation mv.

I stedet for at foreslå et omsætningsloft som revisorbranchens, hvor omsætningsloftet tjener et helt andet formål, kunne man have foreslået, at pris- og vilkårsaftalerne ophørte. Det er tilstrækkeligt, at bygningssagkyndigvirksomheden og hussælgeren aftaler pris og leveringstid. Direkte kontakt mellem bygningssagkyndig og hussælger kunne løse alle de fordyrende problemer, som pris- og leveringsaftalerne skaber ved at hver kunde fik en individuel behandling og mulighed for selv at aftale besigtigelsestidspunkt, pris og levering.

Min konklusion

Jeg går ind for fri konkurrence og fri prisdannelse. Det er ikke det, man oplever på markedet for energimærker, tilstandsrapporter og elrapporter. De strukturerede samarbejder har mange negative følger for huseftersynsordningen, både når det gælder kvaliteten og tilliden til ordningen. Man bør ophæve de samarbejder, der er opstået i kølvandet på bestillerreglerne. Huskøberne skal kunne stole på, at den tilstandsrapport, der ligger til grund for deres huskøb er udarbejdet på et sundt marked, hvor de beskikkede bygningssagkyndige konkurrerer på grundlag af deres kompetencer og forretningsdrift og ikke på deres evne til at indgå komplicerede aftaler.

Forleden blev jeg kontaktet af en ejendomsmægler, der henvendte sig på vegne af en hussælger, som ikke ville have ejendomsmægleren til at bestille rapporter hos ejerskifteforsikringsselskabet. I stedet for at acceptere dette og lade hussælgeren selv tage sig af sagen, ringer han desperat til mig, som er kendt for mine synspunkter, for at høre, om jeg ikke kunne tage opgaven (og for god ordens skyld: svaret er nej). Han nævner i forbifarten den pris, som hussælgeren kan få rapporterne til ved bestilling hos ejerskifteforsikringsselskabet, som jeg gerne skulle matche eller underbyde.

Det sker dog også, at en ejendomsmægler under henvisning til de bedre kompetencer og priser hos ejerskifteforsikringsselskabernes samarbejdspartnere fraråder sin hussælger at benytte mit og andre uafhængige bygningssagkyndiges tilbud, hvilket så resulterer i aflyste besigtigelser.

Der er så mange lovovertrædelser i disse to ikke ualmindelige forløb, at man bliver helt svimmel, men jeg håber alligevel, at eksemplerne kan få lov til at stå et øjeblik.

En afsluttende bemærkning til eftertanke

I Forsikring & Pensions nyhedsbrev af 17. januar 2019 "Kritik af forsikringsbranchen viste sig grundløs" fremhæves, at huseftersynsordningen er i trygge hænder hos forsikringsselskaberne – "Det er nemlig forsikringsselskabernes ejerskifteforsikringer, der skal dække de fejl og mangler, som de byggesagkyndige overser i tilstandsrapporterne, siger underdirektør Hans Reymann-Carlsen, Forsikring & Pension." – som begrundelse for forsikringsselskabernes engagement.

Dette er ikke korrekt. De bygningssagkyndiges ansvarsforsikringer skal dække de fejl og mangler, som de bygningssagkyndige overser. Ejerskifteforsikringerne skal dække skjulte skader i det forsikrede hus og kan gøre regres mod den bygningssagkyndige, hvis tilstandsrapporten ikke er retvisende, og dette har økonomiske konsekvenser for huskøberen og forsikringsselskabet.

Dette er et eksempel på, at ejerskifteforsikringsselskaberne ikke har helt så godt styr på huseftersynsordningen, som de påstår. Det ser vi ofte i regressagerne. Ganske mange af disse sager kan afvises af den bygningssagkyndiges ansvarsforsikringsselskab under henvisning til gældende udgave af Håndbog for beskikkede bygningssagkyndige og håndbogens principper for bygningsgennemgangen.

Jeg takker udvalget for opmærksomheden og ser frem til at overvære samrådet på torsdag.

Venlig hilsen



Ole Kjølhedede

Arkitekt MAA

Beskikket bygningssagkyndig og energikonsulent

21 49 76 67

arkitekt@olekjoelhede.dk

HE-nr. 2235