

# Meklerskandalen

# Dagbladet

Torsdag  
17. august  
2006  
Nr. 222 Uke 33,  
138. årgang  
Løssalg  
kr 10,00

Dagbladet avslører at  
7 av 8 brukte «lokkepris»

## MEKLERNES

## SKITNE

## TRIKS

NY REKORD I GÅR

### STRØM- REGNINGEN BLIR BRUTAL

SIDE 8 OG 9

Norge-Brasil 1-1

Keeper-  
helten

### MYHRE FRYKTER BENKEN

SPORTEN

# Metoderapport til SKUP-prisen 2006

1) Journalist: Yvonne Fondenes

2) Tittel på prosjektet: Meklernes skitne triks

3) Publisert i Dagbladet i perioden 17.08. 2006 til 05. 10. 2006.

4) Dagbladet  
Akersgata 49  
0180 Oslo  
22 310600

5) Yvonne Fondenes  
Nygaard allè 12  
0178 Oslo  
45434370

## 6a) Hvordan startet saken?

Det har vært gjort flere forsøk på å avsløre meklernes bruk av lokkepriser, men det har vist seg å være vanskelig.

Problemet har vært metoden man har benyttet. Forbrukerombudet gjorde en stikkprøveundersøkelse i de tre største byene høsten 2005. Ombudet så på prisantydningen i forhold til hva boligene faktisk ble solgt for, og definerte lokkepris når salgssummen lå mer enn ti prosent høyere enn prisantydning.

Denne metoden kan bare rette mistanke mot bransjen, men gir ikke håndfaste bevis. Den er avhengig av en innrømmelse fra meklerkontorene. Bransjen nektet for bruk av lokkepriser, og hevdet at avviket mellom prisantydning og salgssum skyldtes uventet vekst i boligprisene og meklere som bommet med verdivurderingene.

Jeg reagerte på meklernes påfallende enkle forklaring på det mange forbrukere oppfatter som et omfattende problem. Derimot gjør manglende gjennomsiktighet i bransjens arbeidsmetoder det vanskelig å bestride bransjens forklaring.

Det var tre faktorer som overbeviste meg om at meklernes svar ikke kunne stemme overens med virkeligheten og som fikk meg til å grave dypere i saken:

1. Jeg gjorde en undersøkelse der jeg tok et tilfeldig utvalg av boliger solgt i Bergen i løpet av 2005. Resultatet av undersøkelsen viste meg at mer enn 50 prosent av boligene solgte for langt mer enn 10 prosent over prisantydning.
2. Som økonomireporter får jeg stadig henvendelser fra fortvilte forbrukere som har lagt inn bud på en bolig langt over prisantydning, vunnet budrunden, men likevel

ikke endt opp med boligen. Dette kan tyde på at prisantydningen er satt lavere enn det selger var villig til å selge for, og vil karakteriseres som en lokkepris.

3. Vi benytter oss av meklere i en situasjon hvor vi sannsynligvis bruker den største enkeltsummen av penger i hele vårt liv. Da skal du kunne stole på at mekleren din følger loven og ikke sitter igjen med en følelse av å ha blitt lurt.

Målet mitt var å bruke en metode som ville gjøre det umulig for meklerne og vri seg unna med bortforklaringer. Dette var den første artikkelen i norsk presse som avslørte meklernes bevisste bruk av lokkepriser.

## 6 b) Problemstillingen

Hovedproblemstilling:

**1. Bruker meklerne lokkepriser når de skal selge leiligheter? Det vil si at leiligheten prises for lavt for å trekke folk på visning.**

Det å gi en høy verdivurdering til en selger kan være en måte for mekler å skaffe seg oppdraget på.

Problemstilling nummer 2:

**Kan forbrukerne stole på at meklertaksten reflekterer boligens markedsverdi? Eller er sprikene blant meklertakstene så store, at meklertaksten ikke gir en pekepinn på boligens reelle markedsverdi, og dermed ubrukelig for både selger og kjøper?**

## 6c) Organisering av arbeidet/kildebruk/problemer

Først definerte jeg en lokkepris ved hjelp av Forbrukerombudets definisjon og markedsføringsloven:

Forbrukerombudets definisjon av lokkepris:

*Mekler legger prisantydningen bevisst lavere enn han eller hun mener leiligheten er verdt, og det eier er villig til å selge for.*

Markedsføringsloven §2, Villedende forretningsmetoder:

*Det er forbudt i næringsvirksomhet å anvende uriktig eller av annen grunn villedende framstilling som er egnet til å påvike etterspørsel eller tilbudet av varer, tjenester eller andre ytelser.*

*Det samme gjelder enhver annen fremgangsmåte som kan ha slik betydning for etterspørsel eller tilbud, såfremt den gjennom sin utforming eller på grunn av omstendigheter ellers er egnet til å villedde forbrukere.*

Jeg innså raskt da jeg begynte å jobbe med saken at for å få et korrekt resultat av undersøkelsen måtte den gjennomføres under skjult identitet. Jeg opererte med fullt navn, men opplyste ikke meklerne om at jeg var journalist. Hovedårsaken til at jeg valgte å bruke denne henvendelsesformen er at undersøkelsen kunne blitt påvirket dersom meklerne visste at jeg jobbet som journalist i Dagbladet.

På denne måten kunne jeg i større grad være sikker på at mekleren ville oppføre seg overfor meg som han eller hun ville gjøre overfor enhver annen forbruker som tok kontakt for å få boligen sin solgt.

For at mekleren ikke skulle ha muligheten til å trekke tilbake eventuelle uttaleser i ettertid var vi alltid to til stede i møte med mekler.

Bruk av båndopptaker er omstridt og vi har generelt på temagruppen i Dagbladet vært forsiktig med bruk av lydopptak. Min vurdering var at så sant jeg var grundig nok, var båndopptaker ikke nødvendig i denne saken.

Vi lånte en 66 kvadratmeter stor leilighet på Helleneset i Bergen og benyttet eieren som vitne til testen. Åtte ulike eiendomsmeklere fra ulike meklerkontorer ble invitert til leiligheten. Til meklerne ble det opplyst om at vi ønsket å få en meklertakst på leiligheten fordi vi vurderte å selge.

Før jeg gjennomførte testen, satte jeg opp kriterier for best mulig å sikre at meklerne ble vurdert under like forutsetninger. Ett kriterium var å stille meklerne de samme ikke-ledende spørsmålene og å gi dem lik informasjon:

Samtlige meklere ble stilt følgende spørsmål:

1. Hvilken pris mener du å kunne oppnå ved et salg av leiligheten?
2. Hvordan vil du gå fram for å selge leiligheten?

Mekleren ble informert og at eier ville være villig til å selge leiligheten for meklertaksten oppgitt. Leilighetens eier opplyste også om feil og mangler ved boligen, samt reelle opplysninger om eierforhold, borettslagsregler og årsregnskap for borettslaget. Alle meklertakstene skjedde i løpet av en uke.

Meklertakst og prisantydning ble notert ned under møtet med mekler. Samtlige meklere ble bedt om å bekrefte meklertaksten og prisantydningen som jeg hadde notert ned.

Dette ble gjort for å sikre at jeg som journalist hadde oppfattet mekleren riktig, samtidig som mekleren ville være bevisst på hva han hadde sagt og ikke kunne benekte det i en konfrontasjon.

Samtlige meklere ble også bedt om å sende meklertaksten per e-post.

Etter hvert eneste meklermøte, som tok i gjennomsnitt 25 minutter, skrev jeg nøye notater fra samtalen. Notatene sammenlignet jeg med vitne og fikk bekreftet at våre gjenfortellinger stemte overens.

16. august 2006 ble samtlige meklerkontorer konfrontert med undersøkelsens resultat. Jeg valgte å kontakte meklerkontorenes daglige ledere og ikke den enkelte mekler.

