

Det er nu ni år siden, at begrebet købermæglere dukkede op på det danske marked – det vil sige ejendomsmæglere, der rådgiver boligkøbere og varetager købernes interesser. Da de første ejendomsmæglere begyndte at skrive skøder rundt omkring i landet, blev de mødt af trusler om boykot fra lokale advokater, der følte sig truet på deres levebrød. Og i 1998 indledte Advokatsamfundet en omfattende modkampagne i de store dagblade med helsides annoncer, der på satirisk vis gjorde grin med ejendomsmæglerne.

Købermæglere vinder



I dag har købermæglerne vundet fodfæste på markedet for køberådgivning i forbindelse med boligkøb. I spidsen er landets største ejendomsmæglerkæde, EDC, der hvert år har øget antallet af købermægleropgaver og snart har 30 fuldtidsmæglere, som udelukkende beskæftiger sig med køberrådgivning.

markedsandele

▼ AF SANDY THORNLAND – Foto: Modelfotos, EDC

Hvad kan købermæglere – og hvad laver de i grunden udover at skrive skøder? Er de en god forretning både for dem selv og for boligkøberne? Er det nemt eller svært at holde styr på, hvornår man er købers mand, og hvornår man er sælgers mand – eller jonglerer de med for mange kasketter?

Vi har spurgt en købermægler fra EDC samt en selvstændig sælger- og købermægler i SAFE. Og så har vi talt med en sælgermægler fra home, som aldrig kunne drømme om at kaste sig over rådgivning af boligkøbere.

100 PCT. KØBERS MAND

Statsaut. ejendomsmægler, Alex Weinreich – som oprindeligt er uddannet advokat – er fuldtidsansat som købermægler i EDC AROS, der har 15 butikker i Østjylland. Han stiftede bekendtskab med købermæglerarbejdet, mens han var ansat som bestyrer, og hans interesse for køberrådgivning voksede så stærkt, at han siden 1. august 2005 udelukkende har arbejdet som købermægler.

For Alex Weinreich at se er det stadig nødvendigt at gøre boligkøbere opmærksomme på, at de har mulighed for at vælge en ejendomsmægler som rådgiver:

»Vi har hver uge en fast side i en række aviser, hvor vi forklarer, hvad en købermægler er. Og vores sælgermæglere tager gerne en kort snak med sælgerne om, at de også kan få køberådgivning hos os. Hvis det har deres interesse, kontakter jeg dem.

Hvis de skulle finde en bolig hos en ejendomsmæglerforretning, der har samme indehaver som købermægleren, må vi selvfølgelig ikke rådgive dem. Det er vi meget opmærksomme på. Køber de en ejendom af vores indehaver, er vi ude af billedet, og den tid vi har brugt indtil da, får vi ikke betalt. Men det er sådan set ikke hårdere vilkår end for sælgermæglere, der jo ofte bruger tid på at vise ejendomme frem, uden at der kommer en handel ud af det.«

Nu er du jo officielt købers mand – men EDC arbejder tæt sammen med BRFKredit og Alm. Brand, så du er vel også deres mand,

når du rådgiver dine købere om finansiering og forsikring?

»Vi formidler BRF's og Alm. Brands produkter, således at vores kunder får rabat, og vi får en provision. Folk forstår, at vi ikke gør noget gratis, og såvel mine boligkøbere som jeg betragter det som en ekstra service, at jeg kan tilbyde dem rabat på de finansierings- og forsikringsprodukter, som de har brug for,« svarer Alex Weinreich.

Han ser i øvrigt finansieringen som et af de områder, hvor køberne har mest behov for rådgivning:

»Mange ønsker ikke afdragsfrihed, og de vil have fastforrentede lån – for sådan nogle havde deres far og mor i sin tid. Det er helt fint, men de får fordelene og ulemperne at vide. Man ved først, om man fik det bedste lån, når det er afdraget!«

GODE RÅD PÅ ET OPHEDET MARKED

Gennemgående synes Alex Weinreich, at køberne er velforberedte, når de kommer til ham.



Ofte har de allerede fundet en bolig, som han så tager med ud og gennemgår sammen med dem.

»Jeg siger også, om jeg synes, at prisen er i orden. Hvis de skal byde på ejendommen, fortæller jeg, hvor meget jeg mener, ejendommen er værd, og at de risikerer at føle sig snydt, hvis de byder meget mere.

