Realkredit Danmark A/S formidlingsaftaler med ejendomsmæglere

Journal nr. 3/1120-0301-0223/Fødevare- og Finans//KE

Rådsmødet den 29. januar 2003

Resumé

1. Realkredit Danmark A/S (RD) har den 3. september 2002 anmeldt to alternative tillægsaftaler til eksisterende aftaler med lokale ejendomsmæglere om formidling af realkreditlån mv. til privatmarkedet. RD anmoder om en erklæring om ikke-indgreb i medfør af konkurrencelovens § 9, subsidiært om individuel fritagelse efter konkurrencelovens § 8, stk. 1, såfremt en erklæring om ikke-indgreb ikke kan meddeles. Anmeldelsen er prioriteret således, at såfremt rådet kan acceptere det første alternativ (model 1), bortfalder anmodningen om stillingtagen til model 2.

2. Selskabet har den 6. januar 2003 desuden anmeldt de nævnte eksisterende aftaler (standardformidlingsaftaler) med lokale ejendomsmæglere, som tillægsaftalerne knytter sig til, og anmodet om en § 9-erklæring.

3. Det relevante marked er markedet for formidling af realkreditlån i Danmark til private.

4. RD har en markedsandel på 35 pct. De anmeldte aftaler er rettet mod mæglere uden for et fast kædesamarbejde med et realkreditinstitut. RD har fx et samarbejde med home. Selskabet benytter i dag 3 forskellige standardaftaler over for individuelle mæglere uden for home-kæden om formidling af ejerskiftelån. Der er i alt indgået noget over 100 sådanne aftaler.

5. Standardaftalerne omhandler formidling af realkreditlån til RD. Formidlingen honoreres med et fast beløb på 1.500 kr. pr. lån i 2 af standardaftalerne. I den tredje type er ikke bestemmelser om honorarer. Standardaftalerne fastlægger derudover mæglers opgaver, herunder besigtigelse, tilbud om kursfastsættelse og eventuel vurdering af køber som RD-debitor. Standardaftalerne rejser efter styrelsens vurdering ikke spørgsmål efter konkurrencelovens § 6, stk. 1. Der kan derfor meddeles en § 9-erklæring for disse aftaler.

6. Tillægsaftalerne omhandler formidlingsprovision og salgsmål ved formidling af lån til nybyggeri og rene gældsovertagelser ved alle ejendomskategorier, samt ejerskiftelån til øvrige ejendomskategorier. Provisionsbestemmelserne tilskynder mæglerne til at nå de aftalte mål og indeholder dermed et loyalitetselement. Formidlingsaftalerne og tillægsaftalerne angår ejendomskategorierne, ejerboliger, boliglandbrug og fritidshuse. Låneprodukterne angår ejerskiftelån, lån til nybyggeri og gældsovertagelser.

7. De anmeldte tillægsaftaler skal kunne supplere de eksisterende standardaftaler efter en konkret vurdering. Det er tanken, at RDs lokale repræsentation skal kunne indgå sådanne tillægsaftaler med salgsmål og honorering inden for angivne rammer.

8. Tillægsaftalen (model 1) indeholder ikke bestemmelser om eksklusivitet for ejendomsmæglerne, der således ikke er afskåret fra at formidle lån fra andre realkreditinstitutter. Aftalerne er også mindre vidtgående end, hvis RD udvidede home-kæden med samme antal mæglere.

9. Som distributionskanal vedrører mæglerkanalen omkring ¼ af nye lån. Det betyder, at tillægsaftalen alene berører en beskeden del af markedet, næppe over 3 pct. På den baggrund rejser aftalens (model 1) bestemmelser ikke efter de oplysninger, som styrelsen har kendskab til, spørgsmål i forhold til konkurrencelovens § 6, hverken når den vurderes særskilt eller sammen med standardaftalerne. Der kan således meddeles en ikke-indgrebserklæring efter konkurrencelovens § 9.

