

Tillykke Poul Erik Bech!

Så fik du has på os – os, der forsøger at opretholde livet ved at skabe nogle byggeprojekter og sælge dem gennem vores effektive ejendomsmæglerfirma, hvor hjertet og engagementet eksisterer.

Tror du virkelig, at det kan lade sig gøre (om end bare psykisk) at udbyde vores projekter til en lokal kollega/konkurrent, som vi i forvejen kæmper fra hus til hus med? Der er mange eksempler på, hvordan byggefirmaer har forsøgt at bruge ejendomsmæglere i deres salgsarbejde, og det er som regel endt dårligt, måske fordi ikke særligt mange ejendomsmæglere er klædt på til denne specielle og meget arbejdskrævende opgave. Og hvor er dokumentation for, at det bliver mere seriøst, når man adskiller projektmakeren og ejendomsmægleren? Må jeg minde om en meget uheldig sag for EDC i Midtjylland, hvor der blev solgt 20-30 huse som projektsalg, som ikke blev færdiggjorte eller havde store mangelsager. I en tv-udsendelse gjorde EDC sig bemærket ved helt at afvise noget ansvar i denne sag og fortsatte tilsyneladende uanfægtet. Jeg er sikker på, at dette ikke var enestående.

Det går ikke hos os – vi er nødt til at være helt på mærkerne for at gøre kunderne tilfredse, for ellers skader vi både ejendomsmæglerfirmaet og vores projektafdeling. Og vi kan bevise, at det kan lade sig gøre, hvis nogen har lyst til at lade sig overbevise.

Har I været opmærksomme på, at der fra 1. april i år er kommet en lov for, at der skal tegnes meget kostbare byggeansvarsforsikringer for alle nye huse.

Hvor er logikken i, at man året forinden inviterede netop byggefirmaer med ejendomsmæglerafdeling ind i DE, for så året efter at udelukke dem? Trods de idealistiske toner stinker det af, at de store og stærke på ejendomsmarkedet bare vil have en bid ekstra markedsandel på bekostning af de mindre.

Det er lykkedes jer, tillykke med det, og jeg må nu se i øjnene, at det efter 18 år i DE er slut. I den alternative ejendomsmæglerforening, EL, ser de heldigvis anderledes på tingene, og de laver også vores forsikring og garantier. Der vil også blive tale om erstatningsansvar fra DE's side, og det går vi i gang med at beregne.

Er der flere, som føler sig trådt under fode af dette her, vil jeg gerne høre fra jer på mail knuderik@kecbolig.dk. Kun ved at danne fælles front kan vi dæmme op mod dette interesseoverherredømme.

Med venlig hilsen
Knud Erik Christiansen, KECbolig

Svar fra Poul Erik Bech



Takken lader jeg gå videre til hele branchen, som vil få glæde heraf.

For forståelsens skyld blev det på det pågældende delegeretmøde vedtaget, at medlemmer af DE fremover ikke kan forestå salget af boliger, som de selv har ladet opføre.

Forslaget var en fortsættelse af beslutningen på delegeretmødet året forinden, hvor der principielt blev vedtaget det samme, men at forslaget skulle udmøntes på anden vis.

Under den tidligere landsformand Leif Knudsens formandstid havde jeg fornøjelsen af at deltage i udformningen af DE's målsætning. Under den proces, hvor fokus selv sagt var at skabe så gode forretningsmæssige rammer for udøvelse af vores fag som muligt, drøftede vi imidlertid også, hvorvidt vi skulle medtage en liste over områder, som en ejendomsmægler MDE burde afstå fra at involvere sig i. Her var formidling af boliger, som mægleren selv måtte have opført med som et af punkterne. Der var imidlertid ikke på det tidspunkt enighed om udfærdigelse af en sådan negativliste.

