

"Jeg forventer ikke, at jeg er elsket"

I ti år har han været en torn i øjet på danske ejendomsmæglere – men er også blevet betegnet som en stærk modstander, der ofte har taget hårdt fat i ejendomsmæglerbranchen og udfordret den. Han er blevet kaldt alt fra dæmon til mediedarling og erkender blankt, at han også har fyret sine bredder af. Denne måneds stafet-deltager er Henrik Høpner, nu tidligere formand for Danske Boligadvokater.

Af Kaspar Wederkinck Olesen – Foto: Poul Rasmussen

H Hvad er god boligrådgivning?

"God boligrådgivning tager afsæt i kunden, hvad enten det er en købers eller sælgers behov, man varetager. Selvfølgelig er meget praksis i dag sat i system, men jeg mener, at man skal fokusere på det individuelle behov hos kunden. Samtidig skal en boligrådgiver selvfølgelig have de fornødne kvalifikationer og sørge for at holde sig orienteret på sit område. Og så er det vigtigt at have den nødvendige gnist – det lille ekstra, der gør, at der skabes merværdi i den rådgivning, man giver. Merværdien ligger i at sikre trygge rammer for kunden både under selve bolighandlen, men i høj grad også efter handlen, når man skal leve med/i den nye bolig eller ikke længere tænke på den solgte bolig.

For Henrik Høpner er det helt afgørende, at man leverer en uafhængig rådgivning. Som skræmmeeksempel henviser han til bankrådgiverne, som mere er bankens rådgiver end de er kundens. Heri ligger der – mener Henrik Høpner – et stort problem, som ofte skaber usikkerhed for kunden, fordi man som udgangspunkt ikke kan være en rådgiver, hvis man ikke rådgiver helt fri af egne interesser.

Denne tendens ser han også hos enkelte kædemæglere, der ofte rådgiver kunderne til at købe ejerskifteforsikringer hos kædens finansielle samarbejdspartner. For Henrik Høpner holder dette scenarium ikke. Hvis en kædemægler får 500 kr., hver gang han "sælger" en

forsikring hos den finansielle samarbejdspartner, så bør mægleren gøre opmærksom på dette, lige så vel som man også bør rådgive om, hvad der i bedste fald gavner kunden.

I England har der raset en diskussion om, hvorvidt man overhovedet må kalde sig rådgiver, hvis man tjener penge på sin rådgivning. Henrik Høpner har dog ikke noget imod, at danske ejendomsmæglere tjener penge, problemet for ham ligger udelukkende i de skjulte honorarer og provisioner, som knytter sig til de i øvrigt uigennemskuelige "tillægsydelser", der sælges i forbindelse med bolighandlen. Det er i meget overvejende grad noget, som kunden ikke ser, og som mæglerne tjener på. Selv om loven siger, at man på opfordring skal fortælle kunden, hvad ens provision er, så ville han ønske, at boligformidlere enkelte gange gik længere, end loven krævede, fordi det ville øge deres troværdighed.

"Problemet er den forbrugerpolitiske ånd, og at man fra politisk hold forsøger at pakke forbrugerne ind i vat. Det har den uheldige virkning, at lovgivningen er med til at systematisere, hvad man skal oplyse om, og hvad der ikke skal oplyses om. Dermed får ejendomsformidlere en krog at hænge hatten på, som gør, at de kan tage penge for det ene, det andet og det tredje, så længe de gør opmærksom på det i formidlingsaftalen. Hvis det stod til mig, serverede man i stedet én pris for rådgivning i forbindelse med en bolighandel," siger han.

Bedre end sit rygte

Den 49-årige Henrik Høpner – der for nylig videregav formandsposten i Danske Boligadvokater til Jan Schøtt-Petersen – har været med siden stiftelsen i 2000, og der kom først for alvor gang i tingene, da DE kørte sin berømte dobbeltkasket-kampagne. Siden er mediernes interesse for den "hyggelige" advokat fra Lyngby vokset kraftigt i takt med boligmarkedets opsving.

Selv siger Henrik Høpner:

"Vi har gennem de sidste ti år opnået en position som advokatbranchens tællerør i forhold til boligmarkedet i en periode, hvor boligmarkedet for alvor har været i fokus. Samtidig har vi sat vores aftryk på den gældende lovgivning for boligformidling herunder Ejendomsomtætningslovens paragraf 15, selvom den efter min mening endnu ikke er helt skarp nok."