Undersøkelsens nedslående resultater ville være en for stor påkjenning for den enkelte mekler om han eller hun skulle stå fram i avisen. Jeg var ikke ute etter å henge ut enkeltpersoner, men peke på et bransjeproblem.

Meklerne ble derfor anonymisert. De åtte aktuelle daglige lederne ble kontaktet før klokken 1100, 16. august. Deretter sendte jeg en e-post med testens resultater og bad om kommentarer. Samtlige åtte kommentarer ble sendt tilbake i sin helhet for sitatsjekk og godkjenning.

## **7) Tidsbruk**

Selve arbeidet med prosjektet startet tirsdag 4. juli 2006. Frem til mandag 10. juli var det bare et sideprosjekt. 10. juli dro jeg til Bergen og 19. august var testen ferdig og første artikkel skrevet. 21. juli brukte jeg på Familiedepartementet, Kredittilsynet og Forbrukerombudets reaksjoner. Det gikk mye tid til telefoner med frustrerte meklerkontorer som ikke ønsket saken på trykk. Den første artikkelen utløste en strøm av reaksjoner fra forbrukere som alle hadde en meklerhistorie å fortelle. Siste artikkel kom på trykk 10. oktober 2006.

## **8) Spesielle erfaringer verdt å nevne**

Kosenkvensene:

- Dagbladets artikkel utløste en reaksjon både fra barne- og likestillingsministeren, Karita Bekkemellem, Forbrukerombudet og Kredittilsynet. Bjørn Erik Thon, fra Forbrukerombudet, beskrev resultatet som etisk svært betenkelig og et alvorlig brudd på Markedsføringsloven. Sammen med Kredittilsynet sendte de ut et brev til meklerkontorene der de bad om en forklaring og en slutt på praksisen med bruk av lokkepriser. Karita Bekkemellem kalte bransjen inn til et oppvaskmøte.
- Samme dag som den første artikkelen stod på trykk eksploderte det med saker om meklernes bruk av lokkepriser i andre medier som Dagens Næringsliv, VG, regional- og lokalavisene. Både TV2 hjelper deg og Bergens Tidene grep fatt i meklernes bruk av lokkepriser og lagde liknende saker som Dagbladet. Saken rullet og gikk i ulike medier helt ut i oktober.
- Som et direkte resultat av Dagbladets avsløringer opprettet Forbrukerombudet en tipstelefon, der de bad forbrukere å gi tips om saker der de mistenkte mekleren for bruk av lokkepriser.
- Etter at Dagbladet avslørte at Bjørgvin Eiendom i tillegg til å være hyppig bruker av lokkepriser innrømmer å kaste "bensin på bålet i en budrunde" bad Kredittilsynet om innsyn i Bjørgvin Eiendoms budrunder og regnskap. Mekleren innrømte overfor Dagbladet at han gjerne ringer opp en kjøper, uten noen foranledning og kjøperen har høyeste bud, og lurte vedkommende til å by 100 000

kroner mer enn vedkommende hadde tenkt å gjøre. Resultatet av granskningen er ikke ferdig.

- På et møte 13. september ble bergensmeklerne enige om at de aldri mer skulle bruke lokkepriser. I et brev til Forbrukerombudet skrev Norges Eiendomsmeglerforbund på Vestlandet at fra nå av skal boligannonser annonseres med en prisantydning som er reell, og prisantydningen skal ikke være lavere enn hva selgeren er villig til å akseptere.
- I midten av september satte Norges Eiendomsmeglerforbund på Vestlandet en annonse inn i Bergens Tidende hvor de lovt at bergensmeklerne aldri mer kommer til å benytte seg av lokkepriser.

11. januar 2007

Yvonne Fondenes

# TEMA ØKONOMI

Leiligheten innenfor denne døra ble vurdert av åtte meklere. Dagbladets journalist Yvonne Fondenes avslører at sju av dem opererte med ulovlige lokkepriser.

DAGBLADET

## AVSLØRER

BERGEN (Dagbladet): Dagbladet har de siste ukene under skjult identitet fått åtte ulike eiendoms-meklere til å verdifuldere en leilighet i Bergen. Resultatet er avslørende og viser at det er all grunn til å være på vakt.

Sju av åtte meklere innrømmet at de benytter seg av ulovlige lokkepriser når de skal selge leiligheten din. Det vil si at leiligheten prises for lavt for å trekke folk på visning.

### Store prisforskjeller

I tillegg avslører undersøkelsen store sprik i meklernes verdifulderinger. Det å gi en høy verdifuldering til en selger, kan være en måte for mekler å skaffe seg oppdraget på.

På den rundt 66 kvadratmeter store leiligheten i Bergen er avviket mellom laveste og høyeste verdifuldering 400 000 kroner. Mens meklere fra Aktiv Eiendom mente markedsverdien på leiligheten ligger mellom 1,7 og 1,8 millioner kroner, hevdet meklere fra Bjørgvin Eiendom at leiligheten vil selges for 2,1 millioner kroner.

Som boligeier kan du risikere å tape store penger på prisantydningen, som er utgangspunktet for blant annet prisfastsettelse når du skal selge boligen. Som boligkjøper kan du risikere at prisantydningen på boligen du vurderer å kjøpe, egentlig er himmelvidt unna den reelle verdien.

### Vil ikke skremme

Sju av åtte meklere i Bergen ville selge Dagbladets leilighet ved bruk av ulovlige lokkepriser. Vår undersøkelse viser at meklere bevisst legger prisen 100 000 til 450 000 kroner lavere enn hva de mener leiligheten er verdt, og det eier er villig til å selge for.

Dette er ifølge både forbrukerrådet og markedsføringsloven ulovlig markedsføring.

Mekleren fra Garanti Eiendoms-megling ville sette prisantydningen på leiligheten i Bergen til 1,9 millioner. Det til tross for at han mener leiligheten vil oppnå en pris på 2 til 2,1 millioner ved et salg.

– Jeg vil ikke kalle det lokkepris. Jeg vil heller si at jeg velger å gi litt luft. Det spør hvor opptatt man skal være av å ri prinsipper. Journalister er veldig opptatt av det. Men du som selger og jeg som mekler vil ikke tjene på det. Overstiger man to millioner kroner i prisantydningen, skremmer man bort for mange potensielle kjøpere. Før man dem på visning, vil hjertet overtale dem til å legge mer penger på ▶

«Jeg vil ikke kalle det lokkepris. Jeg vil heller si at jeg velger å gi litt luft.»

Mekler i Garanti Eiendoms-megling

# Slik blir du lurt

Subject: RE: Verdifuldering

God morgen.

Beklager sen tilbake meld. men var på visninger i hele går ettermiddag. Ja slik markedet er i dag er det realistisk å oppnå 2 000 000,- i en budrunde, og 1 890 000,- i en budrunde.

Med vennlig hilsen

Megler

**BEVISET:** Resultatet av Dagbladets test viser at det er all grunn til å være på vakt når man kjøper bolig. Denne mailen fra en av meklere Dagbladet var i kontakt med, viser at meklere bevisst legger prisantydning lavere enn det de forventer å få for leiligheten.



# Temadokumentaren



Yvonne  
Fondenes  
yfo@dagbladet.no



Oddmund Lunde  
foto  
oliu@dagbladet.no

● Sju av åtte meklere brukte ulovlige lokkepriser. ● Enorme forskjeller i verdivurderingen

◀ bordet enn det de i utgangspunktet har budsjettert, sier mekler i Garanti Eiendomsmedling til Dagbladets journalist under skjult identitet.

– Det er viktig å sette en nøktern verdivurdering, sier mekleren fra DnB NOR Eiendom. Hun foreslo å gå 200 000 til 300 000 kroner lavere enn det hun mente leiligheten var verdt og eier ville være villig til å selge for.

– Det handler om å ikke skremme folk bort fra visning. Lav pris trekker flere potensielle kjøpere, sier mekler i Notar Eiendom.

