



DANSK EJENDOMSMÆGLERFORENING

# ÅRSBERETNING 2020

---



*Mikael Hartmann*

## FORMANDENS FORORD

Denne beretning er for 2020. Et mildest talt særpræget år.

Gennem historien har boligmarkedet og markedet for ejendomme haft store udsving. Kartoffelkur, finanskriser, men også store opture. Nogle gange voldsomme stigninger på markederne.

På en eller anden måde havde 2020 lidt af det hele. På bare et år gik vi fra jævn fremgang, over nedlukning og tilbageslag, for derefter at komme kraftigt igen, og for til sidst på året nærmest at mangle varer på hylderne.

I alt det skulle DE forsøge at råde og vejlede egne medlemmer.

På et tidspunkt handlede MDE-Nyt næsten mere om corona og restriktioner end om omsætning af fast ejendom.

Men bolig- og ejendomsmarkedet kom sikkert igennem 2020. Det har ejendomsmæglerne – i al beskedenhed – en stor del af æren for. For vi er omdrejningspunktet på nogle af de vigtigste markeder i Danmark, og for dansk økonomi.

I 2020 blev udsendelsen af nye vurderinger for boliger udskudt endnu en gang. Og vurderingerne af erhverv kommer først efter, at vurderinger af boliger er udsendt. Usikkerhed er den største fjende for, at et marked kan fungere godt. Og når det gælder de nye vurderinger, er der rum til forbedring – for nu at sige det mildt.

“  
2020 var et  
særpræget år...”

For Dansk Ejendomsmæglerforening selv betød corona også opbrud.

I 2020 var det planen at gennemføre den etiske handlingsplan. Fokus på etik og faglighed. Baggrunden var kedelige sager. Men ambitionen er også, at der er omsætning i godt omdømme. Det handlede forslaget om ny mission og vision for DE blandt andet om.

I 2020 måtte DE udsætte noget af den etiske handlingsplan, men det lykkedes at få gennemført det meste. Diskussionen om mission og vision blev skubbet til 2021, og samtidig måtte vi lempe lidt på kravet om uddannelse.

Når jeg ser tilbage på 2020 for både ejendomsmæglerne og DE, så var det som at blive kastet op i luften. Vi skulle lande på benene. Og samtidig skulle vi holde retningen. Grundlæggende mener jeg, at det lykkedes.

Så vi klarede meget i 2020. Vi vil klare endnu mere i 2021.

Vi prøver noget nyt med beretningen i år. Den er sammenskrevet og væsentligt kortere. Jeg håber, at det giver et godt grundlag for at træffe beslutninger, der peger fremad.

*Mikael Hartmann*



“

Vi skulle lande på benene. Og samtidig skulle vi holde retningen.

# BESTYRELSENS BERETNING 2020

---

2020. Du var måske et heldigt år, for det blev 2019, der måtte lægge navn til COVID-19. Det er ikke nogen stor ære, men alligevel kan det nok garanteres, at 2020 bliver et år, vi aldrig glemmer. Slet ikke på boligmarkedet.

Først var der dystre prognoser om, hvor meget markedet ville gå ned, der straks blev afløst af virkeligheden, og da særligt på sommerhusområdet. 2020 blev på mange måder et vildt år.

Købere og sælgere stod for et rekordår. Hver dag i 2020 blev der handlet 262 boliger.

Corona flyttede på mange ting. Meget mere blev købt på internettet. Efterspørgsel efter lagerlokaler voksede, og omvendt kunne det ligge noget tungt med de fysiske butikker.



Hver dag i  
2020 blev der  
handlet 262  
boliger.

Lige da landet blev lukket ned, herskede der stor usikkerhed. Ville forretningen overleve? Bliver det nødvendigt at tilpasse butikken? Det skyldtes ikke mindst mange negative fremskrivninger af boligmarkedet.

Midt under nedlukningen kom der også forslag om, at der skulle stilles med 10 % kontant ved bolighandel. Det var DE ude og tage kraftigt afstand fra i flere medier.

Mange sammenlignede med tidligere kriser. Hvordan havde de påvirket boligmarkedet? Men nedlukningen og corona var ikke en almindelig krise. Det var en politisk bestemt nedlukning, det var ikke en "normal" økonomisk krise.