10. Der er herefter ikke anledning til at overveje model 2.

Afgørelse

11. Det meddeles Realkredit Danmark,

- at der kan meddeles en erklæring efter konkurrencelovens § 9 til de 3 standardaftaler om formidling af realkreditlån til private
- at der kan meddeles en erklæring efter konkurrencelovens § 9 til tillægsaftalen (alternativ 1) om formidlingsprovision og salgsmål mv. uanset om denne vurderes selvstændigt eller sammen med de anmeldte standardaftaler

Sagsfremstilling

Sagens anledning

12. Realkredit Danmark A/S (RD) har den 3. september 2002 anmeldt alternative tillægsaftaler til 3 eksisterende aftaler med lokale ejendomsmæglere om formidling af realkreditlån mv.

13. RD anmoder om en erklæring om ikke-indgreb i medfør af konkurrencelovens § 9, subsidiært om individuel fritagelse efter konkurrencelovens § 8, stk. 1, såfremt en erklæring om ikke-indgreb ikke kan meddeles.

14. Anmeldelsen er udformet således, at hvis rådet meddeler en erklæring efter § 9 eller en fritagelse til alternativ 1 (model 1), så bortfalder anmeldelsen for model 2.

15. De 3 eksisterende formidlingsaftaler med lokale ejendomsmæglere, benævnt henholdsvis gruppe 85-, gruppe 93- og gruppe 112-aftale, er ikke tidligere vurderet af Konkurrencerådet. Disse aftaler er ligeledes anmeldt med anmodning om en § 9-erklæring.

16. De anmeldte tillægsaftaler er ikke taget i brug, men afventer Konkurrencerådets stillingtagen.

17. De eksisterende formidlingsaftaler samt de anmeldte tillægsaftaler indgås alene mellem RD og det enkelte ejendomsmæglerfirma. Aftalerne angår ikke øvrige selskaber i Danske Bank koncernen og angår alene RD produkter.

Sagens parter

18. Realkredit Danmark A/S er Danmarks største realkreditvirksomhed. Selskabet belåner alle typer fast ejendom i Danmark. I 2001 havde Realkredit Danmark koncernen en omsætning på 30,5 mia. kr. Realkredit Danmark indgår i Danske Bank koncernen. Omsætning fra andre dele af Danske Bank koncernen indgår ikke i dette tal.

19. Aftalerne henvender sig lokale ejendomsmæglerfirmaer rundt omkring i Danmark uden for de centralt styrede kæder, jf. nedenfor. home-kædens ejendomsmæglere, der i forvejen har et samarbejde med Realkredit Danmark, skal således efter planerne ikke benytte de anmeldte aftaler.

Markedsbeskrivelse

Det relevante marked

20. Realkreditlån er lån, der udstedes mod pant i fast ejendom. Konkurrencerådet har tidligere fastslået, at realkreditlån i Danmark er et selvstændigt produktmarked, jf. rådsmødet den 24. marts 1999: ”Realkredit Danmarks aftaler med pengeinstitutter.” Det skyldes produktets egenskaber, anvendelse og pris.

21. Realkreditlån er reguleret specielt ved lov. Der er tale om langvarige lån mod udstedelse af obligationer. Lånene har betydelig udbredelse i Danmark, og er den helt dominerende låneform til boligfinansiering. Den renteudgift, som låntager påtager sig ved et realkreditlån, er væsentlig lavere end ved andre former for lån, fx pengeinstitutlån. Disse forhold er ikke ændret ved ikrafttrædelsen af konkurrencelovens § 5a.

22. Formidlingsaftalerne med de lokale ejendomsmæglere omfatter realkreditlån til privatmarkedet: ejerbolig, boliglandbrug og fritidshuse. Der er tale om lån til nybyggeri, gældsovertagelser og ejerskiftelån.

Distributionskanaler

23. Der er 6 realkreditinstitutter, der henvender sig til de samme kundegrupper: RD, Nykredit, Nordea Kredit, Totalkredit, BRF og DLR.