## Skyr ingen midler

Mekleren fra Bjørgvin Eiendom i Bergen sier han «kaster bensin på bålet» i budrunder og er

hyppig bruker av lokkepriser.

– Det er lurt å legge prisantydningen lavere enn det man forventer å oppnå og det dere er villige til å selge for. Selv om en legger prisantydningen på 1 690 000, er det fullt mulig å oppnå en pris på 2,1 millioner kroner. Det handler om å få flest mulig folk på visning. Det er selvsagt en forutsetning at vi har en takst som samsvarer med prisantydningen, men det er ikke noe problem, det ordner jeg, sier mekleren fra Bjørgvin Eiendom.

– Men 2,1 millioner kroner? Det er den høyeste verdivurderingen vi har fått. Hvordan skal du klare det?

– Det handler om å lokke flest mulig folk på visning og «kaste bensin på bålet» i budrunder, sier mekleren fra Bjørgvin Eiendom, sier han.

– Hva mener du?

– Jeg solgte nylig en leilighet i Olsvik i Bergen for 1,8 millioner kroner, 30 000 kvadratmeteren. Det er prisrekord, leiligheten var ikke verdt summen og jeg har nesten litt dårlig samvittighet.

## Gulrotprising

– Hvordan klarte du det?

– Da budet var kommet opp i 1,7 millioner og det bare var én budgiver igjen, ringte jeg ham og sa: Selger er i tvil og vurderer å sette inn ny annonse. Går du opp 100 000 kroner til, er leiligheten din. Det gjorde han, skryter mekleren.

Men meklernes skitne triks stopper ikke med lokkepriser og sprikende meklertakster. Gulrotprising er et annet nyttig redskap i eiendomsmeklernes verktøykasse. Det vil si at mekleren din krever en provisjon på et par prosent opp til prisantydning han eller hun har spådd leiligheten vil selge for. Av overskytende beløp bereg-

## FAKTA

### Slik ble testen gjort

- Under skjult identitet tok Dagbladet kontakt med åtte eiendomsmeklere i Bergen. Til meklerne ble det opplyst at vi ønsket å få en meklertakst på leiligheten fordi vi vurderer å selge.
- Meklerne visste ikke at de var del av en undersøkelse da de verdivurderte leilighetene.
- Leilighetens eier var til stede under takseringen, og oppga rettmessige opplysninger om leiligheten ved spørsmål.
- Vi har ikke tatt stilling til hva som er riktig eller gal markedsverdi på leilighetene.

## FAKTA

### Markedsføringsloven, § 2. Villedende forretningsmetoder:

- Det er forbudt i næringsvirksomhet å anvende uriktig eller av annen grunn villedende framstilling som er egnet til å påvirke etterspørselen etter eller tilbudet av varer, tjenester eller andre ytelser.
- Det samme gjelder enhver annen framgangsmåte som kan ha slik betydning for etterspørsel eller tilbud, såfremt den gjennom sin utforming eller på grunn av omstendigheter ellers er egnet til å villedende forbrukere.
- Kunngjøring eller andre meddelelser om utvalg, realisasjon eller annen form for salg i detaljhandelen til nedsatte priser må bare anvendes når prisene på de tilbudte varer virkelig er nedsatt.

nes det en provisjon på mellom 10 og 13 prosent, avhengig av meklerselskapet. Meklerne selv kaller det en motivasjonsfaktor.

Dette betyr blant annet i praksis at desto lavere mekleren setter verdien på boligen din, desto større potensial har meklerne for å tjene gode penger på salg av boligen din. Til vår forskrekkelse viste det seg at det konsekvent var meklerne som verdisatte boligene lavest som ivret mest for bruken av provisjon som en motivasjonsfaktor.

Dagbladet har i løpet av de siste ukene utført liknende undersøkelser i Oslo av åtte eiendomsmeklere. Også her avdekket vi store sprik i verdivurderingene, men ikke tilsvarende bruk av lokkepriser som i Bergen.



BLE VERDIVURDERT: Meklerne la bevisst prisen 100 000 til 450 000 kroner lavere enn hva de mente

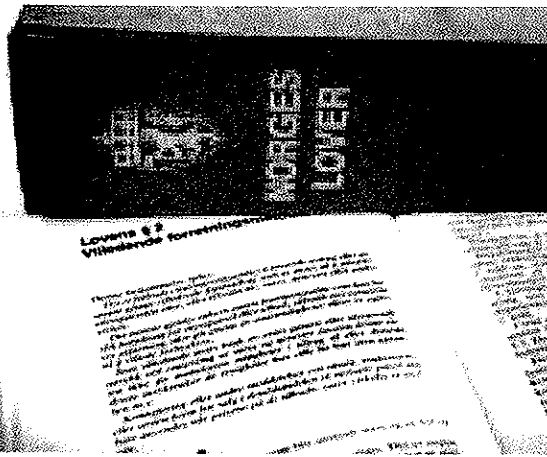
## Store forskjeller i verdivurdering

Prisantydning og verditakst i millioner kroner.

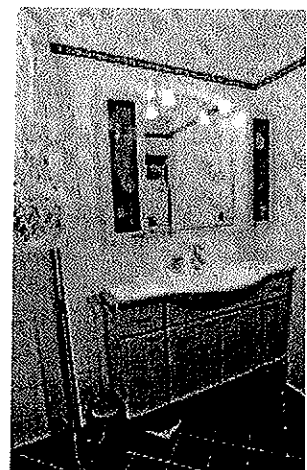
Mekler	Prisantydning*	Verditakst**	Avvik i prosent	
Eiendomsmedling Vest	Gris 1,75	1,90	150 000	8
Notar Eiendom	1,89	2,00	110 000	6
Garanti	1,90	2,00	100 000	5
Aktiv Eiendomsmedling	1,75	1,75	0	
DnB Nor	Gris 1,50	1,70 til 1,80	300 000	17
Bjørgvin Eiendom	1,65	1,90 til 2,10	450 000	21
Forniat Eiendom	1,65	1,75 til 1,80	150 000	8
Handelsbanken	1,65	1,70	50 000	3

\*Prisantydningen er den prisen mekleren vil bruke i annonser for å lokke til seg potensielle kjøpere.  
\*\*Verditaksten er den prisen mekleren mener leiligheten er verdt og som han kan oppnå ved et salg.  
Kilde: Yvonne Fondenes og Diana Bald

20060817 GRAFIKK



ULOVLIG MARKEDSFØRING: Ulovlige lokkepriser er ikke tillatt, slår Markedsføringsloven fast.