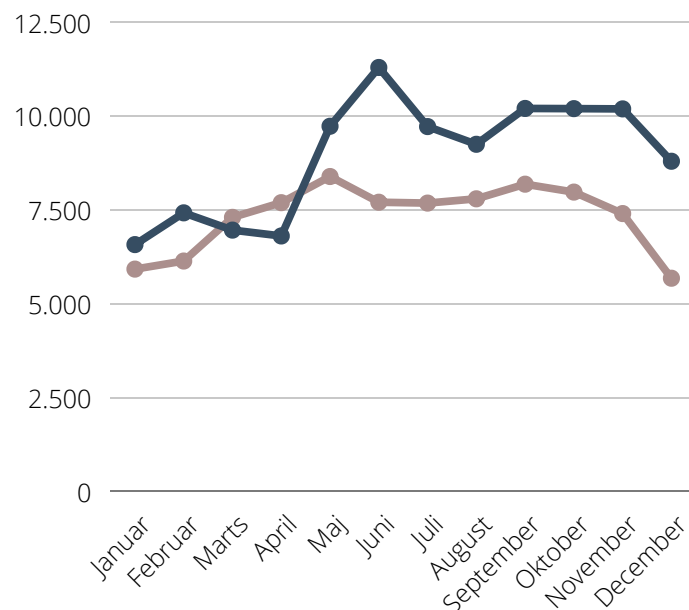
Da restriktionerne begyndte at blive løftet, vendte de fleste tilbage til normal adfærd.

Eller normal og normal – det er måske så meget sagt.

Der var stadig lukket for rejser, så ferien skulle holdes hjemme. Det gav en kraftig efterspørgsel på sommerhuse.

Mange, der havde haft hjemmearbejde, begyndte måske at se sig om efter en helt anden bolig. Lukket inde et par uger i en lejlighed, med børn der skulle hjemmeundervises?

## BOLIGSALGET GENNEM 2019 OG 2020



Note: I tabellen indgår salget af alle boligtyper: villa, rækkehus, ejerlejlighed, villalejlighed, sommerhus, kolonihave, andelsbolig, helårsgrund, fritidsgrund, landejendom og lystejeendom  
Kilde: Boligsiden

## UDVIKLING I BOLIGSALGET 2019-2020

BOLIGTYPE	2019	2020	ÆNDRING
Villaer og rækkehuse	50.542	58.924	17%
Ejerlejligheder	18.162	20.964	15%
Sommerhuse	10.223	15.833	55%
Alle boligtyper*	87.873	107.154	22%

Note: Alle boligtyper dækker over villa, rækkehus, ejerlejlighed, villalejlighed, sommerhus, kolonihave, andelsbolig, helårsgrund, fritidsgrund, landejendom og lystejeendom.  
Kilde: Boligsiden



Ja, så kan man jo godt forstå, hvis nogen begyndte at kigge sig om efter noget andet.

Samtidig blev renten holdt lav med endnu mere lempelig pengepolitik. Der blev pumpet penge ud i et tempo, der fik alle hidtidige erfaringer til at blegne.

Udbetaling af feriepenge, lempelig pengepolitik - det gav store beløb til rådighed for rigtig mange, og meget lidt at bruge pengene på. For cafeer, restauranter, hoteller, rejsebranchen, frisører og mange andre gode forretninger var lukket ned store dele af året.

De stakkels ejere af alle disse forretninger.

Så det er ikke så mærkeligt, at boligen kom i fokus. Både om der skulle købes sommerhus, måske findes en helt anden bolig, eller om den nuværende bolig skulle istandsættes.

Det gav et boom – også hos byggemarkeder. Straks opstår der selvfølgelig stor offentlig debat om, at udviklingen på boligmarkedet er alt for gal. Mindre udsving kan i den debat hurtigt blive udlagt som en stor tendens. Og lidt perfid kan man følge, om de samme som er ude at advare i den offentlige debat, også fylder i debatten, hvis det går den anden vej. **10/83**

Der var meget oplysning om, hvad der kom af reguleringer og nye reguleringer, og hvad de betød for mæglere og kunder. Inde fra Islands Brygge prøvede DE at hjælpe egne medlemmer med at finde vej i corona-retningslinjerne.