24. Formidling af realkreditlån sker via forskellige kanaler: pengeinstitutter, ejendomsmæglere, andre formidlere eller direkte fra realkreditinstitut til låntager. De nævnte lånetyper formidles gennem alle disse forskellige distributionskanaler.

25. Formidling af lån gennem ejendomsmægler/pengeinstitut spiller en forskellig rolle for realkreditinstitutterne. Nordea Kredit, Realkredit Danmark og Totalkredit har et tæt samarbejde med pengeinstitutter, der formidler den største del af deres lån. Totalkredit benytter ikke selv aktivt andre kanaler.

26. Omvendt er ejendomsmæglerne hovedkanalen for BRF. BRF's samarbejdspartner, EDC-mæglerne, er Danmarks største ejendomsmæglerkæde og de deltagende mæglere omfatter nogle af Danmarks største ejendomsformidlere. Ligeledes udbyder Nykredit en relativ stor del af selskabets lån via sine mæglerkæder.

27. Ejendomsmæglernes betydning ved formidling af lån knytter sig til, at de kommer tidligt i kontakt med køberne af fast ejendom, herunder købere til ejerboliger og fritidshuse, og udarbejder forslag til finansiering af købet. Mægleren vil typisk være sælgers rådgiver, og det kan ske at køber ikke ønsker at acceptere finansieringstilbudet men evt. får udarbejdet alternative forslag gennem egne rådgivere, evt. pengeinstitut, som også påtager sig anden finansiering i forbindelse med overtagelsen.

28. Selve grundydelsen – realkreditlånet – er den samme i de forskellige distributionskanaler. Forbrugerne, dvs. køberne af ejendommen, vil få samme produkt til samme pris, uanset hvor han erhverver det. Konkurrencevilkårene i de forskellige kanaler er forskellige, men dette kan ikke føre til, at ejendomsmæglerkanalen i denne sag skal betragtes som et særskilt relevant marked ved vurdering af spørgsmålet om formidling af selve realkreditlånet.

29. RD og Nykredit har traditionelt været de store realkreditinstitutter på markedet. I de senere år har navnlig Nordea Kredit og Totalkredit vundet markedsandele, mens specielt Nykredit er gået tilbage.

30. De realkreditinstitutter, der er gået frem, har navnlig satset på formidling gennem pengeinstitutter. På den anden side har BRF, som får hovedparten af sine lån via mæglere, nogenlunde holdt sin andel af ejerboligmarkedet.

Formidling via ejendomsmæglere

31. Der findes ca. 1.500 ejendomsmæglerforretninger i Danmark. De fleste deltager i en kæde. De bagvedliggende kæder har forskellig tilknytning til realkreditinstituttet respektive mæglerne. Nogle kædeselskaber er ejet af realkreditinstitutter, andre er sameje mellem mæglere og realkreditinstitut mens andre igen er rent mæglerejede. 450 ejendomsmæglere er uden fast tilknytning til kæder, men kan have indgået individuelle aftaler om fx formidling m.v. af realkreditlån med et realkreditinstitut eller via et pengeinstitut.

32. I tabel 1 er vist ejendomsmæglerbranchens kædesamarbejde og tilknytning til et realkreditinstitut samt kædernes ejerforhold. Af tabellen fremgår også hvilke kæder og enkeltmæglere, der er uden tilknytning til realkreditinstitutternes forskellige kæder.

Tabel 1: Oversigt over ejendomsmæglere og deres tilknytning til realkreditinstitutter.

Kæder tilknyttet realkreditinstitutter/ejere	Antal ejendomsmægler-forretninger (2001)
Dan Bolig (Franchise – Nordea Kredit)	125
EDC (frivillig kæde - BRF 50 pct.)	260
home (Franchise- Realkredit Danmark/Danske	165

Bank)	
Nybolig (Franchise – Nykredit Mægler A/S)	164
Ejendomsringen (Franchise – Nykredit Mægler A/S)	39
Scheel & Orloff (Franchise – Nykredit Mægler A/S)	33
Bolig Fyn (Sparekassen Fåborg)	9
Lokale kæder/mæglere (div. lokale pengeinstitutter)	30
Andre kæder	
Safe	150
Realmæglerne	110
Uden tilknytning	450
I alt	**1535**

33. Der findes 2 rådgivningsvirksomheder (DUE og SDE) med tilsammen ca. 90 medlemmer. Så vidt vides beskæftiger disse virksomheder sig ikke med salg af ejendom, men rådgiver ejendomsmæglere herom.

