

Referat

Møte i: Eiendomsmeglingsutvalget

Saksnr.: 19/4250

Deltok: Espen Moen, André Anundsen, Hans Henrik Edlund, Hilde Hauge, Olav Kasland, Julija Pauriene, Anne-Kari Tuv, Aarne Røvik, Marit Skjevling. For Terje Bergem deltok Silje Nesteng Andresen fra Norges Eiendomsmeidlerforbund. Hanne Nordskog Inger og Tonje Skjelbostad deltok ikke.

Dato: 24.9.2020

Møteleder: Espen R. Moen

Referent: Marit Skjevling

Nettmøte med Dansk Ejendomsmæglerforening 24. september 2020

Fra Dansk Ejendomsmæglerforening deltok Anders Palmkvist (vicedirektør) og Troels Theill Eriksen (cheføkonom)

Dansk Ejendomsmæglerforening, heretter DE, er en bransjeforening for eiendomsmeidlerforetak og ansatte eiendomsmeidler. Foreningen representerer mer enn 90 % av alle registrerte eiendomsmeidler i Danmark.

I møtet svarte representantene fra DE på spørsmål fra utvalget om deres erfaringer med den danske reguleringen av eiendomsmeidlervirksomhet.

- 1) Eiendomsmeidlerens rolle – er det en enerett?

Representantene fra DE la vekt på at selgers eiendomsmeidler ikke er mellommann i Danmark, og representerer kun selger. Det ble videre presisert at det ikke er lovregulert enerett for eiendomsmeidler til å bistå ved formidling av fast eiendom, men «ejendomsmægler» er en beskyttet tittel. Hvem som helst kan i prinsippet engasjeres til å bistå en selger eller kjøper ved handel med fast eiendom. Men det er ikke lov til å kalle seg eiendomsmeidler eller utgi seg for å være eiendomsmeidler, uten å være registrert meidler. Det er imidlertid ikke særlig utbredt at andre enn eiendomsmeidler eller boligadvokater bistår ved omsetning av fast eiendom. DE anslår at over 90 % av alle boligsalg går via en registrert meidler.

Utenlandsmegling omfattes av loven. DE har laget bransjeregler for utenlandsmegling, i samråd med Erhvervsstyrelsen. Det følger av bransjereglene at danske eiendomsmeglere skal følge danske regler så langt det er mulig, men ved motstrid skal megleren følge reguleringen i det aktuelle landet. Det er bare 2–3 medlemmer som driver utenlandsmegling. Typisk opptrer danske meglere bare som agenter, og formidler kontakt til megler i utlandet.

Næringsmegling er ikke underlagt dansk eiendomsmeglingslov eller annen særskilt lovgivning. Det er m.a.o. markedet som styrer. DE mener dette fungerer fint. Det skal imidlertid ikke så mye til for at en selger anses for å være forbruker, slik at eiendomsmeglingsloven likevel kommer til anvendelse. Hvis selger f.eks. har en personlig interesse i eiendommen, er selger normalt å anse som forbruker. Utleie er strengt regulert, men utleiemegling er ikke underlagt dansk eiendomsmeglingslov.

DE mener den danske oppgjørsordningen fungerer godt. Det økonomiske oppgjøret foretas direkte mellom bankene, og det virker effektivt. Kjøperens bank gir en garanti, som er standardisert. Oppgjøret tar bare tre dager. Utbetaling kommer etter fem dager.

Det er tre forskjellige utdanningsløp som leder frem til å bli registrert eiendomsmegler, men de går i praksis mye ut på det samme. I tillegg kreves to års praksis hos boligmegler.

Alle medlemmer i DE er underlagt krav til etterutdanning. De som ikke overholder kravet bøtelegges, og kan i ytterste konsekvens kastes ut av DE. Det får imidlertid ikke konsekvenser for registreringen hos Erhvervsstyrelsen.

2) Bankenes eierskap og konkurranseforhold

Det er vanlig at danske banker eier eiendomsmeglingsforetak. Rundt 50 % av bransjen er bankeid, og andre har samarbeid med banker. DE mener dette er uproblematisk. Dansk eiendomsmeglingslov stiller krav til foretakene som skal gjøre det tydelig for forbrukere at virksomheten er eiet av bank. I tillegg er det forbud mot å blande virksomhetene, ved at eiendomsmeglere ikke kan formidle lånetilbud.