Men i Århus-området er markedet så ophedet, at mange købere er desperate nok til at byde over det, som boligerne i realiteten er værd. Jeg gør mine købere opmærksomme på, at de kan få svært ved at få pengene hjem, når de en skønne dag sælger ejendommen igen. Hvis markedet stagnerer, bør køberne fravælge mindre attraktive ejendomme – de kan kun sælges, så længe markedet er ophedet.«

Alex Weinreich får også henvendelser fra potentielle købere, der i første omgang har brug for hjælp til overhovedet at komme i gang med boligsøgningen:

»Jeg har ikke tid til egentlig boligsøgning, men jeg giver dem gerne nogle fif om, hvad de skal søge for at opfylde deres boligbehov bedst muligt, og hvordan de skal gribe det an. Boligsiden er super god – den anbefaler jeg de boligsøgende at tage udgangspunkt i, og så får jeg dem skrevet op i et superkartotek, der giver dem besked, så snart der på Boligsiden dukker et nyt salgsemne op, som matcher deres profil. Desuden anbefaler jeg dem at blive skrevet op i køberkartoteker hos såvel EDC som vores konkurrenter, såfremt disse er medlem af DE.«

KAN HOLDE KASKETTERNE ADSKILT

»Den 1. oktober 1996 var jeg den første i Danmark, der startede som købermægler. Det var tre måneder, inden ejendomsmæglerne fik lov til at skrive skøder,« mindes statsaut. ejendomsmægler, valuar Henrik Pedersen,



BoligRådgiverne i Birkerød, der er medlem af SAFE.

Han så skødeskrivningen åbne et nyt potentielt marked for ejendomsmæglerne, og på daværende tidspunkt var konkurrencesituationen til at overskue, så han startede for sig selv. I begyndelsen arbejdede Henrik Pedersen udelukkende i sin nye niche som køberrådgiver, men en del af hans kunder bad også om hjælp, når de skulle sælge deres gamle bolig:

»I starten henviste jeg dem til andre ejendomsmæglerne, men så begyndte jeg også selv at tage mig af salg. I dag er min omsætning rundt regnet fordelt 50/50 på køberrådgivning og ejendomssalg.«

Og hans boligkøbere får en all-round rådgivning fra start til slut, pointerer Henrik Pedersen:

»Sammen med køber tager jeg ud og går ejendommen efter i sømmene. Jeg kontrollerer, at alle nødvendige rapporter og attester er til stede, og ser på, om energiforbruget synes at være rimeligt. Jeg undersøger, om tingbogsattesten indeholder belastende servitutter. Desuden finder jeg ud af, om der findes en ejerforening, og i så fald hvilke vedtægter den har.«

Hvis der foreligger dokumenter, som er formuleret på en lidt kryptisk måde, eller der mangler oplysninger, sørger Henrik Pedersen for, at sagen bliver fuldt belyst. Desuden kontrollerer han det kommunale oplysningsskema, retter forespørgsel til amtet angående forurening mv. Ofte beder han også om at se kopier af tidligere udarbejdede tilstandsrapporter eller gennemgår byggesagsmappen hos kommunen.

PROVISION KOMMER KØBERNE TIL GODE

Når det gælder om at forstå og vælge blandt finansieringsmodellerne, trækker køberne gennemgående meget på ejendomsmæglerens viden. Især for førstegangskøbere kan det være vanskeligt at overskue produkterne og deres konsekvenser, fortæller Henrik Pedersen. Og det er vigtigt, at de er bevidste om deres risikoprofil, understreger han.

»Jeg kan hjælpe med at gennemgå budget, lægge rådighedsbudget osv. Desuden kan jeg hjælpe køber med at blive forhåndsgodkendt i kreditforening og bank, så de ved, at finansie-

Købermægler – en svær fødsel

1. JANUAR 1997:

Ejendomsmæglerne får lov til at skrive skøder. Hermed får brancheglidningen endnu et skub.

1998:

DE gennemfører en storstilet kampagne, der bl.a. omfatter tv-spots, for at gøre opmærksom på, at ejendomsmæglerne nu har lov til at rådgive boligkøbere og skrive skøder. Initiativet får en blandet modtagelse – bl.a. trues nogle købermæglerne af advokater i deres lokalområde, som fremover vil nægte at samarbejde hvis mæglerne ikke holder op med at tage skødeskrivningen fra dem. Også i ejendomsmæglerbranchen er der delte meninger, om man vil beskæftige sig med køberrådgivning eller ej.

Kilde: Ejendomsmæglernes historie

Boligkøbere skal nærlæse noget, der ligner en fyldt brevordner, for at være klædt på til at skrive under på købekontakten. En køberrådgiver kan hjælpe med at gennemgå tilstandsrapport, servitutter, finansieringsmodeller og meget mere.