Realkreditinstitutternes stilling på markedet

34. Den samlede stilling på markedet for lån til private er for 2001 således:

Tabel 2: Realkreditinstitutternes andel af lån til private ejerboliger, 2001

Pct.	RD	Nykr	Nordea K	Totalk.	BRF	I alt
Andel målt ved obligationsrestgæld[1]	39	24	12	15	10	**100**
Andel af bruttonyudlån [2]	35	21	15	19	9	**100**
Andel af lån via ejendomsmæglere (skønnet)	38	18	0	0	44	**100**

Anm.: DLR har under 0,5 pct. af markedet
Det bemærkes, at Nordeas aftaler med mæglere fastslår, at låneformidlingen sker gennem en Nordea-filial

35. RD's markedsandel (andel af nyudlån) er 35\%.

36. Konkurrencestyrelsen har tidligere opgjort, at godt halvdelen af bruttonyudlån samlet set blev formidlet gennem pengeinstitutter, og hovedparten af resten blev formidlet direkte fra realkreditinstitutter. Siden er pengeinstitutternes andel formentlig steget, mens realkreditinstitutternes egen andel faldt. Mæglernes andel er næppe ændret væsentligt.

Aftalerne

De eksisterende aftaler

37. RD benytter i dag 3 forskellige standardaftaler over for individuelle mæglere uden for home-kæden om formidling af ejerskiftelån: gruppe 85-, gruppe 93- og gruppe 112-aftalen. Der er i alt indgået noget over 100 sådanne aftaler.

38. Disse standardaftaler er anmeldt til styrelsen med anmodning om en erklæring om ikke-indgreb i medfør af konkurrencelovens § 9.

39. De ”grundaftaler”, der d.d. anvendes over for de nævnte mæglere, omfatter samme ejendomskategorier: ejerboliger, boliglandbrug og fritidslandbrug.

40. Aftalerne angår ejerskiftelån, lån til nybyggeri og gældsovertagelser.

41. Der er over 50 gruppe 93-aftaler. Dette er den mest omfattende standardaftale. Den er er en del af RDs koncept ”Boligkøb med Huslejegaranti” Gruppe 112-aftalen omfatter over 50 mæglere.

42. Gruppe 85-aftalen omfatter under 10 mæglere. Denne svarer nøje til gruppe 112-aftalen bortset fra, at den ikke indeholder nogen bestemmelser om honorering for formidling af lån. Derudover skiller 85-aftalen sig ud ved mindre omfattende bestemmelser om markedsføring af samarbejdet og om informationspligt, jf. neden for.

43. Fælles for aftalerne skal mægler:

- [...]

44. ”Gruppe 93”-aftalen omfatter ekstra adgang til, at mægler kan tilbyde:

- [...]

45. Honoraret til mægler for formidlingen er 1.500 kr. i både gruppe 93- og gruppe 112-aftalerne. Hvis låntager vælger i stedet at lade RD-lånet hjemtage af Danske Bank eller BG Bank, fortabes formidlingshonoraret på 1.500 kr. Ifølge gruppe 93-aftalen betales i stedet et honorar for vurderingen af ejendommen på 1.000 kr. I gruppe 112-aftalen, der kun omfatter indvendig vurdering, ydes i dette tilfælde kun et honorar på 500 kr.

46. Aftalerne bestemmer, at ejendomsmægler ikke i sin markedsføring må publicere, at en kunde kan få godtgjort eventuelt aftalt formidlingsprovision, som ejendomsmægleren måtte modtage fra RD. (Denne bestemmelse findes dog ikke i gruppe 85-aftalen).

