



Bolighandel

**Ydelser fra ejendomsmæglere
og advokater**

<i>1. Resumé og konklusioner</i>	4
<i>2. Reguleringen af ejendomsmæglere og advokater</i>	8
Ejendomsformidling	8
Ejendomsmæglere.....	9
Advokater	10
<i>3. Undersøgelsens resultater</i>	10
Datagrundlaget.....	10
Ejendomsformidling	11
Sælgerrådgivning.....	18
Køberrådgivning	19
<i>Bilag</i>	22

1. RESUMÉ OG KONKLUSIONER

Køb og salg af ejerbolig er en af de mest vidtrækkende økonomiske dispositioner for private husholdninger. Det er endvidere ret få gange, at private i deres levetid handler ejerbolig.

Det er derfor almindeligt, at private i forbindelse med køb og salg af ejerbolig køber rådgivningsydelser fra professionelle ejendomsmæglere og advokater. Disse ydelser omfatter ejendomsformidling (herunder markedsføring af boligen), sælgerrådgivning og køberrådgivning (herunder berigtigelse af handlen, ”skødeskrivning”).

Konkurrencestyrelsen har ved flere lejligheder undersøgt konkurrenceforholdene på markederne for rådgivningsydelser ved bolighandel. Den seneste undersøgelse vedrørte forholdene i 2002 og blev offentliggjort i Konkurrenceredegørelse 2004. Denne undersøgelse konkluderede, at på området for ejendomsformidling fungerede konkurrencen dårligt. Undersøgelsen viste således, at ejendomsformidlingsområdet var domineret af ensartede ydelseskoncepter og salærsystemer, som blev anvendt af ca. 90 pct. af ejendomsmæglerne. Herudover viste undersøgelsen, at advokater kun i ringe grad var repræsenteret på markedet. Undersøgelsen viste endvidere, at i perioden fra 1995 til 2002 var det normale salær til en ejendomsmægler steget ca. 100 pct. i Storkøbenhavn og godt 50 pct. i provinsen. Forbrugerprisindekset var i samme periode steget 17 pct.

På baggrund af Konkurrencestyrelsens undersøgelse blev der i Økonomi- og Erhvervsministeriet nedsat en arbejdsgruppe, som skulle overveje, hvilke initiativer der kunne iværksættes for at forbedre konkurrencen på ejendomsformidlingsområdet. Arbejdsgruppens arbejde resulterede i regeringspublikationen ”Bedre og billigere bolighandler” som blev offentliggjort i januar 2005.

Det overordnede formål med publikationen var at iværksætte en række initiativer, der kunne sikre et effektivt og velfungerende boligmarked. Publikationen indeholdt 12 initiativer, der skulle skabe mere konkurrence gennem større gennemsigtighed, enklere regler og klar information i forbindelse med bolighandel. Blandt initiativerne var en række ændringer i lov om omsætning af fast ejendom, som blev gennemført i 2005 og 2006.

Som opfølgning på regeringens initiativer blev det besluttet, at Erhvervs- og Byggestyrelsen og Konkurrencestyrelsen i fællesskab skulle gennemføre en undersøgelse

gelse i 2007 af ydelser og priser hos ejendomsmæglere og advokater i forbindelse med køb og salg af ejerbolig. Formålet med undersøgelsen var:

1. At følge op på Konkurrencestyrelsens undersøgelse fra 2002.
2. At vurdere virkningerne af regeringens initiativer, herunder ændringerne i lov om omsætning af fast ejendom.
3. At etablere et "nulpunkt", som senere tilsvarende undersøgelser kan sammenlignes med, således at det i fremtiden vil være nemmere at følge udviklingen på området.

Undersøgelsen fra 2007 viser, at konkurrencen på markedet for ejendomsformidling er forbedret i forhold til 2002. Det viser sig på tre måder:

- Den hidtil ubrudte stigning i ejendomsmæglersalæret er stoppet.
- Flere ejendomsformidlere har faste salærer i stedet for salærer beregnet som en procent af ejerboligens salgspris. De faste salærer er i gennemsnit lavere end de traditionelle procentsalærer.
- Flere ejendomsformidlere udbyder specielle koncepter til lavere salærer.

For den traditionelle ejendomsformidlerydelse, som består af obligatoriske ydelser plus tillægsydelser, der afregnes som en procentsats af ejerboligens salgspris, er det gennemsnitlige salærniveau nogenlunde det samme som i 2002. I nogle områder er niveauet lavere. Da ejendomspriserne er steget i perioden, betyder det, at procentsatsen er sat ned.

Selv om flere ejendomsformidlere udbyder specielle koncepter, tilbyder hovedparten af ejendomsmæglerne dog kun den traditionelle ejendomsformidlerydelse. Det er fx kun muligt at få ejendomsformidling uden fremvisning af bolig til lavere salær fra ca. 23 pct. af ejendomsformidlerne. I undersøgelsen fra 2002 blev det vurderet, at ca. 10 pct. af ejendomsformidlerne udbød specielle koncepter til lavere salærer.

For markedsføringsbidrag i tilknytning til ejendomsformidling viser undersøgelsen, at det gennemsnitlige niveau er steget i Hovedstadsområdet, mens det er uændret i provinsen.

For køberrådgivning viser undersøgelsen, at det gennemsnitlige salærniveau er uændret for ejendomsmæglere, mens det gennemsnitlige salærniveau for advokater er mindre end i 2002.

Undersøgelsen viser, at der er betydelig spredning i de oplyste priser – også inden for samme område. Det gælder for alle salærer (ejendomsformidling, markedsføringsbidrag, sælgerrådgivning og køberrådgivning), og der er spredning i priserne inden for alle koncepter under de enkelte rådgivningsydelser.

Det er derfor vigtigt, at forbrugerne afsøger markedet for forskelle i ejendomsformidlernes ydelser, koncepter og priser. Dette understreges af, at det er almindeligt, at salærerne kan forhandles. De fleste ejendomsmæglere og advokater oplyser, at de giver rabat på listepriiserne. Desuden fastsætter mange en individuel pris afhængig af opgaven i det konkrete tilfælde.

På baggrund af ovenstående resultater må det vurderes, at den betydelige opmærksomhed omkring regeringens initiativer til forbedring af bolighandelen, har haft en gunstig effekt på konkurrencen.