Som bannerfører for Danske Boligadvokater har han haft en række sammenstød med den danske ejendomsmæglerbranche – og han erkender, at han nok ikke er den mest elskede person i ejendomsmæglerbranchen.

"Jeg ved godt, at der er ejendomsmæglere, der absolut ikke kan lide mig og vice versa. Jeg forventer ikke, at jeg er elsket, men håber, at jeg er respekteret," siger han.

Ejendomsmæglerbranchen er – mener Henrik Høpner – en branche, som gør det bedre end sit rygte, men der er fortsat for mange "badebiller", som han udtrykker det. Et af de eksempler han trækker frem er, at han flere gange

har oplevet, at kunder er kommet til ham, fordi deres mægler har frarådet dem at bruge ham som advokat pga. han er for besværlig. Det morer ham, fordi det jo netop ansporer kunder til at vælge ham, for hvis han er for besværlig, så stiller han sikkert de rigtige spørgsmål?

Har også trukket i bremsen

Henrik Høpner fik som formand for boligadvokaterne hurtigt etableret en stærk medieplatform og en god kontakt til den danske presse – et forhold han betegner som godt.

Men der har været enkelte episoder, hvor han har trukket i bremsen over for medierne. Han fremhæver en episode, hvor en ejendomsmægler lige uden for København var blevet dømt af Klagenævnet for Ejendomsformidling i, hvad Henrik Høpner kalder "en tynd sag". Ejendomsmæglerens brøde var, at han i en længerevarende handel havde glemt at forlænge formidlingsaftalen, selvom han havde strakt sig langt for at få to meget besværlige parter til at mødes.

"Det eneste jeg kunne sige til det større danske dagblad, der ville køre historien, var, at man ikke kunne klandre mægleren mere end, at han havde forbrudt sig mod nogle rigide regler," siger han.

En anden sag, hvor Henrik Høpner trak i bremsen over for medierne var en sag fra Nordvestsjælland, hvor en mægler var kommet i klemme, og hvor TV2 Nyhederne tog kontakt til boligadvokaternes formand for at få en kommentar. Ejendomsmægleren havde lavet en lukket budrunde, men i budrunden deltog også en medarbejder fra hovedkontoret fra mæglerens egen kæde. Disse parter havde dog udover kæde-relationen ikke noget med hinanden at gøre, men en af de andre budgivere klagede over processen. Denne budgiver havde tidligere deltaget i Melodi Grandprix og var derfor en god historie. TV2 havde interviewet alle parter og manglede nu bare en, der kunne snakke forbrugernes sag.

"Jeg sagde til TV2, at ejendomsmægleren ikke havde gjort nogen fejl overhovedet, men fulgt reglerne til punkt og prikke. Det havde været nemt at tage de 30 sekunder på skærmen, men jeg

afslog, og de bragte aldrig sagen," fortæller Henrik Høpner.

Talte til mere end ti

Den hårde debat i medierne har også ført til personlige angreb på Henrik Høpner. Overordnet har der været fair kamp efter bolden i de mange år på formandsposten, og den ros skal medlemmerne af DE have, siger han. Han fremhæver dog, at grænsen blev overskredet i et indlæg "Dejlige er den himmel blå, lyst det er at se derpå" i Ejendomsmægleren. Her blev der gået lidt for meget efter manden og knap så meget efter bolden.

"Det skal ikke være nogen hemmelighed, at da jeg læste indlægget, talte jeg til lidt mere end ti. Det opfattede jeg som et direkte angreb på min person og knap så meget på selve sagen og min faglighed," fortæller han.

Henrik Høpner har også oplevet, at en række udenlands-boligspekulanter

"Jeg ved godt, at der er ejendomsmæglere, der absolut ikke kan lide mig og vice versa. Jeg forventer ikke, at jeg er elsket, men håber, at jeg er respekteret," siger Henrik Høpner, der har sagt farvel til posten som formand for Danske Boligadvokater.



har truet ham med retssager og mere direkte i form af trusselsmails, fordi han satte fokus på forholdene i udlandet. Men disse karakteriserer han som fantastaster og lykkeriddere og understreger, at det ikke var medlemmer af DE.