STORT SPRIK: Avviket mellom laves

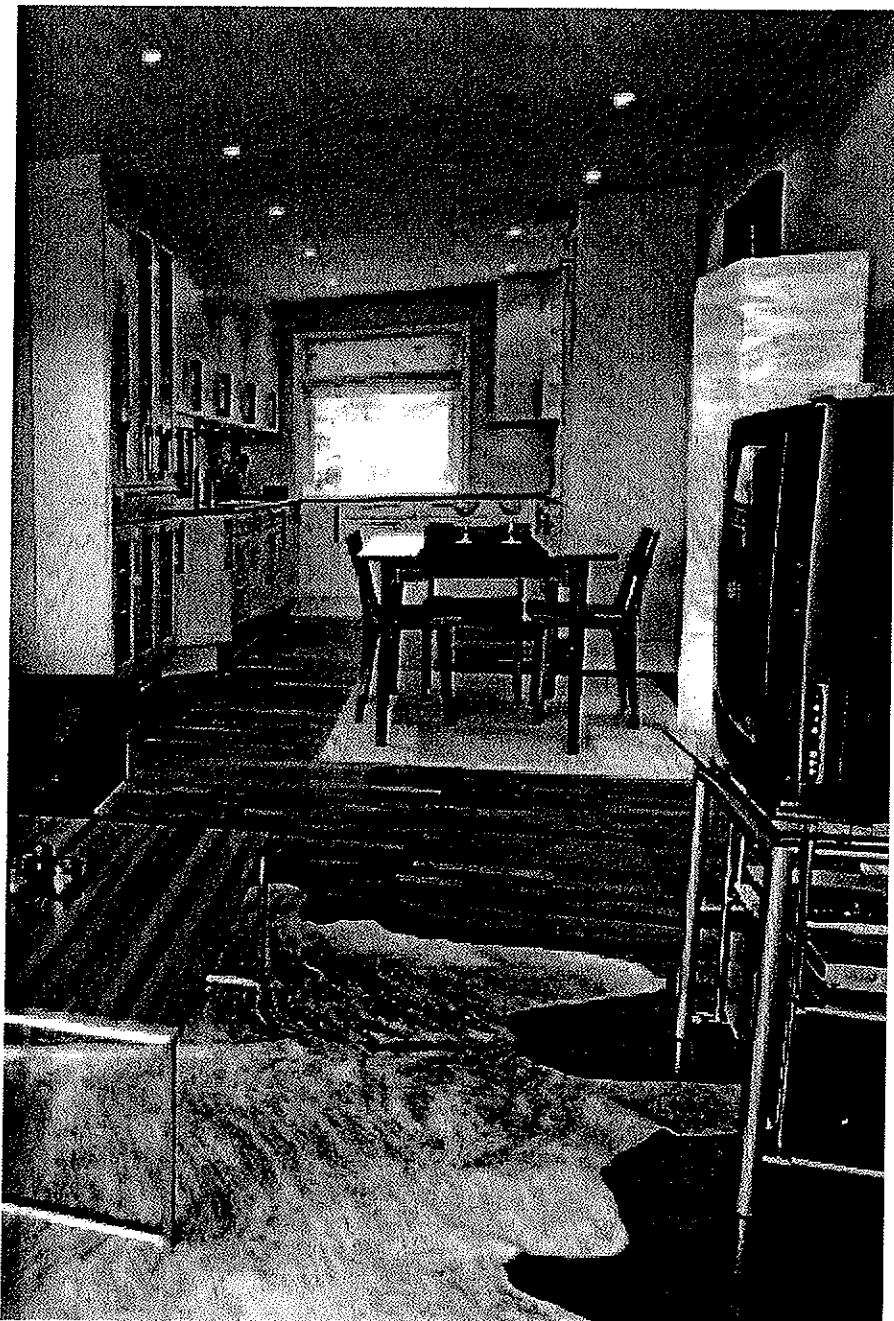


«Det handler om å lokke flest mulig folk på visning og kaste bensin på bålet i budrunden.»

Mekler i Bjørgvin Eiendom

SEND TIL 2400  
Pluss oss 24 timer i døgnet

av samme leilighet. • Meklere «heller bensin på bålet» i budrunden.



leiligheten var verd, og det eier var villig til å selge for.



e og høyeste verddivurdering på den rundt 66 kvadratmeter store leiligheten i Bergen er 400 000 kroner.

## Lokkepriser - helt vanlig i Bergen det

Dagbladet ringte alle firmaene som ble avslørt i å bruke lokkepriser. Her er deres tilsva.

### Bjørgvin Eiendom:

– Generelt sett har det forbrukermyndighetene kaller lokkepriser vært vanlig i Bergen i mange år. Vi er en for liten aktør i markedet til å snu trenden. De som er på jakt etter ny bolig forventer at eiendommer i Bergen selges til dels betydelig over prisantydning. Dette fører til at man risikerer å miste mulige kjøpere før visning fordi de vurderer eiendommen til å være for dyr hvis den forventede prisen oppgis. Dette kan vi si med sikkerhet etter som vi aldri opplever at de som legger inn bud ikke er villig til å gå over prisantydning, sier daglig leder, Øyvind Ellingsen.

### DnB NOR Eiendom:

– Lokkepriser skal ikke brukes, det står ikke i henhold til våre rutiner og vi jobber med å prise eiendommene til en pris selger er villig til å selge for, sier Sveinung Minde, faglig og daglig leder i DnB NOR Eiendom på Torgalmenningen.

### Format EiendomsMegling:

Å legge prisantydning 150 000 under forventet markedsverdi er ikke lokkepris. Det betyr at 1 650 000 kroner er det vi frykter å selge leiligheten for mens 1,8 millioner kroner er det vi håper på, sier daglig leder Arne Grünert.

Handelsbanken: Det er mange som tenker at setter man prisantydning lavere enn forventet salgssum trekker man flere på visning.

Den tanken er jeg ikke begeistret for, men 50 000 under forventet markedspris mener jeg ikke er en lokkepris, sier daglig leder Ellen Økland.

### Notar Eiendom:

– Vi setter maksimalt prisantydning cirka 110 000 kroner lavere enn forventet salgspris. Det er en uting og i min perfekte verden skulle boligene vært oppgitt med verditakst. I utgangspunktet er det beklagelig at markedet er slik, men jeg tror ikke vi er verst i klassen. Boligkjøperne i Bergen forventer at de må plusse noen hundre tusen kroner på prisantydning, sier daglig leder Christer Vikebø.

### Garanti Eiendom:

– Jeg står for alt jeg har sagt. Verddivurderingen jeg har gitt ligger 120 000 overkant av det som noen gang har blitt solgt i det området. Den siste leiligheten solgt i samme område gikk for 1 820 000 kroner. Det var også en meget pen leilighet der boligen var totalt rehabilitert. Det jeg så med denne leiligheten var en mulighet å oppnå et høyere prisnivå enn det om før var satt. Jeg har forskuttert en prisøkning, sier Børge Vadseth, daglig leder i Garanti Eiendom.

### EiendomsMegler Vest:

– Det eneste vi har skriftlig er en verddivurdering på 1,9 millioner kroner. En muntlig samtale kan ikke jeg kommentere. Ifølge mekleren selv ble det aldri diskutert med selger om han var villig til å selge for 1 750 000 kroner, sier Rune Hansen, daglig leder i EiendomsMegler Vest.

## Forsvarer meklerne

Norges EiendomsMeglerforbund forsvarer spriket mellom takstene, men er mer kritisk til bevisst bruk av feilprising.

Direktør i Norges EiendomsMeglerforbund, Finn Tveter, er ikke overrasket over at åtte meklere verddivurdering av samme leilighet spriker med 400 000 kroner.

– Det må nødvendigvis være et slingringsmonn. Og vi må huske på hva en verditakst faktisk er, nemlig en vurdering av en fagmann hva han tror leiligheten kan bli solgt for. Det er risky Business og vil variere fra mekler til mekler. Å treffe på verddivurderingen, er nesten umulig, sier Tveter.

Mer kritisk er han til bevisst bruk av feilprising.

– Bruk av lokkepriser er en stygg overtredelse fordi det ifølge markedsloven er ulovlig. Undersøkelser viser at man oppnår best pris på boligen ved å oppgi en reell prisantydning, derfor er det bare dumt å benytte seg av lokkepriser, sier Tveter.

– Tar du avstand fra meklere som benytter seg av lokkepriser i sin markedsføring?

– Ja, men alle bransjer har noen svarte får. At det er meklerne som alltid er under lupen og havner



– STYGG OVERTREDELSE: Direktør i Norges EiendomsMeglerforbund, Finn Tveter.

i avisa hver gang de gjør en feil, må vi bare leve med, sier Tveter.

– Hvem er det som har ansvar for å rydde opp i denne ukulturen?

– Det er vel meg, det, sier Tveter. – Kommer du til å ta tak i problemet?

– De aktuelle meklerne kan bringes inn for Norges EiendomsMeglerforbunds etiske nemnd. Dersom nemnda kommer fram til at kontorene har operert i strid med god meklerskikk, vil de motta en trettesettelse eller ei bot, sier Tveter.