Det er dog for tidligt at vurdere alle de enkelte elementer i boligpakken, da de i den undersøgte periode endnu ikke havde fået fuld virkning.

Lovændringen i 2005 indebar bl.a., at alle kan eje ejendomsformidlingsvirksomheder mod tidligere kun ejendomsmæglere, advokater og finansielle virksomheder.

7 pct. af ejendomsmæglervirksomhederne har oplyst, at de er ejet af andre end en ejendomsmægler, advokat eller finansiell virksomhed. De pågældende virksomheders koncepter og salærer m.v. afviger dog ikke fra de øvrige ejendomsformidlere.

Markedsstrukturen er i store træk den samme som i 2002. Det er fortsat sådan, at over halvdelen af forretningsstederne tilhører de fire største kæder, som har centralstyrede koncepter og bestemte finansielle virksomheder som faste samarbejdspartnere. Advokater er fortsat kun i begrænset omfang på markedet for ejendomsformidling.

Sigtet med lovændringerne i 2005 og 2006 var, at forbrugerne skulle have bedre muligheder for valg mellem forskellige koncepter. Derfor blev de obligatoriske ydelser reduceret, og der blev indført flere oplysningskrav, herunder krav til prisoplysninger for delydelser.

Selv om flere ejendomsformidlere udbyder specielle koncepter med lavere salærer, var det i 2007 stadig sådan, at langt de fleste handler blev realiseret med salærer svarende til de traditionelle koncepter.

Det fremgår af, at de gennemsnitlige salærer for realiserede handler i januar 2007¹ var på nogenlunde samme niveau som gennemsnittet af de salærer, som ejendomsformidlerne har oplyst² for den traditionelle ydelsespakke med tillægsydelser og den traditionelle salærberegning med procentsalær. Det betyder, at de realiserede

¹ Oplysninger om realiserede salærer stammer fra formidlingsaftaler for realiserede handler i januar 2007.

² Oplysningerne stammer fra udsendte spørgeskemaer.

handler kun i begrænset omfang er sket med specielle koncepter til lavere salærer, herunder faste salærer, individuelle salærer og salærer med rabat.

Undersøgelsen viser endvidere, at 2/3 af ejendomsformidlerne kun udbyder ét koncept, som typisk er det traditionelle koncept med tillægsydelser og procentvis salærberegning. Hos disse ejendomsformidlere er der således ikke mulighed for at opnå et lavere salær ved at fravælge tillægsydelser.

Hos knap 80 pct. af ejendomsformidlerne kan markedsføring ikke fravælges i forbindelse med ejendomsformidling efter resultatafhængigt vederlag, som næsten er den eneste vederlagsform, der anvendes.³

Lovændringerne har således ikke ført til muligheder for til- og fravalg af tillægsydelser og markedsføring hos flertallet af ejendomsformidlere.

I øjeblikket skal ejendomsformidleren oplyse prisen på obligatoriske ydelser, de udbudte tillægsydelser samt prisen på markedsføringsbidraget. Formålet er, at disse priser skal skabe større gennemsigtighed om ydelserne og gøre det lettere for forbrugeren at foretage tilvalg og fravalg.

Hvad angår de obligatoriske ydelser, kan ejendomsformidleren vælge at oplyse en samlet pris eller angive en pris for hvert element i de obligatoriske ydelser⁴. De obligatoriske ydelser er en samlet helhed, som ejendomsformidleren er lovmæssigt forpligtet til at udbyde. Det er derfor ikke i forbindelse med ejendomsformidling muligt at købe de enkelte elementer under obligatoriske ydelser særskilt. Prisoplysninger om de enkelte elementer afspejler således ikke en markedsrettet realitet.

Man kan gøre en tilsvarende betragtning gældende for de ejendomsformidlere, som kun udbyder faste koncepter (ydelsepakker bestående af obligatoriske ydelser plus bestemte tillægsydelser). Det gælder både for de ejendomsformidlere, som kun udbyder ét koncept, og for de ejendomsformidlere, som udbyder flere faste koncepter. Her kan forbrugeren ikke foretage fravalg af delydelser. Den relevante forbrugerinformation er derfor først og fremmest det samlede salær for de koncepter, som kan vælges.

Prisoplysninger om delydelser hos ejendomsformidlere med faste koncepter kan på denne baggrund skabe forvirring hos forbrugerne i stedet for prisgennemsigtighed, idet ejendomsformidlere med faste koncepter kan prissætte de enkelte elementer arbitrært inden for det samlede salær for det enkelte koncept.

³ Resultatafhængigt vederlag betyder, at der kun skal betales salær, hvis formidlingsopdraget fører til salg af ejerboligen. Alternativt kan der vælges vederlag efter regning, som skal betales uanset salg.

⁴ Elementerne er: Fastsættelse af udbudspris for ejerboligen, opstilling af salgsbudget, beregning af brutto- og nettoydelse ved en standardfinansiering, salgsopstilling og udfærdigelse af en købsaftale.

For god ordens skyld skal det bemærkes, at resultaterne fra undersøgelsen er et øjebliksbillede, som afspejlede situationen i 2007. Siden har udviklingen i ejendomspriserne ændret sig, idet priserne fra slutningen af 2006 har været faldende, efter at have været stigende siden 1994. Dette kan føre til nye resultater for koncepter og salærer m.v.

Det skal bemærkes, at både perioden 1995-2002 og perioden 2002-2006 som anført ovenfor var kendetegnet af stigende priser på ejerbolig. I den første periode steg ejendomsformidlernes salærer kraftigt⁵, mens salærerne i gennemsnit har været stabile i perioden siden 2002. Salærerne har således ikke har fulgt stigningen i ejendomspriserne i denne periode.

2. REGULERINGEN AF EJENDOMSMÆGLERE OG ADVOKATER

Ejendomsformidling

Ejendomsformidling er reguleret i Lov om omsætning af fast ejendom, som har forbrugerbeskyttelse som formål. Loven opstiller en række meget specifikke krav til ejendomsformidlerens udøvelse af sin virksomhed i forbindelse med forbrugerens køb og salg af fast ejendom.