47. Aftalerne kan opsiges med 3 måneders varsel til udgangen af en kalendermåned.

48. Til hver af standardaftalerne knytter sig en række bilag, der angiver parternes roller vedrørende besigtigelse, købergodkendelse, lånebevis, fastkursaftale etc., og hvortil der yderligere knytter sig vejledninger og skemaer.

49. Disse bilag er særlig omfattende for gruppe 93-aftalerne, hvor der er skemaer for salgsopstillinger med relevante lånetyper, regler for kategorisering af sager, købergodkendelse, fastkursaftale på udbetaling af nyt lån. Der er endvidere opregnet en række regler om, hvordan man kan opnå særstatus eller blive prioritetskunde, og en beskrivelse af, hvilke fordele der er forbundet hermed. Disse fordele er bl.a. adgang til rabat på lånesagsgebyr og forhåndsgodkendelse til låneoptagelse, når visse nærmere angivne kriterier er opfyldt.

50. Det anføres i det anmeldte, at samarbejdsaftalerne ikke indeholder bestemmelser, der har til formål eller følge at begrænse konkurrencen på realkreditmarkedet eller noget andet marked.

51. Samarbejdsaftalerne indeholder ingen eksklusivitet, ingen særligt loyalitetsfremmende bestemmelser eller andre væsentlige midler til at fremme afsætningen af Realkredit Danmarks produkter.

Tillægsaftalen

52. RD ønsker med de anmeldte tillægsaftaler at kunne supplere standardaftalerne efter en konkret vurdering. Det er tanken, at RDs lokale repræsentation skal kunne indgå sådanne tillægsaftaler med salgsmål og honorering inden for de angivne rammer.

53. Baggrunden er ifølge RD, at konkurrencen har ført til, at der – ud over de strategiske samarbejder og ejerskaber mellem mæglere og realkreditinstitutter, der er nævnt foran – findes en intensiv lokal/regional konkurrence fra mindre og mellemstore pengeinstitutter. Nogle pengeinstitutter har etableret egne ejendomsmæglerkæder (i et koncernforbundet selskab) og andre tilbyder faste samarbejdsaftaler. Ved disse samarbejder ydes honorarer, som er langt større end RD kan tilbyde efter de hidtil anvendte modeller. For pengeinstitutterne er disse boligkøbere attraktive som nye kunder, og pengeinstitutterne har et større produktudvalg at formidle end fx RD. Derfor er pengeinstitutterne også parat til at betale formidler ekstra.

54. Ved at få formidlet kunder via mæglerne kan de lokale pengeinstitutter således få nye faste kunder til egne produkter samtidig med, at de kan formidle selve realkreditlånet videre til et realkreditinstitut. De lokale og regionale pengeinstitutter vil normalt samarbejde med Totalkredit, visse dog med Nykredit eller BRF.

55. RD ønsker at kunne imødegå denne konkurrence over for mæglere, der ikke er fast knyttet til et af de andre realkreditinstitutter – eller til RD selv. RD har i forvejen et fast samarbejde med home-kæden om bl.a. vurderinger, salg af overtagne ejendomme og sælgerhenvisninger. Aftalen med Home betyder, at disse opgaver ikke kan tilbydes andre mæglere.

56. I stedet vil RD indgå tillægsaftaler med de lokale ejendomsmæglere, der ikke er tilknyttet noget fast samarbejde. Tillægsaftalerne vil være baseret på kvartalsmøder mellem de lokale RD-chefer og ejendomsmægler. Ved disse kvartalsmøder udarbejdes handlingsplaner og aftales salgsmål inden for visse rammer. Anmeldelsen opererer med 2 modeller for disse rammer.

57. I model 1, som er den model RD ønsker at indføre, fastsættes i udgangspunktet et grundhonorar på 1.500 kr. på henvisning i det kommende kvartal. Opnås målet i kvartalet, medfører det en honorarstigning på op til 1.000 kr. på samtlige lån i dette kvartal. Herefter aftales nye kvartalsmål for det kommende kvartal, og kun hvis disse også nås, vil der igen blive udbetalt forhøjet honorar for alle lån i dette, efterfølgende kvartal.