# Krever opprydding



**VIL HA RETNINGSLINJER:** Statssekretær Kjell Erik Øie (Ap) (t.v.) og forbrukerombud Bjørn Erik Thon er rystet over avsløringene i meklerbransjen, der utstrakt bruk av såkalte lokkepriser florerer.

Foto: Bjørn Langsem og Kristin Svorte

**Barne- og familie-  
departementet,  
forbrukerombudet,  
forbrukerrådet og  
kredittilsynet  
reagerer sterkt på  
meklernes bruk av  
lokkepriser og  
krever opprydding.**

Tekst: **Yvonne Fondenes**  
yfo@dagbladet.no

– Dette er rystende, sier Bjørn Erik Thon fra forbrukerombudet.

Allerede i fjor prøvde forbrukerombudet å avdekke bruk av lokkepriser ved å gjennomføre en stikkprøvekontroll hos 23 eiendomsmeklerforetak i hele landet.

## Bergen er verstingen

– Vi så på prisantydning i forhold til hva boligene faktisk ble solgt for, og definerte lokkepris når salgssummen lå mer enn ti prosent høyere enn prisantydning.

20 prosent av de undersøkte boligsalgene endte med en salgspris på mer enn ti prosent høyere enn prisantydning, sier Thon.

– Bergen hadde dårligst svar mellom prisantydning og faktisk salgspris. Nesten 45 prosent av overdragelsene skjedde til priser høyere enn 10 prosent over prisantydningen.

– Bergen endte opp som verstingen og på kjedenivå var det Garanti Eiendom og DnB NOR som utmerket seg som hyppigst brukere av lokkepriser, sier Thon.

Men da forbrukerombudet konfronterte dem med funnene, nektet eller bortforklarte samtlige bruken av lokkepriser.

Hver og en hevdet at avviket mellom prisantydning og salgssum skyldtes uventet vekst i boligprisene og meklere som bommet med verdifulle vurderingene.

I et brev til forbrukerrådet skriver fag- og kvalitetsjef Norleiv Pedersen i DnB NOR at forbrukerombudet ikke har grunnlag for å hevde at DnB NOR Eiendom markedsfører eiendommene for priser som bevisst er satt lavere enn meklernes objektive prisvurdering og det selger er villig til å akseptere.

## Avslørte mekler-triks

Men da Dagbladets journalist utga seg for å være en vanlig forbruker på jakt etter en mekler til å selge leiligheten sin tok det ikke lange tiden før meklernes triks var avslørt.

– Det er utrolig at bransjen fortsatt opererer på denne måten. Lokkepriser er vanskelig å avsløre, derfor er Dagbladets framgangsmåte svært interessant og gjør det vanskeligere for bransjen å vri seg unna be-

skyldningene, sier Vegard Syvertsen, rådgiver i forbrukerrådet.

Også kredittilsynet reagerer sterkt på Dagbladets avsløringer og er spent på hva forbrukerombudet vil foreta seg i saken.

## Departementet reagerer

Barne- og familiedepartementet har ansvaret for forbrukersaker i regjeringen og statssekretær Kjell Erik Øie legger ikke skjul på at han er opprørt over det nedslående resultatet Dagbladet presenterer.

– Dette understreker behovet for en uavhengig prisfastsettelse av boliger og svekker argumentasjonen til de meklerne som mener de skal ha noe med prisfastsettelsen å gjøre.

– Dette er etisk svært betenkelig og et alvorlig brudd på markedsføringsloven, sier

statssekretær Øie, som kaller meklernes bruk av lokkepriser for en fallitterklæring.

– Dersom ikke vi som kjøpere og selgere kan stole på at meklerne følger loven og oppfører seg redelig, er det mange nordmenn som har et problem. Vi benytter oss av meklere i en situasjon hvor vi sannsynligvis bruker den største enkeltsummen av penger i hele vårt liv, sier Øie.

## Vil ha retningslinjer

Statssekretæren mener at dette understreker viktigheten av å få igjennom et lovforslag som sikrer en uavhengig prisfastsettelse og tilstandsrapport av en bolig, som både selger og kjøper kan etterprøve.

Det andre er at meklerbransjen selv må intensivere samarbeidet å lage retningslinjer for hvordan meklerne skal jobbe.

– Dette handler om etikk, sier Øie og legger til at dette må være en trist dag for de meklerne som gjør en ordentlig jobb.

Han er ikke i tvil om at forbrukerombudet vil se på denne saken med stor interesse.

«Dersom ikke vi som er kjøpere og selgere kan stole på at meklerne følger loven og oppfører seg redelig, er det mange nordmenn som har et problem.»

**Kjell Erik Øie,**  
statssekretær (Ap)



**BOLIGMARKEDET KOKER:** Aldri har det vært en så stor omsetning av boliger som nå for tida. I avisene florerer det med boligtilbud, og det utgis dessuten mange særblader spekket uteklukkende med boligannonser. Foto: Ole C. H. Thommassen

# Mekler er en ubeskyttet tittel

SEND TIL  
**2400**  
Dagbladet  
TIPS oss 24 timer i døgnet!

Mekler er en ubeskyttet tittel, og det er enkelte ting det kan være en fordel å vite, når man skal selge en bolig, i følge forbrukerportalen.no.

Det er visse ting som skiller mellom yrkesbetegnelsene «mekler» og «eiendomsmekler» eller «statsautorisert eiendomsmekler».

En «mekler» kan være så mangt, blant annet en som selger fast eiendom, og det stilles ikke nødvendigvis spesielle formelle krav til utdanning for å kunne ta i bruk

denne yrkesbetegnelsen.

Hvis man derimot betegner seg som «eiendomsmekler» eller «statsautorisert eiendomsmekler», må man først ha bestått eiendomsmeklerekksamene, og deretter kunne vise til minst to års praktisk erfaring i salg av bolig- og eiendom, før man er fullverdig kvalifisert til å få et godkjent meklerbrev.

Når du går på visning og skal kjøpe hus eller leilighet, kan det ofte være slik at du blir møtt av en visningsassistent. Dem kan det være en god del av, men de har normalt ikke fullført den fagutdannelsen som ellers er nødvendig. Ofte er det slik at visningsassistenter er studenter som holder på med sitt eiendomsmeklingsstudie.

## FAKTA

### Før du velger mekler

- Det er mulig å selge boligen selv, eller å avtale med mekler at du selv vil stå for en del av jobben. Du kan også prute på prisen til meklere.
- Spør venner og kjente om de har noen gode erfaringer/anbefalinger å komme med.
- Be flere eiendomsmeklere komme hjem til deg både for at du skal kunne danne deg et inntrykk av dem selv og for at de skal gi deg en prisvurdering

- Spør om formell kompetanse og erfaring.
- La ikke størrelsen på prisvurderingen avgjøre hvem du skal velge som mekler. Det å gi en høy verddivurdering til en selger, kan være en måte å skaffe seg oppdraget på. Det er markedet som avgjør prisen, ikke meklere.
- Deltar meklere i Reklamsjonsnemnda for eiendomsmeklings tjenester?

Kilde: Forbrukerrådet

## FAKTA

### Når meklervalget er gjort

- Les hele oppdragsskjemaet før du signerer.
- Det er mulig å prute på prisen.
- Alt under punkt 4 A i oppdragsskjemaet har et element av fortjeneste for meklere.
- Vurder markedsføringen nøye. Alternativt kan man avtale at mekler bestiller annonser som du betaler etter hvert.
- Progressiv provisjon bør normalt være uavhengig. Mekleren skal jobbe for en best mulig pris for objektet uansett.

- Der meklere har satt prisvurderingen og denne brukes som springbrettet for en progressiv provisjon, bør du ikke avtale progressiv provisjon.
- Krev at mekler er på visningen og ikke en assistent.
- Oppdrag kan vare i 6 måneder i forbrukerforhold. Hvis eiendommen ikke da er solgt, må mekler inngå ny skriftlig avtale med selger. Hvis ikke, mister meklere retten til honorar.