3) Hybridmegling og gjør-det-selv salg

Det finnes selvhjelpstjenester i Danmark, men er ikke særlig utbredt. Eiendomssalg er såpass komplisert at få ønsker å gjøre det selv. Hvor grensen mot eiendomsmegling går har ikke kommet på spissen i Danmark, ettersom det ikke er formell enerett der. Hybridmegling eksisterer også. På spørsmål fra utvalget om hvor mye danske eiendomsmeglere kan overlate til selger å gjøre selv, svarte representantene fra DE at det tidligere ble krevd at eiendomsmeglere selv skal besiktige eiendommen fysisk. Det står imidlertid ikke i loven, bare i en lovbemerkning. Nylig var det oppe en tvist om digital løsning, der Disciplinærnevnet kom til motsatt konklusjon. DE holder fast ved fysisk besiktigelse, og krever det for å være medlem hos dem.

4) Tiltak mot hvitvasking

Alle virksomheter som bistår ved salg av fast eiendom er underlagt hvitvaskingsregelverket, uavhengig av om det er en eiendomsmegler. DE har informert medlemmene om deres plikter, og DE deltar i et hvitvaskingsforum. Det kommer imidlertid få innberetninger fra eiendomsmeglere om mistenkelige forhold, kanskje fem i året. Tiltak mot hvitvasking blir i stor grad oppfattet som en byrde, mye tilsvarende krav om energimerking.

5) Salgsprosessen og budgivning

Bud er ikke bindende. Først med underskriving av kontrakt foreligger det en bindende avtale. Dersom det skal være budrunde, må alle bud være lukket. Etter at budrunden er avsluttet har høyeste budgiver krav på å få innsyn i listen over andre budgivere og størrelsen på budene. Budrunde brukes imidlertid lite, det vanlige er forhandlinger. DE er ikke fornøyd med den danske reguleringen av budgivning. Reguleringen ble til i 2007 som følge av et overopphetted boligmarked.

Bruk av kjøpsmegler har blitt mer vanlig i Danmark. Før var det mest vanlig at kjøper brukte en boligadvokat til å bistå i handelen av en konkret eiendom. Nå er det blitt mer vanlig at kjøpere engasjerer en megler som rådgiver. En slik kjøpsmegler er mye billigere enn en salgsmegler. Kjøpsmegling er omfattet av dansk eiendomsmeglingslov.

Salgsmegler er lovpålagt å sette riktig pris på boliger som legges ut for salg. På spørsmål fra utvalget om prisen faktisk blir satt riktig, svarte DE at gjennomsnittlig avvik mellom utbudspris og salgspris er bare ca. 3 %. Megler kan holdes ansvarlig for å ha satt prisen for høyt, men da dreier det seg om avvik på 20–30 % fra meglerens verdifastsettelse, som ikke nødvendigvis er den samme som utbudsprisen. Kjøper har angrerett innen en gitt frist, mot å betale et gebyr. Det er imidlertid vanlig å ta forbehold om godkjenning av salgavtalen fra kjøpers rådgiver, uten å måtte betale gebyr.

DE er medeier av en nettside, boligsiden.dk, som gir råd til selgere og kjøpere samt informasjon om alle boliger til salgs gjennom eiendomsmegler. Også salg gjennom ikke-medlemmer blir lagt ut, men ikke boliger som selges utenom megler.

I tillegg til de to klagenemndene – Klagenævnet for ejendomsformidling og Disciplinærnevnet for Ejendomsmæglere – har DE en etisk nemnd, som er en intern ordning der medlemmer kan klage inn sine kolleger.

Med unntak av reglene for budgivning, mener DE at den danske reguleringen av eiendomsmegling fungerer godt. DE oppfatter ikke at salgsprosessen tar lang tid, men opplyste at det tar i gjennomsnitt ca. 150 dager å selge et rekkehus (fra boligen legges ut for salg til den tas av markedet, fordi den er solgt).