58. Model 1 indebærer således en bonus til ejendomsmægler for de salg, der er gennemført, hvis han opnår det aftalte salgsmål.

59. Der vil blive indgået aftaler med forskellige honorarsatser i intervallet 1.500 kr. - 2.500 kr. og forskellige mål afhængig af den enkelte mæglers kapacitet og muligheder i lokalmarkedet og parternes enighed.

Høring

60. Udkast til notatet har været forelagt RD, hvis bemærkninger derefter er inkorporeret.

Konkurrencelovens § 1-4

61. Der er tale om vertikale aftaler mellem uafhængige erhvervsvirksomheder. Der gælder ikke nogen undtagelser eller fritagelser i henhold til EU-regler, jf. § 4 og 10. Aftalerne er således ikke omfattet af gruppefritagelsen for vertikale aftaler, allerede som følge af RDs markedsandel, der overskrider tærskelgrænsen på 30 pct. Aftalerne er heller ikke omfattet af bagatelreglerne i konkurrenceloven § 7, stk. 1, allerede fordi aftaleparternes samlede omsætning overstiger 1 mia. kr.

Konkurrencelovens § 6

62. Efter styrelsens vurdering rejser standardaftalerne ikke spørgsmål i forhold til konkurrencelovens § 6, stk. 1. De indeholder således ikke hard-core prisbestemmelser eller markedsdelingsregler og heller ikke loyalitetsskabende elementer. Standardaftalerne kan derfor få en erklæring efter konkurrencelovens § 9.

63. Tillægsaftalerne er ikke-eksklusive. Der er efter aftalerne ikke noget, der hindrer mægleren i at have tilsvarende aftaler med andre realkreditydere. Det spørgsmål, der herefter foreligger til vurdering, knytter sig til den foreslåede bonusordning. Modellen bygger på, at der aftales salgsmål for det kommende kvartal, og at der sker en bonustilskrivning, hvis salgsmål opfyldes.

64. Antager man fx, at der sættes et salgsmål på 20, så vil mægler (med visse forbehold) være sikret 1.500 kr. for hver af de 19 første lån (i alt 28.500 kr.). For formidling nr. 20 opnår han ikke blot 1.500 kr. men også 1.000 kr. ekstra for alle 20 lån (dvs. i alt 30.000 kr. + 20.000 kr. = 50.000 kr.). Der er mao tale om en relativ betydelig præmie, hvis målet nås.

65. Ejendomsmægler vil kunne have aftaler med andre realkreditinstitutter eller med pengeinstitutter om at formidle realkredit, men med den anførte bonuspræmiering vil RD kunne stå sig godt i konkurrencen. Hvis salgsmålene er sat hensigtsmæssigt, vil mægler således være tilskyndet til at satse på RD-lånene frem for de andre, hvis han dermed kan sikre sig, at salgsmålet nås.

66. Heri ligger samtidig aftalens konkurrencebegrænsende virkning. De øvrige udbydere af realkreditlån vil få sværere ved at få formidlet deres lån ud gennem de mæglere, der indgår disse aftaler med RD, med mindre deres aftaler indeholder tilsvarende præmiering.

67. I 1999 traf rådet afgørelse om, at et aftalesæt mellem RD og 85 ud af 169 pengeinstitutter kunne meddeles en erklæring efter kl. § 9 bortset fra en bestemmelse om bonus ved realisering af fastsatte salgsmål pr. kvartal i en aftale om distribution af realkreditlån. Denne bestemmelse, der svarede til den ordning, der foreslås her, blev påbudt ophævet. RDs markedsandel var på daværende tidspunkt under 30 pct.[3]

68. Siden er RD fusioneret med Danske Bank inkl. Danske Banks realkreditselskab. RDs andel af nyudlån ligger i dag omkring 35 pct.