Kilde: forbrukerportalen.no

**SUBWAY** er verdens raskest voksende sandwich kjette og er nå på full fart inn i Norge.

**SUBWAY**

Hvis du er en person som liker å jobbe med mennesker, tenker å investere og ønsker å skape noe for deg SELV

Hvorfor SUBWAY?

- Lav investering
- Rask drift
- 20 år i markedet
- Mulighet til å åpne flere restauranter
- 25 000 restauranter i flere enn 80 land

Kontakt oss idag!  
www.subway.no  
franchise@subway.no  
23031893 / 23031892

## Forbrukerombudet vil ha tips om «lokke-meklere»

# «Dette er døden for bransjen»

Forbrukerombudet og kredittilsynet setter foden ned og kaller eiendomsmeklerbransjen inn til opprydningsmøte. Nå ber de om tips fra boligkjøpere.



**TIPS OSS**  
Yvonne Fonden  
Fondenes  
yfo@dagbladet.no  
Tlf. 45 43 43 70

Bakgrunnen for ryddesjauen er Dagbladets avsløring av forholdene i meklerbransjen. Forbrukerombud Bjørn Erik Thon er opprørt over bruken av lokkepriser.

### Tar imot tips

I løpet av noen dager vil du også kunne tipse på forbrukerombudets hjemmeside dersom du mener du har vært utsatt for lokkepriser.

– Vi er særlig interessert i saker hvor du har budt prisantydning eller over, men likevel ikke fått kjøpe leiligheten. Det er en sterk indikasjon på at lokkepris er brukt, sier Thon.

Han er ikke i tvil om at dette er den beste måten å ødelegge sitt eget rykte på.

– Dette er døden for bransjen, uten at jeg på noe måte synes synd på dem. De har hatt mange foranledninger til å rydde opp i problemet, sier Thon.

### Stikkprøver

Thon prioriterer saken fordi han mener den har stor betydning for

forbrukerne. Det er store summer det er snakk om når en eiendom skifter eier. Det sier seg selv at man må kunne stille strenge krav til meklerne som har en så sentral rolle i salgs- og kjøpsprosessen.

Han kommer etter hvert til å reise personlig til Bergen og kall meklerbransjen inn til oppvaskmøte.

– Det er viktig å få laget en handlingsplan for hvordan de skal endre praksis, sier Thon.

Deretter vurderer han sterkt å gjøre en ny stikkprøveundersøkelse for å se om det er flere kontorer som opererer på tilsomt vis.

### Lurer deg til å by mer

Bjørgvin-saken, der mekleren i Bergen innrømmer å kaste bensin på bålet i budrunder, skal granskes ekstra nøye. Denne saken ble avslørt i Dagbladet i går.

– Bjørgvin-saken grenser mot svindel. At man ringer opp en kjøper, uten noen foranledning og kjøperen har høyeste bud, og lurer vedkommende til å by 100 000 mer enn vedkommende hadde tenkt å gjøre er svært alvorlig. Vi kommer i samarbeid med kredittilsynet til og be om innsyn i budprosessen, og be om en forklaring på hva som egentlig har skjedd, sier Thon.

Han er ikke overrasket over meklere som benytter uetiske metoder.

– Jeg blir stadig oppringt av forbrukere som forteller om meklere med tilsomme arbeidsmetoder, men disse metodene har aldri vært dokumentert på denne måten før, sier Thon, som mener at forbrukerne må kunne stole på at mekleren følger reglene.



Dagbladet i går.

Ingen av de avslørte meklerne i Dagbladets undersøkelse slipper unna forbrukerombudets reaksjoner.

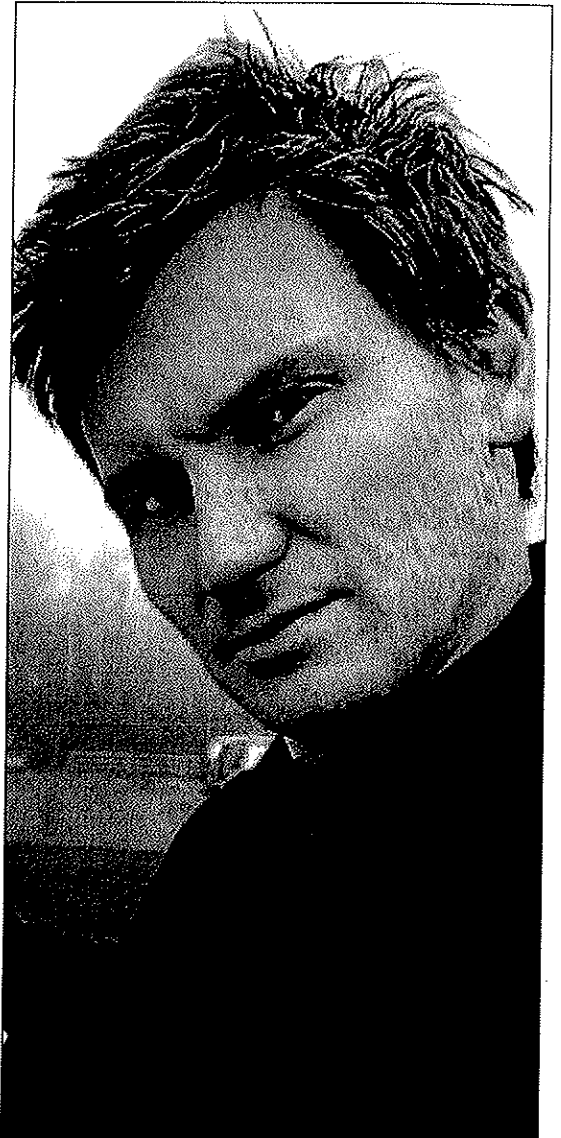
### Oppvaskmøte

Forbrukerombudet har avtalt et møte med kredittilsynet allerede neste uke.

– Jeg kommer til å kreve en opprydning i bransjen.

Bjørn Erik Thon er glad for at også politikerne ser alvor, men svært skuffet over eiendomsmeklerforeningenes manglende evne til å rydde opp i problemet.

– De var informert om utbredt bruk av bevisst underprising allerede i fjor høst. Da er det for dårlig at Finn Tvetter, direktør i Norges Eiendomsmeglerforbund, hevder overfor Dagbladet i går at dette skyldes bare noen få brodnere i bransjen. Jeg skal ikke si at alle meklere opererer uetisk, men listen over saker hvor meklerne gjør feil begynner å bli ganske lang.



**KRITISK:** Forbrukerombud Bjørn Erik Thon krever oppvask i eiendomsmeklerbransjen.

## Himmelhøyt over prisantydning

81 prosent av boliger selges over prisantydningen som mekleren setter på boligen.

Peter Batta, direktør i Huseiernes Landsforbund, er ikke overrasket, og mener dette bekrefter teorien om at bruk av lokkepriser er et utbredt verktøy. Ikke bare blant meklere i Bergen, men blant meklere i hele landet.

Dagbladet har undersøkt 95 bo-

liger i Bergen, Trondheim og Oslo.

Undersøkelsen viser at 81 prosent av boligene ble solgt over prisantydning. Bare 3,1 pst. av boligene ble solgt under prisantydning.

En undersøkelse Dagbladet publiserte i går, viser at sju av åtte meklere i Bergen bruker lokkepriser når de skal selge boliger. I tillegg ga meklerne svært ulike vurderinger.

### NORGE I BILDER



**KVINNELIG GARDESJEF:** For første gang i løpet av Gardens 150 år lange historie innehar en kvinne posten som gardesjef. Oberstløytnant Ingrid Gjerd har bakgrunn fra Hæren og hovedfag i statsvitenskap.