Lov om omsætning af fast ejendom, som blev gennemført i 1994, hører under Økonomi- og Erhvervsministeriet og administreres af Erhvervs- og Byggestyrelsen. Loven er blevet revideret flere gange siden 1994 og senest i 2005 og 2006 som led i regeringens boligpakke ”Bedre og billigere bolighandel” fra 2005.

Lovrevisionen i 2005 medførte, at ejerskabskravene blev liberaliseret, således at det blev muligt for alle at eje ejendomsformidlingsvirksomheder. Det er dog fortsat sådan, at en ejendomsformidlingsvirksomhed skal være ledet af en registreret ejendomsmægler eller en advokat.

Derudover blev lovens obligatoriske ydelser reduceret, således at det i højere grad blev muligt at udvikle individuelle koncepter og dermed tilpasse de enkelte forbrugers individuelle behov.

De obligatoriske ydelser omfatter nu: Fastsættelse af udbudspris for ejerboligen, opstilling af salgsbudget, beregning af brutto- og nettoydelse ved en standardfinansiering, salgsoptilling og udfærdigelse af en købsaftale.

⁵ *Ejendomsmæglerens normale salær steg en smule mindre end ejendomspriserne men betydeligt mere end den almindelige prisudvikling i perioden.*

Derimod er følgende ydelser, som traditionelt er indgået som en del af ejendomsformidlerens ydelsespakke, ikke obligatoriske: Dokumentgennemgang, finansieringsforslag, fremvisning af bolig og afslutning af handel. Lovændringen åbnede således mulighed for, at en ejendomsformidler kan udbyde et ydelseskoncept, som består af det nu mindre antal obligatoriske ydelser. Men loven er ikke til hinder for, at en ejendomsformidler kun udbyder ydelseskoncepter, der udover de obligatoriske ydelser også består af en eller flere ikke obligatoriske ydelser.

Desuden blev de særlige krav til annonceringen afskaffet for at give ejendomsformidleren mulighed for at tilbyde specielle ydelser og dermed differentiere sig i forhold til andre ejendomsmæglere.

Ved lovrevisionen i 2006 blev der fastsat en række regler om ejendomsmæglerens oplysningsforpligtelser i forbindelse med priser på delydelser samt om mæglerens eventuelle personlige og økonomiske interesser.

Herudover blev der med henblik på at styrke forbrugerbeskyttelsen oprettet et disciplinærnævn for ejendomsmæglere.

Samlet set har formålene med de seneste lovrevisioner været at forenkle og modernisere reglerne for ejendomsformidling. Hensigten har været gennem mere gennemsigtighed og bedre muligheder for et mere varieret udbud af ydelser at styrke konkurrencen samtidig med, at der fortsat skal være et højt niveau af forbrugerbeskyttelse.

Ejendomsmæglere

Det fremgår af lov om omsætning af fast ejendom, at virksomhed som ejendomsformidler alene må udøves af registrerede ejendomsmæglere samt advokater. Erhvervs- og Byggestyrelsen fører et register over ejendomsmæglere. Ejendomsmæglere skal opfylde en række uddannelsesmæssige og erhvervmæssige krav for at kunne blive registreret som ejendomsmæglere. Der stilles bl.a. krav om ansvarsforsikring.

Ejendomsmæglere skal overholde lovgivningens krav ved udøvelse af sit erhverv og udvise god ejendomsmæglerskik.

Sker der overtrædelse af disse forhold, kan den pågældende ejendomsmægler eller ejendomsmæglervirksomhed indbringes for Disciplinærnævnet for Ejendomsmæglere, som er en uafhængig administrativ klageinstans. Nævnet kan tildele sanktioner i form af advarsler, bøder eller i sidste ende fratage ejendomsmægleren retten til at udøve ejendomsformidling.

Alle ejendomsmæglere udbyder ejendomsformidling, og nogle ejendomsmæglere tilbyder også sælgerrådgivning uden ejendomsformidling. Knap halvdelen af ejen-

domsmæglerne udbyder endvidere køberrådgivning. De fleste af disse ejendoms-
mæglere tilbyder dog kun berigtigelse af handel ("skødeskrivning").⁶

Advokater

Advokater og advokatselskaber er underlagt nogle grundlæggende faglige og eti-
ske krav, som fremgår af retsplejeloven. Af loven fremgår bl.a., at advokater alene
må beregne sig et rimeligt salær.

Advokatselskaber skal ejes af advokater eller et andet advokatselskab.⁷ For at
kunne udøve advokatvirksomhed kræves autorisation som advokat. Autorisation
beskikkes af Justitsministeriet. Foruden juridisk kandidatuddannelse stilles krav
om deltagelse i praktisk juridisk virksomhed. Desuden skal advokaten bestå en
særlig eksamen. Der gælder desuden forskellige økonomiske krav, herunder regn-
skabskrav og krav om ansvarsforsikring.

Advokater skal være medlem af Advokatsamfundet. Advokatrådet, der er Advo-
katsamfundets bestyrelse, fører tilsyn med advokater og advokatselskaber. Advo-
katsamfundets vedtægter skal godkendes af Justitsministeriet, og det samme gæl-
der regler fastsat af Advokatsamfundet. Advokatnævnet hører under Advokatsam-
fundet. Nævnet behandler klager og kan tilkende medlemmer disciplinære sankti-
oner, i form af bøder og frakendelse af retten til at udøve advokatvirksomhed.

Kravene i retsplejeloven suppleres af Advokatsamfundets etiske regler. Disse reg-
ler indebærer bl.a., at modtagne provisioner skal videregives fuldt ud til kunden.

Formålet med disse regelsæt er navnlig at sikre advokaters og advokatselskabers
uafhængighed af andre interesser end klientens.

I forbindelse med bolighandel udbyder advokater først og fremmest køberrådgiv-
ning og sælgerrådgivning. Der er relativt få advokater, som også udbyder ejen-
domsformidling.

3. UNDERSØGELSENS RESULTATER

Datagrundlaget

Datagrundlaget er baseret på oplysninger, som Konkurrencestyrelsen i medfør af
konkurrencelovens § 17 har indhentet fra ejendomsrådgivere og advokater i 2007.
Oplysningerne er dels indhentet via en spørgeskemaundersøgelse udsendt til alle

⁶ Før 1997 var der forbud mod, at ejendomsrådgivere udførte berigtigelse af handel.