69. Konkurrencevilkårene for distribution gennem ejendomsmæglere adskiller sig som nævnt fra distribution gennem pengeinstitutter. Pengeinstitutternes andel af det samlede antal realkreditlån til private er således omkring det dobbelte af ejendomsmæglernes samlede andel, og pengeinstitutternes andel synes fortsat i fremgang. Vurderingen af RDs anmeldelse fører således ikke nødvendigvis til samme resultat som i 1999. Den konkurrencebegrænsende virkning af den anmeldte aftale skal vurderes ud fra hvilke muligheder, der foreligger for de andre realkreditinstitutter inkl. evt. nytilkomne for at få distribueret deres lånetilbud.

70. Realkreditinstitutternes samarbejde med ejendomsmæglere er beskrevet i tabel 1. Det fremgår, at 2/3 af mæglerne har et fast samarbejdsforhold med en reallånegiver. Kun ca. 1/3 er tilgængelige for den type aftaler, der her er tale om.

71. Dernæst skal der tages hensyn til distributionen gennem pengeinstitutter, der omfatter den største del af nyudlånet, og som er relativt i fremgang. Her er forholdet, at Danske Banks og Nordeas filialer ikke er tilgængelige for samarbejde med andre realkreditinstitutter. Yderligere har 102 pengeinstitutter et samarbejde med Totalkredit. Samarbejdet er ikke-eksklusivt, fx har Jyske Bank også samarbejde med Nykredit. Men i praksis har samarbejderne udviklet sig således, at det – som markedsforholdene tegner sig i øjeblikket – er svært for andre realkreditinstitutter at komme ind i disse pengeinstitutter.[4] Endelig er der enkelte pengeinstitutter, der samarbejder med BRF eller som står uden fast samarbejdspartner.

72. Dette tætte net af samarbejdsaftaler betyder umiddelbart, at det er svært for nye realkreditinstitutter at finde egne distributionskanaler, idet næsten alle pladser hos pengeinstitutter og til dels også ejendomsmæglere er besat. Samarbejderne kan opsiges, og pengeinstitutter/mæglere kan vælge nye partnere, men netværket indebærer, at det kræver en særlig indsats at vinde indpas på markedet.

73. Konkurrencen udspiller sig med andre ord særligt om at erhverve de enkelte kanaler (mæglere/pengeinstitutter) som faste samarbejdspartnere. Konkurrencen internt i den enkelte mæglerforretning mellem lån fra forskellige kilder er langt mindre udbredt.

74. Konkurrencen internt i den enkelte mæglervirksomhed er mindre gennemsigtig for forbrugeren (ejendomskøberen) end konkurrencen mellem forskellige formidlere. Dette gælder selv om en mægler, jf. lov om omsætning af fast ejendom er forpligtet til at orientere om karakteren af sit samarbejde med realkreditinstitutter, samt på forlangende at orientere om provisionens størrelse.[5]

75. RD er landets største reallånevirksomhed med et fuldt udbygget produktsortiment. Selskabet kom først med de såkaldte FlexLån, men i dag tilbyder alle institutter tilsvarende produkter. Realkreditinstitutternes produkttilbud til kunderne er blevet udviklet i de senere år, men der er således som forholdene tegner sig i dag ikke større forskelle i tilbudene. I mange tilfælde vil det formentlig ikke spille nogen rolle for ejendomskøberne, hvilket institut, de optager lån fra. Netop derfor kan formidler spille en afgørende rolle, hvis han ønsker at promovere et bestemt tilbud.

76. RD har i dag fast samarbejde med 165 home-mæglere ud af i alt 1535 mæglere, dvs. 11 pct. og løsere samarbejde med noget over 100 uafhængige mæglere, eller i alt 15-20 pct. home-mæglerne hører til de større virksomheder i branchen, og en beregning ud fra den vægtede distribution vil derfor formentlig vise en lidt højere andel til dem.