**SKOLESTART  
OGSA FOR BARN  
I MIDTØSTEN**

Ring 820 43 777, eller send «husly» til 2030 og gi kr 100,-  
Eller benytt konto 6 (nettbank: 8380.08.06006)

**FLYKTINGHJELPEN**  
NORWEGIAN REFUGEE COUNCIL  
60 ÅR FOR MENNESKER PÅ FLUKT www.flyktinghjelpen.no

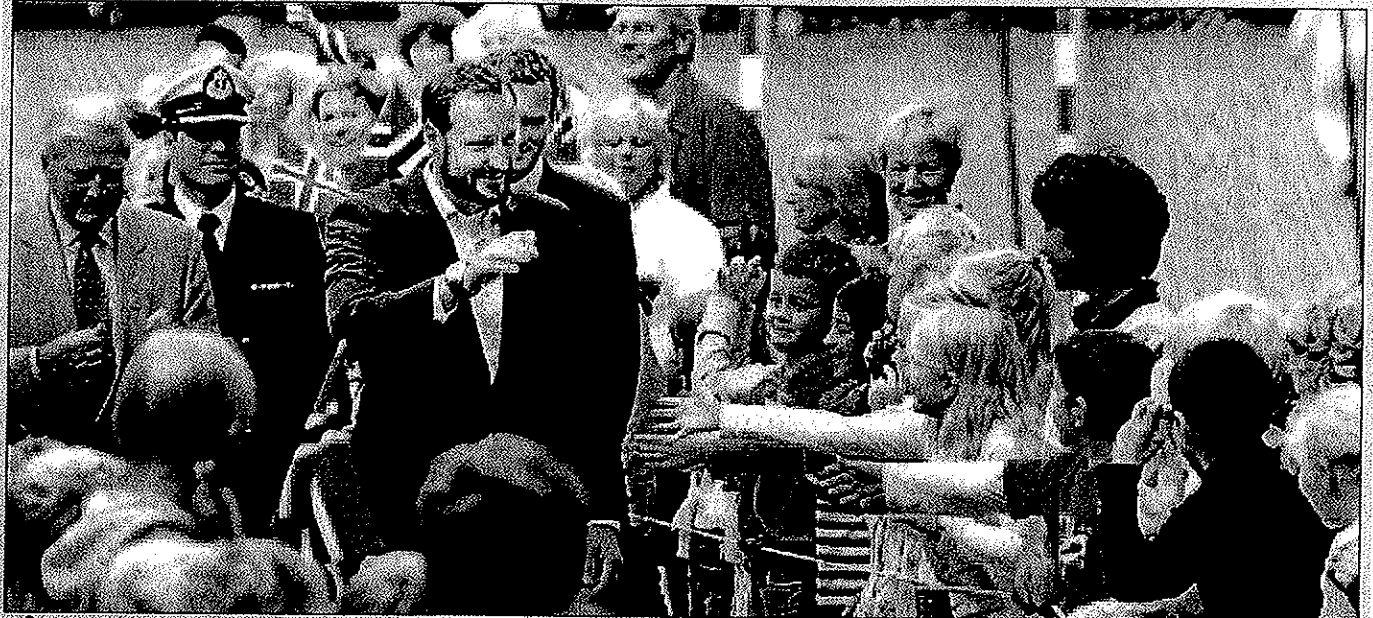
**HØGSKOLEN I HARSTAD**

**Store og sammensatte funksjonsvansker – multihandikap**

Unik viderautd. – bare ved Høgskolen i Harstad  
Deltid – 2 år – samlingsbasert. Ikke kursavgift.  
Søknadsfrist 15. september. Første samling i uke 42.  
Se www.hih.no Kontakt: Førstelektor jan.møyer@hih.no tlf 770 58318



## ■ NORGE I BILDER



**PÅ SKOLEN:** Kronprins Haakon besøkte skolene Marienlyst og Bjerke i Oslo i går. Der holdt han et foredrag om verdens fattigdom og urettferdigheter. Men pressen lot ikke Kronprinsen slippe unna spørsmål om dokumentaren «Mette-Marit - vårt tids Askepott», som TV 2 viste mandag. – Det er et tilbakelegg stadium. Vi har et helt annet fokus i dag. Insinuasjoner som ikke er korrekte er lite konstruktive, sier Haakon, ifølge Nettavisen.no. Foto: Heiko Junge/Scanpix

# Dagbladet nedringt av boligkjøpere

Dagbladets avsløringer om meklere som bruker ulovlige lokkepriser utløste en telefonstorm. Hundrevis ringte og fortalte om meklernes tvilsomme salgstriks.

Tekst: **Yvonne Fondenes**  
yfo@dagbladet.no

Torsdag 17. august skrev Dagbladet at sju av åtte meklere i Bergen ville selge Dagbladets leilighet ved bruk av ulovlige lokkepriser. Meklerne ville bevisst legge prisen 100 000 til 450 000 kroner lavere enn hva de mente leiligheten var verd, og det eier var villig å selge for.

Forbrukerrådet, Forbrukerombudet, Barne- og familiedepartementet og Kredittilsynet reagerte sterkt. Ord som etisk svært betenkelig og et alvorlig brudd på markedsføringsloven ble tatt i munn.

## Lokkepriser

Reaksjonen fra leserne varierende fra grove eksempler på bruk av lokkepriser til meklere som kaster bensin på bålet i budrunder.

Jan Kenneth Haugerød har vært utsatt for det han hevder å være en useriøs mekler i Ring Eiendom i Tønsberg da han kjøpte enebolig i Stokke i Vestfold.

– Vi var med på en budrunde på en enebolig som var taksert til 1 050 000 kroner. Budene kom etter hvert. Når det siste budet var kommet inn på 1 150 000 kroner, valgte vi å legge inn vårt siste bud

på 1 200 000, sier Haugerød.

Etter noen timer ringte, ifølge Haugerød, mekleren fra Ring Eiendom for å spørre om han var villig til å gå opp til 1 250 000 kroner. Mekleren mente at selger da ville godta budet.

– Jeg spurte om det var noen som hadde høyere bud enn vårt på 1 200 000 kroner, men det var det ikke, sier Haugerød.

Mekler ville altså at Haugerød skulle høyne budet med 50 000 kroner uten at det var noen andre med i budgivning.

– Vi takket nei og fikk seinere telefon at vi kunne få eneboligen til 1 200 000 kroner likevel, sier Haugerød.

– Ja, det stemmer det, sier Bjørn Kristiansen, faglig leder i Ring Eiendom.

Han forteller at det var selger som ønsket å teste markedet.

– Hun ville jeg skulle gå ut med et motbud, som jeg gjorde. Men kjøper sto på bud sitt og fikk derfor kjøpe boligen for 1,2 millioner kroner, sier Kristiansen.

## Ny prisantydning

Heller ikke Lars Einar Bergh, har sluppet unna det han beskriver som meklernes sleipe salgstriks.

Han la inn høyeste bud på 1 665 000 kroner på en leilighet i

Bakklandet i Trondheim, men fikk ikke kjøpe leiligheten. Prisantydning var på 1 590 000 kroner.

– Mekleren sa at selgeren mente det var for lite, sier Bergh.

Mekleren ble konfrontert med boligens prisantydningen som ifølge Bergh fortalte at han kom til å annonsere leiligheten på nytt med en ny prisantydning på 1 690 000 kroner.

– Det er en verdiøkning på en leilighet på 100 000 kroner i løpet av ei uke, påpeker Bergh.

Tirsdag denne uka var det holdt ny budrunde.

– Jeg ble spurt om jeg ville by, men ønsket ikke å gå høyere enn 1 665 000 kroner. Leiligheten gikk for 1 685 000 kroner, sier Bergh.

Dagbladet kontaktet mekleren i Aktiv Eiendom og konfronterte ham med Berghs historie.

– Når vi gjør en avtale med kunden setter vi ikke en forutsetning for at det skal aksepteres bud på prisantydning, sier Hans Christian Espenes i Aktiv Eiendomsmeiling.