⁷ Andre personer, som arbejder i advokatselskabet, kan dog eje op til 10 pct. af selskabet.

ejendomsmæglere samt advokater med rådgivning ved salg og køb af ejerbolig som væsentligt forretningsområde. Desuden er indhentet oplysninger fra formidlingsaftaler/salgsprovenuberegninger for afsluttede handler i januar 2007.

Tilrettelæggelsen af undersøgelsen er sket efter konsultation af Dansk Ejendomsmæglerforening og Advokatsamfundet.

Spørgeskemaundersøgelsen blev gennemført i april - juni 2007 og blev besvaret af 973 ejendomsmæglere og 561 advokatvirksomheder – i alt 1.534 besvarelser.

Der blev indsendt ca. 2.500 formidlingsaftaler/salgsprovenuberegninger for afsluttede handler. Heraf var 10 formidlingsaftaler fra advokater.

Ejendomsformidling

Aktører

Ifølge oplysninger fra Dansk Ejendomsmæglerforening var der i 2007 ca. 1.600 forretningssteder, hvor ejendomsmæglere udbyder ejendomsformidling.⁸ Det antages, at der i 2007 herudover var ca. 60-80 forretningssteder med advokater, der her ejendomsformidling som væsentligt forretningsområde.

Markedsstrukturen er nogenlunde den samme som i 2003. Det er fortsat sådan, at over halvdelen af forretningsstederne tilhører de 4 største kæder (EDC, Nybolig, home og DanBolig), som har centralstyrede koncepter og bestemte finansielle virksomheder som faste samarbejdspartnere. Ca. en fjerdedel af ejendomsmæglerne er ikke medlem af en kæde, og resten er organiseret mere løst i mindre kæder. Advokater er kun i ringe grad på markedet for ejendomsformidling.

I undersøgelsen har ca. 7 pct. af ejendomsmæglervirksomhederne oplyst, at de er ejet af andre end en ejendomsmægler, advokat eller en finansiell virksomhed.

Koncepter

I spørgeskemaundersøgelsen er der sondret mellem en ydelse, som alene består af obligatoriske ydelser, og koncepter, som består af obligatoriske ydelser og tillægsydelse. Hvad angår tillægsydelser, er der bl.a. sondret mellem koncepter med og uden fremvisning af ejerbolig.

⁸ I 2003 var der ca. 1.500 forretningssteder med ejendomsformidling udbudt af ejendomsmæglere.

Det har ikke været muligt at få belyst fordelingen af koncepter i de faktiske handler, idet indholdet af ydelser ikke fremgår med tilstrækkelig tydelighed i formidlingsaftalerne.⁹

Knap to tredjedel af ejendomsformidlerne udbyder kun ét koncept. Heraf udbyder langt de fleste den traditionelle ydelse, som udover de obligatoriske lovpligtige ydelser består af tillægsydelserne: Fremvisning af bolig, finansieringsforslag, dokumentgennemgang og afslutning af handel. 14 pct. af disse ejendomsformidlere (svarende til 9 pct. af alle ejendomsformidlere) har dog specialiseret sig i et koncept uden fremvisning af bolig.

Godt en tredjedel af ejendomsformidlerne udbyder flere koncepter, som kunderne kan vælge imellem. 40 pct. af disse formidlere (svarende til 14 pct. af alle ejendomsformidlere) tilbyder koncepter uden fremvisning af bolig.

Samlet er der således muligheder for at få ejendomsformidling uden fremvisning af bolig fra ca. 23 pct. af ejendomsformidlerne.

I undersøgelsen fra 2002 blev det vurderet, at ca. 10 pct. af ejendomsformidlerne tilbød specielle koncepter til lavere salærer.

På dette grundlag må det vurderes, at der siden Konkurrencestyrelsens seneste undersøgelse er sket en udvikling i retning af, at flere ejendomsformidlere udbyder utraditionelle koncepter. De nye koncepter udbydes især af uafhængige ejendomsmæglere. Men også mange ejendomsmæglere inden for de store kæder EDC og Danbolig udbyder ejendomsformidling uden fremvisning af bolig som supplerende koncepter ved siden af det traditionelle koncept.

Samlet salær

Der er indhentet oplysninger om salærer fra villaer, ejerlejligheder og ferieboliger.

Nedenfor redegøres for hovedresultaterne for samlet salær for villaer. I bilaget er anført de tilsvarende resultater for ejerlejligheder og ferieboliger.¹⁰

I spørgeskemaundersøgelsen er sondret mellem ”procentpriser” og faste priser. Procentpriser er den traditionelle salærberegningsmetode, hvor ejendomsformidleren beregner salæret som en bestemt procentsats af boligens salgpris.¹¹ Ved faste priser har ejendomsformidleren et fast salær i kr.

⁹ Det bemærkes i denne forbindelse, at en stor del af formidlingsaftalerne er indgået før 1. oktober 2006 og derfor ikke omfattet af kravet om specifikation af priser på de enkelte delydelser.

¹⁰ Ferieboliger var ikke omfattet af Konkurrencestyrelsens undersøgelse i 2002. I bilaget er der derfor ikke en tabel, som viser udviklingen i det samlede salær for ferieboliger.

¹¹ I nogle tilfælde beregnes salæret som en kombination af et fast beløb og en procentsats af boligens salgpris.

Det er almindeligt, at der gives rabatter på salærer beregnet som en procentsats af salgsprisen. Nogle ejendomsformidlere har ikke en listepriis, men fastsætter en konkret pris i den enkelte handel.

Der kan vælges mellem to vederlagstyper, henholdsvis vederlag efter regning og resultatafhængigt vederlag. I sidstnævnte tilfælde skal der kun betales salær, hvis det lykkes for ejendomsformidleren at sælge boligen inden for den aftalte periode.

I det følgende er der alene redegjort for salærer som resultatafhængigt vederlag, idet næsten alle formidlere har oplyst, at de næsten udelukkende formidler handler efter aftale om resultatafhængt vederlag.

I spørgeskemaundersøgelsen er der spurgt om det samlede salær for følgende koncepter (ydelsespakker): Kun obligatoriske ydelser, obligatoriske ydelser plus tillæggydelser, obligatoriske ydelser plus tillæggydelser eksklusiv finansieringsforslag og obligatoriske ydelser plus tillæggydelser eksklusiv fremvisning af bolig.

