

Aftenposten

MOT VEGGEN Meglernes mektige odelsgutt



Aftenposten Morgen

- 04.06.2000

- Side: 8

- Seksjon: Leder Kommentar

Forfatter: BORUD HEIDI

Emne: Eiendomsmeglere|Lønninger|Etikk|Intervju

Gunnar Krogsveen er en av meglerbransjens ringrever som tjener gode penger i et hett boligmarked. Han erkjenner at meglerne har stor makt over stadig stigende boligpriser, men vil ikke være med på at makten misbrukes. Men boligprisene vil fortsatt stige, tror Krogsveen.

HEIDI BORUD STEIN J. BJØRGE (foto) Fem milliarder kroner fløt gjennom Gunnar Krogsveens klientkonto i fjor. Krogsveen driver Norges største foretak eid av meglere i en bransje stadig mer dominert av de store bankene.

Han liker seg ute i krigen - i kampen om kunder og markedsandeler. Krogsveen beskriver seg selv - og den typiske eiendomsmegler - som ustrukturert, utadvendt og sosial.

- De fleste meglere har en stor frihetstrang og liker dårlig å bli kontrollert, sier trebarnsforen Gunnar Krogsveen (51), som like gjerne snakker om gleden ved å være odelsgutt og bonde i Nittedal.

Han er dessuten en ivrig fisker, som til helgen legger ut på guttetur til Alaska. Først må han imidlertid svare på meglerstandens vegne.

* - Du representerer en bransje som jevnlig blir beskyldt for å drive boligprisene i været. Er det legitimt at meglerne selv har klare økonomiske egeninteresser av at boliger selges langt over takst?

- Nei, det er ikke legitimt at meglerne har økonomiske interesser ut over en avtalt provisjon eller godtgjørelse.

Det er tvilsomt dersom meglerne har egeninteresse i en eller annen sammenheng i forhold til objektet som selges, som for eksempel er knyttet til å pådytte kjøperen lån eller forsikring.

* - Men nå dokumenteres det i Aftenposten at mange meglere tar en høyere provisjon, jo høyere pris man oppnår for eiendommen, uten at man opplyser kjøper om det?

- Jeg ser ingen grunn til at man skal opplyse kjøper om det, hvis ikke dette er avtalt på en slik måte at man burde gjøre det.

* - Hva skulle tilsi det?

- Det går på hvordan provisjon-systemet er bygget opp.

Hvis det er slik at man har en lav provisjon, opp til et punkt, som er lavere enn en sannsynlig markedspris, og så klinker til med betydelige summer over der, da synes jeg det begynner å lukte litt.

- Men at man har en slags bonus for å gjøre en god jobb, altså å gi selgeren den beste prisen, det synes jeg ikke er kritikkverdige. Sånn sett har eiendomsmeglerne alltid vært prisdrivende. Vår oppgave er å gi selgeren den beste pris.

* - Men bør ikke kjøper vite noe om hvordan provisjon-systemet er lagt opp?

- Jeg synes ikke kjøperen har noe med hva megler og eier har avtalt når det gjelder honorar for å gjøre jobben.

* - Men i de tilfeller, hvor meglerne ikke bruker takstmenn, men setter prisantydning selv, har man jo stor mulighet til å sette prisen for lavt, og så innhente store gevinster når boligen selges over prisvurdering?

- Jo, men da snakker vi både om sviktende etikk og markedskunnskap. Og kommer grådigheten inn her, ja da begynner det å bli svært vanskelig. Så dette er noe som bør gjøres av de som spiller i elitedivisjonen. Det er ikke