– Spurte du selger før du satte prisantydning om hun ville være villig til å selge for 1 590 000 kroner?

– Nei, det var aldri et tema, men dette er ikke en lokkepris, sier



17. august. Etter at avisa tok fatt i eiendomsmeklernes triksing, har ikke reaksjonene latt vente på seg.

Espenes.

– Hva definerer du som en lokkepris?

– Det er en pris satt lavere enn gjennomsnittlig salgspris i området, sier Espenes.

– Men er ikke lokkepris en prisantydning satt bevisst lavere enn den prisen man forventer å oppnå i markedet og det selger er villig til å selge for?

– Men vi ryddet opp da budet kom inn og ikke ble akseptert. Jeg ble overrasket som mekler for at budet ikke ble akseptert, samtidig skal det sies jeg anbefalte selger å selge.

Da hun sa nei, økte vi prisantydning til hennes forventning. Vi gjorde et konkret grep for å bli oppfattet som troverdig i markedet, sier Espenes.

Han legger til at prisveksten i Trondheim bidrar til at enkelte selgeres forventninger øker under salgsprosessen fordi naboligheten går for høyere

«Når vi gjør en avtale med kunden setter vi ikke en forutsetning for at det skal aksepteres bud på prisantydning.»

Hans Christian Espenes, Aktiv Eiendomsmeiling

**HJEELP! VI HAR FOR MYE PÅ LAGER.**  
PRISER PÅ HVITEVARER, LYD&BILDE

**FLAT-TV +50%**  
Panasonic og Hitachi toppmodeller

**50" PANASONIC** Testvinner-serie. Sjokkpris **29.999,-**  
42" PANASONIC - utgått toppmod. 1/2 pris **12.999,-**  
37"-42" TESTVINNERE Panasonic nyheter... **14.999,-**  
32" LCD-TOPPMODELL Meget avansert! **7.999,-**  
26" Flat-TV kupp Panasonic, Efun, Hitachi... **5.499,-**

**HVITEVARER**  
Kjøp, bytt, repar, vask, oppvask, vask  
+ B.T.A.L. (I N I N I B Y G G N)  
Bosch/Siemens pakker til  
sjokkpriser!

**+50%**  
GRATIS LEVERING  
på utvalgte modeller/pakker.

**BILSTEREO +30-50%**  
Panasonic, Kenwood

**DIGITAL KAMERA**  
Panasonic 1/2 PRIS  
(caica optikk) (2.999,-) **1.399,-**  
Panasonic 1/2 PRIS (5.999,-)  
Testvinner (EISA) **2.999,-**

**VIDEO KAMERA**  
Panasonic Mini-DV  
24 x zoom (4.500,-) **2.500,-**  
DVD-kamera kupp - Panasonic  
Kompakt 20 x zoom **3.999,-**  
3 CCD Profi-kvalitet  
4 utvalgte vinnere - **4.999,-**

**HJEMME KINO**  
Panasonic DVD pakke **1.999,-**  
m/6 høytt., 400-1000w, RDS-radio  
Scott pakke 1/2 pris  
kompl./m/6 høyttaler **1.499,-**

**DVD** Sonefi DVD **1.999,-**  
Toshiba m/HDMI **1.399,-**  
160 GB harddisc rec. **2.999,-**

**AMC**  
Mottakingslinje: 143 23 0055  
Mottakingslinje: 143 23 0055

**SEND TIL 2400**  
Til og fra 24 timer i dag



MISTENKELIG: Avdøde blir her hentet ut fra sin bopel.

Foto: Torbjørn Berg

## Politiet undersøker mistenkelig dødsfall

En mann ble funnet død i et hus på Moflata i Skien i går ettermiddag. Politiet karakteriserer dødsfallet som mistenkelig.

– Åstedsgranskerne kan ikke ut fra det de vet nå, si hva som har skjedd. Det vil bli foretatt en obduksjon for

å fastslå dødsårsak, sier operasjonsleder ved Telemark politidistrikt, Karl Jørgensen, til Dagbladet.no

Det skal ha vært flere personer til stede da politiet kom. Det er ennå ikke avklart hvem eller om noen var i feiligheten.

Hvor mange som befant seg i huset, eller hva som har skjedd forut for dødsfallet, er ennå ikke kjent. Politiet gikk først ut med melding om at en person var knivstukket, men avkrefter nå at det har vært våpen involvert.

# Karita varsler lovendringer

**Barne- og likestillingsminister Karita Bekkemellem varsler lovendringer for å fjerne useriøse meklere i boligbransjen.**

Tekst: **Henrik Brattli Vold**  
hbo@dagbladet.no

– Vi snur alle steinene for å få bukt med problemene i denne bransjen, sier Karita Bekkemellem.

Barne- og likestillingsministeren er ikke forbauset over forrige ukes oppslag i Dagbladet, der vi avslørte at meklere i Bergen i stor grad benyttet seg av ulovlige

salgstriks. Nå har Karita fått nok av useriøse meklere, og vil fornye eiendomsmeklerloven.

### Kravene

Et forslag til endringer ligger nå hos Finansdepartementet.

Dette krever Karita:

- Krav om obligatorisk boligsalgsrapport ved salg.
- Høyere krav om utdanning. Alle som har direkte kontakt med selger og kjøper må gå gjennom ettårig kurs (400 timer) for å kunne være medhjelpere ved boligsalg.
- Tilleggsprovisjonen skal utredes. Du skal betale for den tjenesten du får, ikke mer. Timepris for meklerpris kan bli innført.

• Forskuddsbetaling av kjøpesummen skal fjernes.

• Alle meklere må være tilknyttet en klagenemnd.

### – Må være trygt å handle

– Det må være trygghet i disse prosessene, og det er helt nødvendig å foreta en helt klar oppstramning av reglene. Nå må meklerhusene enten utdanne sine

ansatte eller sette de ufaglærte i nye stillinger, sier Bekkemellem.

I morgen skal ministeren i møte med Eiendomsmeglerforetakenes forening (EFF) for å drøfte endringene. Bransjen varsler motstand på flere punkter.

– Så lenge man har en ansvarlig mekler på hvert oppdrag som sitter med ansvaret mener vi det er

tilstrekkelig. Karita vil sparke ut de som har en annen grad i systemet. Det er mange som ikke har eiendomsmegler-utdanning, men 51 prosent fyller nesten kriteriene, sier Hanne K. Railo, daglig leder i EFF.

EFF har, sammen med Kredittilsynet, foreslått et obligatorisk grunnkurs på 150 timer og mener det vil være nok.

«Nå må meklerhusene enten utdanne sine ansatte eller sette de ufaglærte i nye stillinger.»

Karita Bekkemellem, barne- og likestillingsminister



PROVOSERT: Karita Bekkemellem.



**TIPS OSS 2400**

mms og sms 2400  
tilf 24 00 00 00  
2400@dagbladet.no

Hver dag gir vi bort en mobiltelefon fra Sony Ericsson for BESTE TIPS!

**24 timer i døgnet**

## bare lave priser



**19,-**  
Kjøttdeig, frys, Nordfjord, 400 g  
47,50 pr. kg



**20,-**  
Tortillas, Old El Paso, 326 g  
61,35 pr. kg



**12,50**  
Lettrømme, Tine, 3 dl  
41,67 pr. l



**22,-**  
Spice Mix for taco, Old El Paso, 3 pk  
105 g, 209,52 pr. kg



**18,-**  
Tacosaus, medium, Old El Paso  
235 g, 76,60 pr. kg



**19,-**  
Tomater  
19,00 pr. kg



**9,-**  
Agurk  
9,00 pr. stk



**3,-**  
Letta, Grans, 0,33 l  
eks. pant, 9,09 pr. l



**76,-**  
Coca-Cola, 8x1,5 l  
eks. pant, 6,33 pr. l