Knap 80 pct. af prisoplysningerne er salærer for den traditionelle ydelsespakke, som består af obligatoriske ydelser plus tillæggydelser inklusive finansieringsforslag og fremvisning af bolig.

De modtagne prisoplysninger viser, at det ikke har nogen betydning for salæret, om der indgår finansieringsforslag i tillæggydelserne.

Den afgørende faktor for størrelsen af det gennemsnitlige salærniveau synes at være, om ejendomsformidleren foretager fremvisning af bolig eller ej. Det gennemsnitlige samlede salær er lidt større med fremvisning af boligen. Det gælder både for procentpriser og faste priser, jf. tabel 1 hvor de gennemsnitlige salærer for hele landet er anført.¹²

¹² Det gennemsnitlige salærniveau for de relativt få oplysninger om konceptet med kun obligatoriske ydelser afviger ikke fra andre koncepter uden fremvisning af bolig. Salærer for obligatoriske ydelser alene og salærer for ydelser uden fremvisning af bolig er derfor slået sammen til kategorien "uden fremvisning".

Tabel 1: Samlet salær i kr. for ejendomsformidling for forskellige pristyper og koncepter i 2007, villaer

	Uden fremvisning	Med fremvisning
Fast salær	18.000	20.000
Procentsalær	52.000	55.000

Anm.: Procentsalæret er beregnet ud fra de gennemsnitlige ejendomspriser i hovedområder samt de oplyste procentsatser og grundbeløb i Konkurrencestyrelsens spørgeskemaundersøgelse.

Kilde: Konkurrencestyrelsens spørgeskemaundersøgelse.

Desuden er salæret væsentligt større i gennemsnit, når det beregnes som en procent af salgsprisen. Der er relativt flest faste salærer for koncepter uden fremvisning, men der er også ejendomsformidlere, der tager lave faste salærer for koncepter med fremvisning. Der er eksempler på ejendomsformidling til faste salærer for alle typer ejendomsformidlere i alle områder.

Ca. 8 pct. af ejendomsformidlere fastsætter en konkret individuel pris i den enkelte handel. Disse ejendomsmæglere har oplyst en typisk pris. Den gennemsnitlige individuelle pris er højere end de gennemsnitlige faste priser og ca. 30-50 pct. lavere end de gennemsnitlige procentpriser.

Det er endvidere almindeligt at give rabat på listepriiser. 96 pct. af kædemæglerne og 81 pct. af andre mæglere giver ofte eller lejlighedsvis rabat. Den typiske rabat er 15 pct., men rabatten kan gå op til 50 pct.

Der er ikke noget entydigt billede af, om salærene er forskellige for hovedtyper af rådgivere. Der er kun et lille antal observationer for advokater.

De "nye" ejendomsformidlere (andre ejere end ejendomsmæglere, advokater og finansielle virksomheder) har ikke salærer, som afviger fra de gamle formidlere.

Salærene er højest i Hovedstadsområdet, jf. tabel 2, hvor den traditionelle ydelse er fordelt på geografiske områder.¹³ I tabellen er de gennemsnitlige salærer fra spørgeskemaundersøgelsen sammenholdt med de gennemsnitlige realiserede salærer fra de indsendte formidlingsaftaler/salgsprouneregninger.

¹³ For de andre koncepter er der ikke nok observationer til, at der kan foretages en geografisk fordeling.

Tabel 2: Salærer i kr. i spørgeskemaundersøgelse og formidlingsaftaler, villaer.

	Spørgeskemaundersøgelse 2007	Formidlingsaftaler Januar 2007
København/Frederiksberg	89.000	90.000
Københavns omegn	86.000	71.000
Øerne i øvrigt	49.000	46.000
Østjylland	48.000	46.000
Jylland i øvrigt	39.000	41.000

Anm 1.: Procentsalæret i spørgeskemaundersøgelsen er beregnet ud fra de gennemsnitlige ejendomspriser i hovedområder samt de oplyste procentsatser og grundbeløb i Konkurrencestyrelsens spørgeskemaundersøgelse.

Anm 2.: Salærene fra spørgeskemaerne er fra det traditionelle salærberegningssystem (pct. af salgsprisen) for den store ydelsespakke med tillægsydelser inklusive fremvisning af bolig – dvs. eksklusive specielle koncepter, andre pristyper og rabatter. Salærene fra formidlingsaftalerne omfatter alle handler inklusive specielle koncepter, andre pristyper (faste priser og individuelle priser) og inklusive rabatter.

Kilde: Konkurrencestyrelsens spørgeskemaundersøgelse og indsendte formidlingsaftaler.

De realiserede salærer er på niveau med de oplyste salærer i spørgeskemaundersøgelsen for obligatoriske ydelser + alle tillægsydelser, hvor salæret beregnes som procentdel af salgsprisen. Dog er de realiserede salærer i Københavns omegn noget lavere. Dette kan have sammenhæng med, at der netop i dette område gives hyppigere rabat.

De anførte salærer fra spørgeskemaundersøgelsen afspejler således den traditionelle ydelsespakke og salærtype, hvor salærene er højest (højere end faste priser og anden prisfastsættelse).

Det er værd at bemærke, at de gennemsnitlige realiserede salærer i formidlingsaftalerne ikke er lavere, idet disse også må indeholde handler med rabatter og handler med specielle koncepter til lavere priser.

Resultatet må tolkes som, at selv om der er sket en vis stigning i udbuddet af specielle koncepter til lavere priser, er det stadigvæk sådan, at den helt overvejende del af de faktiske handler sker med den traditionelle prisberegningssystemet.

Der er betydelig spredning i salærene. Det gælder både for salærer oplyst i spørgeskema og formidlingsaftaler samt både for procentpriser og faste priser.

Sammenlignes salærene efter det traditionelle koncept i Konkurrencestyrelsens tidligere undersøgelse fra 2002 og undersøgelsen fra 2007, fås, at salærniveauet er nogenlunde uændret, selv om ejendomspriserne er steget fra 30 pct. (Vestjylland)

til 80 pct. (Hovedstadsområdet) i perioden. jf. tabel 3.¹⁴ Det følger heraf, at procentsatserne i salærberegningerne er reduceret. Forbrugerprisindekset steg med knap 12 pct. fra 2002 til 2007.