77. Derudover kan der tages hensyn til tilknytningen til Danske Bank og dens filialnet. I styrelsens rapport fra 2000[6] er Danske Banks andel af detailbankmarkedet angivet til 35 pct. Dette andel må forventes at være opretholdt siden.

78. Blandt mæglere uden fast kædetilknytning henvender tillægsaftalen sig til 15-20 pct. Hvis der vægtes efter distributionsomfang, er denne andel nok større, idet RD vil satse mest på de største uafhængige mæglere.

79. Mæglerkanalen udgør kun en del af distributionsnettet og således som forholdene har tegnet sig i de senere år den mindste og den mindst ekspanderende. Det er de realkreditinstitutter, der har satset mest på pengeinstitutterne, der har haft størst fremgang, jf. tabel 2. Aftalen er ikke eksklusiv, og konkurrenter kan indgå en tilsvarende eller mere incitamentsgivende aftale eventuelt med samme mægler. Aftalerne kan også bringes til ophør med 3 måneders varsel, hvis der er en konkurrent, der kommer med et bedre tilbud, jf. at konkurrencen om formidling gennem kædernes mæglere er koncentreret om konkurrencemæssigt mere bindende aftaleformer. De retter sig kun mod noget over 100 mæglere. Det er 5-10 pct. af det samlede antal eller ca. 15-20 pct. af det antal mæglere, der ikke er bundet i kædeaftaler eller tilsvarende. Hvis der også tages hensyn til de øvrige distributionskanaler – pengeinstitutter og egen formidling – reduceres andelen af salgssteder, der forpligtes af denne slags aftaler yderligere til under det halve, hvis man vægter efter mæglerkanalernes betydning i forhold til de øvrige.

80. Aftalerne er også konkurrencemæssigt mindre vidtgående, end hvis fx home-kæden udvidede med et tilsvarende antal forretninger, der ville være væsentligt tættere knyttet op til RD.

81. Idet mæglerkanalen er den mindste af distributionskanalerne er det samlet set styrelsens vurdering, at de anmeldte aftaler ikke har tilstrækkelig markedspåvirkning til, at dens konkurrencebegrænsende følger er omfattet af kl. § 6, stk. 1.

82. Det kan ikke udelukkes, at RD vil praktisere tillægsaftalen selektivt, hvor den giver størst effekt. Dette ændrer ikke vurderingen inden for de angivne rammer, men hvis dens udbredelse udvides væsentligt ud over det anførte, foreligger en ny situation, som ikke er dækket af nærværende vurdering. Det gælder fx hvis RD's stilling styrkes, hvis aftalen anvendes over for væsentligt flere end der er anført her, eller hvis den incitamentsskabende ordning styrkes yderligere til skade for konkurrencen.

83. Der er herefter ikke anledning til at overveje den alternative model.

Konklusion

84. Standardaftalerne, gruppe 85, gruppe 93 og gruppe 112 indeholder efter de oplysninger, som styrelsen har kendskab til, ikke bestemmelser, der er omfattet af konkurrencelovens § 6, stk. 1. Der kan derfor meddeles en erklæring efter § 9.

85. Den anmeldte tillægsaftale har efter de oplysninger, som styrelsen har kendskab til, ikke en sådan markedspåvirkning, at den er omfattet af konkurrencelovens § 6, stk. 1, hverken hvis den vurderes selvstændigt eller sammen med standardaftalerne. Der kan derfor meddeles en erklæring efter § 9.

Realkredit Danmark har den 25. februar 2003 indbragt afgørelsen for Konkurrenceankenævnet.

---

1 Kilde: Realkreditten i tal udgivet af Realkreditrådet
2 Kilde: Realkreditten i tal udgivet af Realkreditrådet
3 www.ks.dk , rådets afgørelser 24. marts 1999.
4 Konkurrencerådet behandlede Totalkredits samarbejdsaftale på mødet den 19. juni 2002 og meddelte en erklæring efter § 9.
5 Lov om omsætning af fast ejendom § 7, stk. 2
6 Fusionen mellem Danske Bank og RealDanmark, side 10.