Mange "MDE-Nyt" handlede om corona. Reguleringer, skiltningskrav, hjælpepakker – ja, endda om særlige vilkår i Nordjylland på et tidspunkt.

Hver gang måtte DE omkring myndigheder for at sikre sig, at det hele blev fortolket rigtigt. Og ja, det skete da også, at DE til tider måtte rådgive myndighederne.

Den lempelige pengepolitik og de usikre vilkår i verden gav Danmark og de nordiske markeder lidt status af "safe-haven", hvor kapital strømmede ind. Nu kan det blive lidt træls at bruge sit liv på at finde håret i suppen, men når vilkårene bliver mere normale, vil denne privilegerede status nok aftage lidt.

Men gennem 2020 blev boligmarkedet præget af at renten var lav, at vi ikke kunne rejse, og at økonomien led – men slet ikke led så meget som frygtet. I slutningen af 2020 oplevede købere, sælgere og mæglere det stik modsatte af alle fremskrivningerne. Nu gik det faktisk rigtig stærkt.

For DE var 2020 også året, hvor der kom flere medlemmer. Branchen voksede. Ikke vildt, men lige så stille og roligt. Det har formentlig en god forbindelse til, at markedet også voksede. På repræsentantskabsmødet i september blev det aftalt, at kredse og repræsentanter fik en halvårlig opdatering over udviklingen. Det blev første gang udsendt i januar 2021, med oversigt over hele 2020.

For ejendomsmæglerne var 2020 også året, hvor udsendelsen af de nye vurderinger blev udskudt. Ja, for gud ved hvilken gang. Det er stadig meningen, at vurderingerne efter planen træder i kraft den 1. januar 2024.

DE har foreslået, at de stopper udviklingen af systemet, der allerede har kostet cirka 5 mia. kr. I stedet skal de nøjes med det, IT-systemet faktisk allerede kan levere på i dag. Nemlig på alt det, der er standard huse og lejligheder.

Derudover bør de vende tilbage til manuelle vurderinger af de skæve og svære vurderinger. Det vil selvsagt kaste nogle opgaver af sig for vores medlemmer, men det ville faktisk også være det mest rentable for samfundet.

Men man skal ikke tage fejl. Det kommer til at betyde noget, når vurderingerne bliver udsendt.


Boliger handlet før 1/1-2024 bliver omfattet af skatterabat, så alle de boligejere vil være dækket af skattestop. Men boliger handlet efter denne dato vil ikke være dækket af skattestop.

Nu skal det naturligvis med, at langt de fleste får en regulær skattelettelse. Det er særligt vandkants-Danmark. I de dele af landet bliver det til både gyngerne og karrusellerne, for det bliver billigere at sidde i huset for eksisterende boligejere, og der er mulighed for at priserne kan stige, nu det er blevet billigere at sidde i. Samtidig kommer for meget indbetalt boligskat retur.

Men alt det ændrer ikke på, at det er en afskaffelse af boligkattestoppet, og det vil kunne mærkes til den tid. Nok særligt for lejligheder i hovedstadsområdet og de største byer.

Og ja, det er vel også hele sigtet med det fra politikernes side: Når priserne stiger, stiger skatten også – og det skal så lægge en dæmper på boligmarkedet.

Og hvad med markedet? Købere og sælgere er jo lige så kloge som mennesker.



“  
Man skal ikke tage fejl. Det kommer til at betyde noget, når vurderingerne bliver udsendt.



Mon ikke markedet for lejligheder i København (og andre store byer) går rimelig meget i stå, og måske ligefrem oplever mindre prisfald umiddelbart efter at det er trådt i kraft? Jo, det må man desværre nok forberede sig på.

Ét er, hvornår det træder i kraft. Noget andet er, hvornår de nye vurderinger bliver udsendt. Bliver de udsendt i god tid inden det træder i kraft, har markedet tid til at tilpasse sig. Af samme grund er både ikrafttræden og udsendelse vigtigt. Netop den pointe har DE brugt en del tid på at flage i medier og overfor politikere, styrelser, mv. De kan nemlig let blive optaget af at få systemet til at fungere, når det skal træde i kraft. Og det er jo også godt nok. Men hvad man må forvente, der sker på markedet, fylder ikke så meget hos beslutningstagerne.