Tabel 3: Salær i kr. for formidling af villa i 2002 og 2007

	Konkurrencestyrelsens undersøgelse 2002	Undersøgelse 2007
København og Frederiksberg	103.000	89.000
Københavns omegn	69.000	86.000
Øerne i øvrigt	48.000	49.000
Østjylland	48.000	48.000
Jylland i øvrigt	46.000	39.000

Anm. : Salæret er beregnet som en procentdel af ejendomspris.

Kilde: Konkurrencestyrelsens spørgeskemaundersøgelse og Konkurrenceregulering 2004.

Salærer for delydelser

Nedenfor belyses de gennemsnitlige salærer for de enkelte delydelser. Der er ikke sondret mellem de tre boligtyper.

Obligatoriske ydelser kan være prissat efter alle pristyper: Fast pris, pct. af ejendomspris og individuel konkret pris. Endvidere kan prisen for de obligatoriske ydelser angives samlet eller for hvert af elementerne i de obligatoriske ydelser.

Tillæggydelser er næsten udelukkende prissat med absolutte priser som fast pris eller individuel konkret pris.

Ifølge de indhentede oplysninger udgør salæret for de obligatoriske ydelser (opgjort samlet) i gennemsnit ca. 2/3 af det samlede salær, jf. tabel 4.

Tabel 4: Salærer i kr. for delydelser

	Obligatoriske ydelser	Fremvisning af bolig	Dokumentgennemgang	Finansieringsforslag	Afslutning af handel	Alle ydelser
Hovedstadsområdet	47.400	10.500	4.400	2.700	6.400	71.400
Provinserne	34.600	6.700	3.000	2.000	4.000	50.300

Kilde: Konkurrencestyrelsens spørgeskemaundersøgelse.

¹⁴ Det lavere salærniveau for Københavns omegn i 2002 har formentlig sammenhæng, at højprisområderne nord for København kun var begrænset repræsenteret i undersøgelsen i 2002.

Der må dog tages forbehold ved tolkningen af disse tal.

Det er kun et relativt lille antal ejendomsformidlere, som tilbyder, at forbrugeren kan foretage et tilvalg eller fravalg af tillægsydelser til en bestemt pris. Det er imidlertid kun for disse ejendomsformidlere, at prisoplysningerne har reale konsekvenser i markedet.

For de ejendomsformidlere, der udelukkende har faste koncepter (obligatoriske ydelser plus bestemte tillægsydelser), som forbrugeren kan vælge imellem, er det alene det samlede salær for de faste koncepter, der er relevant for forbrugeren. Det gælder også for de ca. 2/3 af ejendomsformidlerne, der alene udbyder ét koncept.

Det gælder imidlertid for alle ejendomsformidlere, at de ifølge loven skal oplyse prisen på delydelserne. For de ejendomsformidlere, som udelukkende udbyder faste koncepter, betyder det, at prisen på delydelserne kan anføres arbitrært inden for rammerne af det samlede salær. Ydelserne kan fx fremstå som gratisydelser med prisen 0 kr.¹⁵

Markedsføringsbidrag

2 pct. af ejendomsformidlerne udbyder ikke markedsføring i forbindelse med ejendomsformidling. 4 pct. har kun markedsføring på internettet.

Nogle ejendomsformidlere tilbyder flere markedsføringspakker. Markedsføring kan fravælges hos 22 pct. af ejendomsformidlerne. Hos ca. 11 pct. af ejendomsformidlerne er det muligt at vælge alene at få markedsføring på internettet.

De gennemsnitlige priser for markedsføring på internettet ligger omkring 5.500 kr. i Hovedstadsområdet og Østjylland. I resten af landet ligger priserne på ca. 3.600 kr.

De gennemsnitlige priser for en blandet markedsføringspakke er højest i Hovedstadsområdet, jf. tabel 5. En blandet markedsføringspakke indeholder typisk markedsføring på internettet og i dagblade og lokalaviser samt i butik og kædeavis o.l. Det gennemsnitlige markedsføringsbidrag er højest for kædemæglerne.

De gennemsnitlige priser på markedsføring i spørgeskemaundersøgelsen stemmer meget godt med de gennemsnitlige faktiske priser konstateret i formidlingsaftalerne, jf. tabel 5. Der er betydelig spredning.

¹⁵ Det samme gør sig gældende for prisen for de enkelte elementer i de obligatoriske ydelser.

Tabel 5: Priser i kr. for markedsføring i spørgeskemaundersøgelse og formidlingsaftaler

	Spørgeskemaundersøgelse	Formidlingsaftaler
København Frederiksberg	20.200	23.000
Københavns omegn	22.300	23.700
Øerne i øvrigt	14.900	14.700
Østjylland	14.000	14.400
Jylland i øvrigt	11.400	11.800

Kilde: Konkurrencestyrelsens spørgeskemaundersøgelse og formidlingsaftaler.

I forhold til Konkurrencestyrelsens tidligere undersøgelse er de gennemsnitlige priser steget i Hovedstadsområdet, mens de gennemsnitlige priser i provinsen er uændret, jf. tabel 6.

Tabel 6: Priser i kr. for markedsføring 2002 og 2007

	2002	2007
Hovedstadsområdet	19.000	22.000
Provinzen	13.000	13.000

Kilde: Konkurrencestyrelsens spørgeskemaundersøgelse og Konkurrenceregørelsen 2004.

I forbindelse med markedsføring modtager 15 pct. af kædemæglerne provisioner fra aviser. 7 pct. af andre mæglerne modtager sådanne provisioner. Ingen advokater modtager provisioner i forbindelse med markedsføringsydelser.

Den gennemsnitlige provisionsprocent for formidling af markedsføring i aviser er knap 22 pct. Provisionsprocenten er størst for kædemæglerne og større i Hovedstadsområdet end i provinsen. Ejendomsmæglerne har ikke pligt til at videregive provisioner, men godt 30 pct. af ejendomsmæglerne videregiver provisioner fra aviser helt eller delvist.