Du anfører, at nu fik jeg has på jer, og at de store vil have en ekstra bid af markedet. Hertil kan jeg anføre, at der ikke på noget tidspunkt har været tale om en strukturkamp mellem store og mindre store virksomheder. Et synspunkt, der i øvrigt slet ikke har været fremme i debatten. Store virksomheder har vel netop muligheden for alt andet lige at bygge flere boliger end mindre virksomheder.

Derimod er vi mange, som mener, at et forbedret image vil gavne vores branche på en lang række områder. I al høj grad er normer, love og bestemmelser i vores fag blevet til med udgangspunkt i dårlige PR-sager, som politikere med stor entusiasme har taget op. Tag som et af de seneste eksempler Nørrisgaard-sagen, der førte til, at vi nu alle har ekstra udgifter, papirarbejde og besvær i hver eneste sag, og at vi har

fået et Disciplinærnævn, der er udstyret med beføjelser langt ud over, hvad der kendes til i andre brancher.

Vi bør derfor, efter min mening, i langt højere grad selv tage vare på måden, som vi udøver vores fag på og fastsætter dets rammer. Og her er det at undgå sammenblanding af opførelse af boliger og eget efterfølgende salg heraf et lille bidrag.

Kan vi så undgå kritik? Nej, der vil altid være kritik af en branche, hvor så mange følelser er involveret, men vi kan begrænse det reelle indhold i kritikken.

I dit indlæg spørger du, hvorvidt jeg tror, om du psykisk kan klare, at du lader en lokal kollega i Aalborg-området forestå salget af de boliger, som du måtte lade opføre. Det er så usædvanlig heldigt, at netop dybdepsykologi er mit speciale, og dette, kombineret med at jeg kender nordjydernes natur rimelig godt, gør, at jeg uden kendskab

til din journal tør sige: "Spring ud i det". Er dine huse lige så godt funderede som nordjydernes natur, så er der utvivlsomt udmærkede kolleger, der vil hjælpe dig.

Med andre ord kan du roligt fortsætte i DE, idet du kan bygge så mange huse, som du vil, blot skal du lade en kollega forestå salget heraf. Vi har i min virksomhed hvert år ganske mange opgaver, som vi løser i fællesskab med en konkurrent/kollega til almindelig tilfredshed hos såvel parterne som hos kunden.

Lovgivningen forandrer sig over tid, og mon ikke også den anden brancheorganisation vælger at have samme holdning som DE, i stedet for at politikerne på et tidspunkt kommer med det som en ny lovændring?

*Med kollegiale hilsner
Poul Erik Bech*

Ejerskifteforsikring og tilstandsrapporter. Markedets stærkeste platform. Vil du være med?

Willis
Forsikringservice

Måske kender du os i forvejen?

Hvis ikke skal du vide, at Willis Forsikringservice allerede er mange ejendomsmæglernes foretrukne leverandør af tilbud på tilstandsrapporter, energimærker, ejerskifte- og husforsikring.

Det hele er gratis og foregår på Internettet på www.e-skifte.dk

Selvom alt kan klares nemt og hjemmefra din egen butik, står vi klar med personlig hjælp og vejledning. En faguddannet HOTLINE hos Willis Forsikringservice hjælper med tilbud, rapporter og policer - og svarer hurtigt og præcist på dine - eller dine kunders - spørgsmål.

Vi ved, du har travlt og at tid er penge. Vi bestræber os derfor på at levere hurtigt og præcist. Bindende tilbud på forsikring får du på max. 1 time på alle hverdage.

Herudover tilbyder vi mulighed for 20 års gratis sælgeransvarsforsikring, ligesom vores tilstandsrapporter leveres med en nyskabende, værdifuld billedordbog samt mulighed for gratis genbesigtigelse efter 6 måneder. Og meget andet til gavn for sælger, køber og dig.

Kontakt os - og hør mere. Willis Forsikringservice nås på tlf. 88 13 96 00 eller ejerskifte@willis.dk
Vi er landsdækkende og samarbejder med Dansk Boligforsikring og Energi- og Ingeniørgruppen.



Dansk Boligforsikring Energi & Ingeniørgruppen A/S