Men Henrik Høpner føler sig ikke forfulgt og viger heller ikke tilbage for selvkritik. En af de episoder, han fortryder mest i dag, er den behandling, som DE's tidligere direktør, advokat Palle Ulstrup i sin tid fik i forbindelse med den generalforsamling, hvor etableringen af Danske Boligadvokater fandt sted:

"Når jeg ser tilbage på den episode, fortryder jeg, at vi gav Palle Ulstrup så meget med grovfilen. Én ting er sikkert – i dag havde jeg ikke gjort det, og jeg betegner også i dag Palle som en af mine gode venner," siger han og tilføjer, at han generelt har et meget godt samarbejde med DE og i særdeleshed med vicedirektør Michael Andersen og chefjurist Anders Palmqvist – et samar-



Der er nu blevet mere stille omkring Henrik Høpner: "Jeg har da taget mig selv i at tjekke mobilen pr. refleks bare for at opdage, at der ikke længere ligger 10-15 beskeder og venter fra forskellige medier. Det har krævet lidt afvænnning."

mægler og advokater fusionerer. Tværtimod mener han, at vandene vil skille sig yderligere.

"På kort sigt vil det, at vores fag er skilt ad, umiddelbart give flere konflikter. Men på lang sigt

vil det give mere gennemsuelighed i markedet, fordi rådgiveren så er mest muligt uafhængig af interesser. I bund og grund er vores opgave jo at få køber og sælger til at blive enige. Det er der, vi gerne skal hen," påpeger han.

På afvænnning fra medierne

Efter sin afgang som formand for Danske Boligadvokater er der blevet mere stille omkring Henrik Høpner og mere tid til at tage sig af familien og hestene på det sydsjællandske stutteri.

"Jeg har da taget mig selv i at tjekke mobilen pr. refleks bare for at opdage, at der ikke længere ligger 10-15 beskeder og venter fra forskellige medier. Det har krævet lidt afvænnning," siger han.

Fremadrettet fortsætter Henrik Høpner sit virke i Lyngby, hvor han vil

fortsætte sit arbejde for uafhængige rådgivere. Samtidig er han gået aktivt ind i foreningen Støtte til Soldater og Pårørende (STSOP), efter at hans søn var udsendt som soldat for Livgarden i Afghanistan i et halvt år. En oplevelse, han betegner som den barskeste periode i sit liv.



bejde, som han opfatter som byggende på gensidig respekt, selv om de godt ved hvor hver part står.

Aktionær i Boligsiden A/S

En af de store fornøjelser for Henrik Høpner var, da han blev aktionær i Boligsiden A/S:

"De 135 kr., jeg har aktier for i Boligsiden A/S, berettiger mig nok ikke til en plads på talerstolen, men jeg morede mig da godt over at blive nævnt som en af de første på listen, da de offentliggjorde aktionærene, fordi listen var alfabetisk," griner han.

Han kunne få del i aktierne, fordi han har en mægler ansat i firmaet til at stå for de mindre salg, firmaet nu varetager. Men han mener samtidig ikke, at der vil være plads til en fremtid, hvor

Kort om Henrik Høpner

- 49 år
- Uddannet cand.jur. i 1990, advokat med speciale i fast ejendom og lejeret
- Partner i Advodan Lyngby, tidligere Rabenhorst & Thorlacius
- Formand for Danske Boligadvokater fra 2000-2010
- Medlem af Advokatrådet, Tinglysningsudvalget og følgegruppen for Huseftersynsordningen
- Har bl.a. deltaget som folkelig juridisk ekspert i tv-programmerne Klamphuggerne, Basta og Kontant

MÆGLER-STAFETTEN

Henrik Høpner har valgt at give mægler-stafetten videre til koncernchef i Nykredit, Peter Engberg.

Henrik Høpnens spørgsmål til Peter Engberg er: "Hvordan ser du fremtiden for de finansielle supermarkeder, og hvordan sikres kunder bedst muligt mod fejkøb?"

Mægler-stafetten kan året igennem gives videre til personer, der befinder sig i eller uden for ejendomsmæglerbranchen. Det er dog et krav, at den person, man videregiver stafetten til, skal have en viden og ekspertise om et emne og/eller nogle holdninger, der har betydning for branchen og boligmarkedet.

Serie i Ejendomsmægleren



STAFETTEN
gives videre til
Peter
Engberg