Men det vil få effekt. Hvor stor en del af det samlede danske boligmarked vil så opleve det? Altså stigninger i skatten, der betyder noget for priserne? Nok kun omkring 5 % af det samlede marked. Men det er i særklasse på lejligheder i hovedstadsområdet og de store byer.

Og hvem bor der? Nok mange af dem, der arbejder på aviserne. Så en vis omtale skulle da være garanteret.

Kan ejendomsmæglerne (altså til den tid) bruge omtalen til noget? Ja, for udover skatterabat har politikerne også besluttet, at fremtidige stigninger skal indefrys i lejligheden eller huset og først betales, når der sælges.

Altså den slags beskatning, der skal udlignes ved salg. Det bryder vi os ikke om. Det gør ikke noget godt for flyttekæden i samfundet, eller den bedste udnyttelse af boliger i Danmark.

Det er ikke så mærkeligt, at Enhedslisten er meget tilfreds med denne del af reformen. For det kan minde lidt om beskatning af værdistigninger, der først betales ved salg. For DE ville det være at foretrække, at boligejerne i stedet for automatisk at få skattestigninger indefrosset (men have mulighed for at fravælge indefrysningen) i stedet aktivt skulle vælge at indefryse. Altså en tilvalgsordning i stedet for en fravalgsordning.

For erhverv betyder de nye vurderinger også skatterabat. Men med de aftaler og planer, der ligger nu – og bemærk lige det store forbehold – så kommer skatterabatten til at blive udfaset på en anden måde for erhverv end for bolig.

Hvor skatterabatten forsvinder ved salg af en bolig, udfases skatterabatten for erhverv over 20 år.

Kort sagt gik en god rum tid i 2020 med at arbejde for at få justeret i aftalen om fremtidig boligbeskatning. Det kommer DE til fortsat at skulle arbejde med i de kommende år.

Heldigvis havde Christiansborg også andet at kaste sig over. Blandt andet belåning i tyndere befolkede områder.

Det kom ind i "forståelsespapiret", da regeringen kom til.

Det var måske lidt bagvendt, for i 2020 kunne stort set alt sælges. Men mon ikke problemet nok skal dukke op igen. I hvert fald er den politiske logik sådan, at når det er aftalt, så skal der også gøres noget ved det.

Sådan er der almindelig logik og politisk logik. Men det kan ejendomsmæglerne bruge til noget.

DE er kommet med forskellige forslag, som er blevet taget godt imod, og som erhvervsministeriet tygger på lige nu. Kravet i forståelsespapiret kom i øvrigt fra SF. Så dem har vi haft et rigtigt godt samarbejde med om den sag. En lidt ny dansepartner for DE. Så også dér kunne 2020 overraske.

I 2020 blev varerne til sidst på året revet af hylderne, hurtigere end nye huse eller lejligheder kunne komme til salg. Nogle steder kunne det godt give helt urealistiske prisforventninger til salgspriser. For straks at betyde, at der faktisk blev solgt til en ny og højere pris.

Det kan risikere at udfordre etikken lidt, når det så meget er sælgers marked. Både overfor købermæglerne, i budrunder og når kunderne skal vælge mellem ejendomsmæglerne – måske baseret på, hvem der kunne stille den bedste pris i udsigt. I hvert fald nogle steder i landet.

Det kunne mange nok genkende på sommerhusmarkedet. Også her gik det særligt stærkt på grund af corona. Farten blev måske også understøttet af det skattefrie bundfradrag for udlejning.

Både vurderinger og fremvisninger var udfordret af corona.

Blå futter, skærm, handsker, måske mundbind og gerne sprittet af. Sådan kunne en almindelig fremvisning forløbe. Senest er det de faste test indenfor 72 timer, som en del af coronapasset.



Corona var en udfordring, når der skulle laves vurderinger. LOFE kan ikke læses anderledes, end at der skal ske en fysisk besigtigelse, førend der kan laves en ordentlig vurdering. Det ville i øvrigt stille forbrugerne ringere, hvis der kunne kommissioneres uden besigtigelse.

Juridisk er DE ikke i tvivl om den fortolkning af loven. Men det er også en del af ejendomsmæglerens faglighed, der fortsat skal kæmpes for.