- noe for nybegynnere. Du skal ha en meget god markedskunnskap for å vite hva som er sannsynlig pris, og du skal ha en høyverdig forretningsmessig etikk
- Så kan man selvfølgelig stille spørsmål om meglere har det, og da tror jeg at jeg skal innskrenke meg til å svare for meg selv, og ikke begi meg ut på å være noe verdenspoliti.
 - * - Frykter du at bransjen snart får så mange riper i lakken at dere som yrkesgruppe havner i miskreditt?
 - Nei, overhode ikke. Ikke på grunn av denne saken (om superprovisjoner, red.anmerk.) Tradisjonelt har vi i Norge hatt de laveste provisjonene i forhold til vestlige land det er naturlig å sammenligne seg med.
 - * - Så du synes ikke at meglerstanden fremstår som grisk og grådig?
 - Nei, det synes jeg ærlig talt ikke. Vi er blitt så vant til å bli beskyldt for å være griske og skyve prisene i været, men det har jeg sluttet å bry meg om. Jeg vet at hverdagen er helt annerledes.
 - * - Hvor stor innflytelse har meglere over prissettingen på boliger?
 - Stor. Stor i betydningen å fastsette en pris sammen med selgeren. Vi synes det er riktig å gå ut med meglerens prisvurdering, også ut fra at kjøperen ofte har behov for en å spørre. Vi markedsfører derfor ikke taksten, men vår egen verddivurdering.
 - * - Dere har dermed meget stor innflytelse over prisen, men er det ikke da også en fare for at meglere misbruker denne innflytelsen?
 - Det er alltid en fare for misbruk, men da er man igjen tilbake til om man er hederlig i forhold til hva man holder på med. Jeg tror ikke vi hadde hatt 25 års jubileum, hvis vi hadde misbrukt vår tillit på noen måte.
 - * - Kredittilsynet anbefaler boligselgere å innhente markedsvurdering fra flere meglere før man går inn på progressive satser for provisjon. Bør ikke selger og kjøper ha tillit til at megleren setter en riktig prisvurdering?
 - Jo, for så vidt, men jeg synes det er et godt råd fra Kredittilsynet at selger innhenter markedsvurdering fra flere meglere. Det bør gjelde generelt, og det bør i iallfall gjelde hvis man går inn på progressive provisjoner. Det vil alltid være et skjønn som ligger til grunn for meglers prisvurdering, og det er bare sunt at det innhentes flere vurderinger.
 - I vårt marked, som primært er Oslo og Akershus, er det vanlig at vi konkurrerer med tre andre meglerfirmaer om oppdraget. Pris, kvalitet og dermed resultat har en tendens til å henge sammen.
 - * - Er det kun en fordel for kjøper og selger at det er fri prisfastsettelse på meglertjenester?
 - Ja, definitivt. Alternativet er jo mye verre.
 - * - Frem til 1989 var det en fast provisjon for meglere. Bør det gjøres endringer i loven om eiendomsmegling, slik at man igjen får en fast provisjonsordning?
 - Frem til 1990 var det «Berlinmuren» som gjaldt. Da var det lovbestemte provisjoner, og ingen priskonkurranse mellom meglere. Det var en helt nødvendig lovendring som ble gjort i 1989, med virkning fra 1990.
 - * - Hva er det ideelle prissystemet for bolighandel?
 - Det er et vanskelig spørsmål, men jeg synes for så vidt vi har det beste systemet i dag. Vi har full markedsfrihet og det er opp til den enkelte hva vedkommende vil by.
 - * - Men virker ikke dagens provisjonssystem prisdrivende i seg selv?
 - Nei, man skal ikke overvurdere meglerens makt.
 - * - Veldig mange sliter med å komme inn på dagens boligmarked. Siste kvartalsrapport fra Statistisk Sentralbyrå viser fortsatt priseksplosjon på boliger. I Oslo og Bærum er prisveksten på 24,5 prosent? Ser du for deg fortsatt oppgang i markedet?
 - Ja, jeg tror på en fortsatt jevn stigning i boligprisene. Rentenivået, dollarkursen og oljeprisen er selvfølgelig viktige faktorer.
 - Jeg tror også politikerne må ha større ambisjoner når det gjelder boligpolitikken. Ser man Oslo-området i et fugleperspektiv, så er det merkelig at ikke for eksempel Røkke og co har kjøpt opp Nesodden og laget tunnel til Oslo.
 - * - Hva er ditt syn på bevaring av Markagrensen? Bør man tillate bygging innenfor dagens Markagrense?
 - Det blir helt feil om Markagrensen skal være en hellig indisk ku for all tid. Jeg er tilhenger av å ta noe av Markagrensen, men ikke parallellforskyve den. Her må man ha et pragmatisk syn.
 - * - Er Oslo-området nå i ferd med å nærme seg prisenivået i andre europeiske byer, som Stockholm og Paris, eller ser du for deg at det er en vei tilbake.
 - Som sagt, jeg tror prisene fortsatt vil stige, og at urbaniseringen vil fortsette. Folk vil bo nært sentrum, og prisene i Oslo-området vil nærme seg prisenivået i andre europeiske storbyer.

* - Hvorfor ble du eiendomsmegler

- Man blir den man er. Jeg elsker mennesker, men hater pantobligasjoner og skjemaer. En viktig side ved jobben som megler er å vise empati. Vi kommer folk tett innpå livet, folk kjøper og selger boliger når de står midt i viktige hendelser i livet. Det være seg bryllup, begravelser og skilsmisser.

* - Du er politisk engasjert, og har blant annet vært formann i Nittedal Høyre. Hva synes du om Høyres innsats på riksplan. Var det riktig å bidra til at Bondevik-regjeringen gikk av?

- Jeg synes det var helt riktig at Høyre sto på sitt i gasskraftsaken, for å unngå at Norge igjen bare blir råvareleverandør. At resultatet ble at presten fra Molde er byttet ut med kjekke-Jens, synes jeg er helt greit.

heidi.borud@aftenposten.no

FAKTARAMME

Veteran i eiendomsmegling

* Gunnar Krogsveen, eiendomsmegler, odelsgutt og bonde i Nittedal. Gift, tre sønner.

* Driver familiegården Nordby, med 140 mål korn og 250 mål skog.

* Omsetter i år drøyt fire tusen boliger, hovedsakelig i Oslo og Akershus.

* Eiendomsmeglerfirmaet Gunnar Krogsveen AS har 115 ansatte fordelt på 12 selvstendige selskaper og ett hovedselskap med stabsfunksjoner.

* Krogsveen var formann i Norges Eiendomsmeglerforbund fra 1988 til 1990.

Bildetekst: Meglernes advokat: Gunnar Krogsveen synes ikke det er urimelig at meglerne innfører bonusordninger som en del av honoraret. - Det forutsetter imidlertid både god etikk og god markedsvurdering, og er ikke noe for nybegynnere, sier Gunnar Krogsveen. STEIN J. BJØRGE ©Aftenposten