Antallet af købermægleropgaver i EDC i årene 2000-2005

2000 194	2003 1.882
2001 1.431	2004 2.214
2002 1.695	2005 2.450

Siden EDC begyndte at tilbyde køberrådgivning, er antallet af gennemførte købermægleropgaver pr. år vokset støt. I 2005 rådgav EDC næsten 2.500 boligkøbere, og kæden satser på at fordoble dette antal i løbet af et år. For øjeblikket har EDC ansat cirka 12 ejendomsmæglere, der udelukkende beskæftiger sig med køberrådgivning. Derudover søges 20 nye fuldtids købermæglere.

ringen er på plads, når den rigtige bolig dukker op. Og så kan jeg rådgive om de skattemæssige konsekvenser af købet, finde alternative finansieringskilder og sammenligne de forskellige lånetyper.»

Lige som en række andre SAFE-mæglere samarbejder Henrik Pedersen med BRFKredit og

Codan, og det er derfor oplagt at stille spørgsmålstegn ved, om hans boligkøbere overhovedet kan være sikre på at få en rådgivning, der udelukkende tager hensyn til deres interesser og behov.

Henrik Pedersen svarer prompte:

»Det kan de, for jeg er ikke tvunget til at sælge bestemte finansierings- eller forsikringsprodukter til dem. Men hvis de vælger at finansiere boligkøbet hos BRF eller at tegne forsikring hos Codan, lader jeg en del af min provision komme køberne til gode.«

Når handlen så er i hus, tager han sig af skødeskrivering, tinglysning og refusionsopgørelse. Derefter er han klar til næste opgave – uanset, om det drejer sig om køb eller salg.

Har du aldrig oplevet, at der er opstået problemer, fordi du arbejder med både køb og salg?

»Nej, og jeg ser ikke noget problem i at have to kasketter – for jeg har altid kunnet holde dem adskilt. Men hvis der engang skulle opstå den situation, at køber ønsker et hus, hvor jeg kender sælger, så ville jeg takke nej til opgaven,« fastslår Henrik Pedersen.

100 PCT. SÆLGERS MAND

»Gør det du er bedst til!« Som franchisetager i home, der klart profilerer sig som sælgers mand, hersker der ingen tvivl hos statsaut. ejendomsmægler og valuar Jørgen Danielsen, franchisetager af de otte home forretninger på Lolland og Falster.

»Det styrker home, at vi ikke blander rollerne sammen. Jeg er sælgers mand, og jeg mener,

at vi ville blive utroværdige over for kunderne, hvis vi i nogle situationer også var købers mand,« fastslår han.

Jørgen Danielsen tror ikke, at home-mæglerne mister markedsandele ved at holde sig fra køberrådgivningen, idet »en kortsigtet økonomisk gevinst kan vise sig at være dyrt købt, hvis den ender med at koste troværdighed.«

»Jeg tror ikke, at man kan være dygtig nok til at repræsentere begge parter. Vi har i home valgt side, og den side er vi gode til at servicere og rådgive. Men hvis markedet mod forventning skulle vise sig at ville noget andet – det vil sige hvis alle købere begynder at efterspørge købermæglere – så vil vi ikke i home sidde på perronen og vente på, at toget er kørt. I givet fald kunne vi som kæde overveje at finde en samarbejdspartner, der udelukkende tager sig af køberrådgivning. Men det er en beslutning, som ledelsen i home træffer. Jeg ville aldrig selv begynde at rådgive købere. Vi skal være eksperter på ét felt. Når forbrugeren kommer ind ad døren, skal de vide, hvem de går ind til.«

Hvordan skulle købermæglerkonceptet skrues sammen, for at du ville kunne bruge det til noget?

»Det er en klar forudsætning, at der altid skal være vandtætte skotter mellem køber- og sælgerrådgivningen. Hos home giver vi køberne den service, de skal have – men vi repræsenterer udelukkende sælgerne og vil ikke risikere nogen sammenblanding, der kunne skade det entydigt definerede billede, man har af os,« slutter Jørgen Danielsen. ●

Det tilbyder købermæglere

En ejendomsmægler, der arbejder som køberrådgiver, kan give boligkøbere ekspertbistand med hensyn til bl.a.:

- at vurdere, om prisen er acceptabel i forhold til boligens stand og beliggenhed
- at sammenligne finansieringsmodeller og undersøge, om og i givet fald hvordan der kan opnås lavere månedlige ydelser
- at hjælpe køberen med at blive sikret bedst muligt mod eventuelle fejl og mangler
- at gennemgå skøde og refusionsopgørelse

Købermægleren kan også påtage sig skødeskrivering, tinglysning og udfærdigelse af refusionsopgørelse.