Sælgerrådgivning

Ved sælgerrådgivning forstås rådgivning i forbindelse med salg af ejerbolig uden aftale om formidling af salg til en køber. Der er sondret mellem sælgerrådgivning inklusive og eksklusive finansieringsrådgivning.

Sælgerrådgivning inklusive finansieringsydelser udbydes navnlig af medlemmer af ejendomsmæglerkæden EDC og nogle medlemmer af ejendomsmæglerkæden home samt et mindre antal advokater. Sælgerrådgivning uden finansieringsydelser udbydes først og fremmest af advokater.

Sælgerrådgivning uden finansieringsydelser er billigst, jf. tabel 7. Salærniveauet er højest i Hovedstadsområdet. Det gennemsnitlige salær for sælgerrådgivning er lavest for advokater.

Tabel 7: Salærer i kr. for sælgerrådgivning

	Med finansieringsydelser	Uden finansieringsydelser
Ejendomsmæglere	18.100	7.900
Advokater	10.100	6.200

Kilde: Konkurrencestyrelsens spørgeskemaundersøgelse.

I Konkurrencestyrelsens tidligere undersøgelse blev det konstateret, at salæret for sælgerrådgivning varierede mellem 12.000 og 19.000 kr.

Køberrådgivning

For køberrådgivning er der sondret mellem fire koncepter: Kun berigtigelse af handel ("skødeskrivning"), berigtigelse plus juridisk rådgivning, berigtigelse plus finansieringsydelser samt berigtigelse plus juridisk rådgivning og finansieringsydelser.

Næsten alle advokater i undersøgelsen udbyder køberrådgivning. De fleste udbyder juridisk rådgivning inklusive berigtigelse af handel. Ca. 40 pct. udbyder også berigtigelse af handel som særskilt ydelse. Endvidere udbyder ca. 25 pct. en ydelse, der både indeholder juridisk rådgivning, berigtigelse af handel og finansieringsydelser.

Knap halvdelen af ejendomsmæglerne i undersøgelsen udbyder køberrådgivning. De fleste ejendomsmæglere udbyder kun berigtigelse af handel. Det er kun en mindre del af ejendomsmæglerne, som udbyder de øvrige koncepter. Det gælder dog ikke ejendomsmæglere i EDC-kæden, hvor over halvdelen af mæglerne udbyder koncepter med juridisk rådgivning.

Det er nogenlunde de samme ydelser, der indgår i den juridiske rådgivning hos advokater og ejendomsmæglere. Der er dog to forskelle. Mens næsten alle advokater giver rådgivning om mulighederne for oprettelse af testamente og ægtepagt, gælder det kun for godt 60 pct. af ejendomsmæglerne. Omvendt foretager næsten alle ejendomsmæglere, der rådgiver købere, en vurdering af sælgerens udbudspris for ejerboligen, mens kun knap 60 pct. af advokaterne gør dette.

De fleste ejendomsmæglere har en fast pris for køberrådgivning. Dog har 20 pct. af kædemæglerne og knap halvdelen af andre mæglerne oplyst, at de fastsætter en

individuel pris i det konkrete tilfælde. Som tidligere nævnt er det normalt med rabat på listepreiser.

Knap halvdelen af advokaterne har faste priser. Ca. 75 pct. af disse advokater giver lejlighedsvist rabat og 6 pct. ofte rabat. Godt halvdelen af advokaterne har oplyst, at de fastsætter en individuel pris afhængig af den konkrete opgave.

De gennemsnitlige individuelle priser er typisk højere end de gennemsnitlige listepreiser, jf. tabel 8.

Berigtigelse ("skødeskrivning") uden yderligere rådgivning er den billigste ydelse både hos ejendomsmæglere og advokater.

Tabel 8: Priser i kr. ved køberrådgivning for forskellige typer rådgivere og rådgivning

	Berigtigelse	Berigtigelse + juridisk rådgivning	Berigtigelse + finansiell rådgivning	Berigtigelse + juridisk og finansiell rådgivning
Ejendomsmægler faste priser	5.200	7.700	6.600	7.800
Advokater faste priser	5.900	7.400	8.300	8.000
Advokater anden prisfastsættelse	6.600	9.100	8.100	9.300

Kilde: Konkurrencestyrelsens spørgeskemaundersøgelse.

Det bemærkes, at en stor del af ejendomsmæglere får provisioner af deres finansielle samarbejdspartnere i forbindelse med optagelse af lån. Det drejer sig først og fremmest om ejendomsmæglere, som er medlem af kæder, hvor 94 pct. af mæglerne modtager provisioner.

Knap halvdelen af andre mæglere modtager provisioner. Nogle af disse mæglere har samarbejde med lokale pengeinstitutter, mens andre er uafhængige. Sidstnævnte modtager typisk ikke provisioner.

Næsten ingen advokater modtager provisioner.

Det gennemsnitlige provisionsbeløb for formidling af realkreditlån, pengeinstitutlån eller sælgerpantebreve er ca. 2000 kr. Der er ikke forskelle i provisioner knyttet til områder.

I modsætning til advokater har ejendomsmæglere ikke pligt til at videregive provisioner, og ejendomsmæglernes provisioner i forbindelse med formidling af lån videregives ikke til kunden. Det forhold, at mange ejendomsmæglere modtager provisioner fra finansielle samarbejdspartnere, kan dog være medvirkende til, at ejendomsmæglernes gennemsnitlige priser for køberrådgivning med finansiell rådgivning er lavere end advokaternes gennemsnitlige priser for samme ydelse, jf. tabel 8.

Alle ejendomsformidlere har pligt til på forespørgsel fra kunden at oplyse, om de modtager provision.

De gennemsnitlige priser for køberrådgivning er lidt højere i Hovedstadsområdet end i resten af landet.

I forhold til Konkurrencestyrelsens tidligere undersøgelse er ejendomsmæglernes salærer for køberrådgivning stabile, jf. tabel 9, hvor alle koncepter med juridisk og finansiell rådgivning er slået sammen til kategorien rådgivning. De faste salærer for køberrådgivning hos advokaterne er i gennemsnit mindre end de anførte salærer ved undersøgelsen i 2002.

Tabel 9: Salærer i kr. ved køberrådgivning i 2002 og 2007

	Berigtigelse 2002	Berigtigelse 2007	Rådgivning 2002	Rådgivning 2007
Ejendomsmægler	5.000	5.200	7.500	7.200
Advokater	6.300	5.900	9.500	7.500

Kilde: Konkurrencestyrelsens spørgeskemaundersøgelse og Konkurrenceregulering 2004.

BILAG

Nedenfor vises resultaterne for ejendomsformidling af ejerlejligheder i bilagstabellerne 1, 2 og 3, som svarer til henholdsvis tabel 1, 2 og 3 vedrørende villaer i rapporten.

Tallene for ejerlejligheder ligger på linie med resultaterne for villaer og understøtter konklusionerne for ejendomsformidling, herunder at stigningen i ejendomsformidlersalæret er stoppet, jf. bilagstabel 3.

Bilagstabel 1: Samlet salær i kr. for ejendomsformidling for forskellige pristyper og koncepter i 2007, ejerlejligheder

	Uden fremvisning	Med fremvisning
Fast salær	18.000	20.000
Procentsalær	39.000	41.000

Kilde: Konkurrencestyrelsen spørgeskemaundersøgelse.

Det bemærkes, at det gennemsnitlige niveau for faste salærer er ens for villaer og ejerlejligheder, jf. tabel 1 og bilagstabel 1.

Bilagstabel 2: Salærer i kr. i spørgeskemaundersøgelse og formidlingsaftaler, ejerlejligheder

	Spørgeskemaundersøgelse 2007	Formidlingsaftaler Januar 2007
København/Frederiksberg	48.000	54.000
Københavns omegn	49.000	49.000
Øerne i øvrigt	40.000	35.000
Østjylland	40.000	35.000
Jylland i øvrigt	35.000	36.000

Anm 1.: Procentsalæret i spørgeskemaundersøgelsen er beregnet ud fra de gennemsnitlige ejendomspriser i hovedområder samt de oplyste procentsatser og grundbeløb i Konkurrencestyrelsens spørgeskemaundersøgelse.

Anm 2.: Salærene fra spørgeskemaerne er fra det traditionelle salærberegningssystem (pct. af salgsprisen) for den store ydelsespakke med tillægsydelser inklusive fremvisning af bolig – dvs. eksklusive specielle koncepter, andre pristyper og rabatter. Salærene fra formidlingsaftalerne omfatter alle handler inklusive specielle koncepter, andre pristyper (faste priser og individuelle priser) og inklusive rabatter.

Anm 3.: Det gennemsnitlige salær i spørgeskemaundersøgelsen for København/Frederiksberg forekommer for lavt. Det kan skyldes, at de realiserede handler i formidlingsaftalerne fra januar er sket til højere salgspriser, end der er lagt til grund ved beregningen af salærene ud fra oplysningerne om procentsatser i spørgeskemaerne, jf. anmærkning 1.

Kilde: Konkurrencestyrelsens spørgeskemaundersøgelse og formidlingsaftaler.

Bilagstabel 3: Salær i kr. for formidling af ejerlejligheder i 2002 og 2007

	Konkurrencestyrelsens undersøgelse 2002	Nulpunktsundersøgelse 2007
København og Frederiksberg	69.000	48.000
Københavns omegn	48.000	49.000
Øerne i øvrigt	35.000	40.000
Østjylland	44.000	40.000
Jylland i øvrigt	37.000	35.000

Anm 1.: Salæret er beregnet som en procentdel af ejendomspris.

Anm 2.: Det gennemsnitlige salær i spørgeskemaundersøgelsen for København/Frederiksberg i 2007 forekommer for lavt. Det kan skyldes, at de realiserede handler i formidlingsaftalerne fra januar er sket til højere salgspriser, end der er lagt til grund ved beregningen af salærene ud fra oplysningerne om procentsatser i spørgeskemaerne, jf. anmærkning 1 til bilagstabel 2.

Kilde: Konkurrencestyrelsens spørgeskemaundersøgelse og Konkurrenceregørelse 2004.

Ejendomspriserne for ejerlejligheder er fra 2002 til 2007 steget fra godt 60 pct. til 100 pct.

Nedenfor vises hovedresultaterne for ferieboliger bilagstabel 4 og 5. Da ferieboliger ikke var omfattet af Konkurrencestyrelsens undersøgelse i 2002, er salærudviklingen ikke vist.

Bilagstabel 4: Samlet salær i kr. for ejendomsformidling for forskellige pristyper og koncepter i 2007, ferieboliger

	Uden fremvisning	Med fremvisning
Fast salær	18.000	19.000
Procentsalær	41.000	43.000

Kilde: Konkurrencestyrelsens spørgeskemaundersøgelse.

Bilagstabel 5: Salærer i kr. i spørgeskemaundersøgelse og formidlingsaftaler, ferieboliger

	Spørgeskemaundersøgelse 2007	Formidlingsaftaler Januar 2007
København og Nordsjælland	46.000	51.000
Øerne i øvrigt	42.000	42.000
Østjylland	43.000	43.000
Jylland i øvrigt	42.000	43.000

Anm 1.: Procentsalæret i spørgeskemaundersøgelsen er beregnet ud fra de gennemsnitlige ejendomspriser i hovedområder samt de oplyste procentsatser og grundbeløb i Konkurrencestyrelsens spørgeskemaundersøgelse.

Anm 2.: Salærene fra spørgeskemaerne er fra det traditionelle salærberegningssystem (pct. af salgsprisen) for den store ydelsespakke med tillægsydelser inklusive fremvisning af bolig – dvs. eksklusive specielle koncepter, andre pristyper og rabatter. Salærene fra formidlingsaftalerne omfatter alle handler inklusive specielle koncepter, andre pristyper (faste priser og individuelle priser) og inklusive rabatter.

Anm 3.: Det gennemsnitlige salg i spørgeskemaundersøgelsen for København og Nordsjælland i 2007 forekommer for lavt. Det kan skyldes, at de realiserede handler i formidlingsaftalerne fra januar er sket til højere salgspriser, end der er lagt til grund ved beregningen af salærene ud fra oplysningerne om procentsatser i spørgeskemaerne, jf. anmærkning 1.

Kilde: Konkurrencestyrelsens spørgeskemaundersøgelse og formidlingsaftaler.