Trods vanskelige vilkår for vurderinger og fremvisninger kan vi dog godt klappe os selv på skulderen. For selvom nogle af vores medlemmer også blev ramt af COVID-19, lykkedes vi med at holde det vigtigste marked i Danmark – boligmarkedet – fungerende gennem svære vilkår.

Dér var det vist ejendomsmæglerne, der tog fusen på 2020.

Vi blev gode til digitale møder på Zoom og Teams, og hvad det alt sammen hedder. Uddannelse skulle mere eller mindre lægges om til digitalt format. Også i DE.

Det gik, men kravet om 24 lektioner på 24 måneder måtte lempes til 24 lektioner over 36 måneder. Ellers ville det ikke være rimeligt overfor medlemmerne. For der skete et fald i udbuddet af uddannelse – også internt i DE **15/83**

På trods af COVID-19 har vi holdt et højt niveau på kursusdeltagelsen. Det unikke antal kursusdeltagere var højere i 2020 end i 2019. Det er faktisk steget med 13 procent. Næsten 5.000 medlemmer har deltaget på mindst ét kursus i 2020. Det er naturligvis kurset Etik og Adfærd, som alle skulle igennem.

Men DE's medlemmer går gerne på mere end ét kursus om året, og det totale kursusantal er med over 10.000 deltagere i 2020 fortsat højt. Hvis vi ser på antal gennemførte lektioner, ser vi et fald på 20 procent i forhold til 2019. Dermed ser vi, at deltagelsen er sket på kortere kurser – webinarer og e-læring.

Endelig valgte bestyrelsen i 2020 at omlægge registreringen for de "rene" erhvervsmæglere i DE. I stedet for løbende kontrol blev der omlagt til stikprøvekontrol. Erhverv skiller sig ud ved ikke at have med forbrugere at gøre, og derfor er de slet ikke underlagt den samme lovgivning som boligmæglere.

Alligevel var tabet, uanset om det var erhverv eller bolig, det samme i forhold til at mødes fysisk. Der var aflysninger, både af Erhvervsdagen og af Indehaverdagen, og selvsagt alle kurser med fysisk fremmøde.

Alt det digitale er sådan set fint nok, men det er svært at være kreativ, når det er digitalt. Der er en lim, der binder mennesker sammen, når de mødes. Nogle gange er det faktisk limen, der er det vigtigste, og der gør en god branche – måske ligefrem et godt land.

Men for ejendomsmæglerne var 2020 også året, hvor der skulle kæmpes om rettighederne. Lige dér var 2020 lidt for gavmild. Men også der fik året kamp til stregen.

For året bød på et par tilfælde, hvor ejendomsmæglerne tabte sager ved landsretten om salær. Kort fortalt: Køber og sælger handlede selv en ejendom lige efter formidlingsaftalens udløb. Men kontakten mellem de to var oprindeligt skabt af ejendomsmægleren. Spørgsmålet er jo ret principielt. Så bestyrelsen har valgt at betale for at se, om vi kan få sagen helt til Højesteret. Men så skal det først forbi procesbevillingsnævnet, og i skrivende stund er det ikke afklaret.

Men heldigvis var der på en lidt anden front plads til et smil i 2020.

Et af vores medlemmer havde som køberrådgiver indhentet et ejerskifteforsikringstilbud fra Husejernes Forsikring og rådgivet sin køber om at tegne denne forsikring, fordi præmien var billigere end det tilbud, som sælgermægleren havde fremskaffet.

Husejernes Forsikring var ikke medlem af garantifonden, der blandt andet sikrer forbrugeren, hvis selskabet går konkurs.

Og netop det havde køberrådgiveren ikke selvstændigt rådgivet om, og tabte derfor i klagenævnet.

DE støttede, at sagen blev prøvet ved domstolene, og sagen blev vundet i både byretten og i landsretten. Og ikke nok med det. Landsretten lagde meget vægt på, hvad der fremgik af DE's normer og udtalelsen fra DE's responsumudvalg.

Normer? Ja, for 2020 var året, hvor de nye etiske normer trådte i kraft.

De gælder for alle, der har med forbrugere at gøre.

Pointen med normerne er, at man kun må varetage opgaver, man har erfaring med og uddannelse til – og at nye i branchen også kun gør det. Her spiller det en ikke uvæsentlig rolle, at kompetencekurserne nu er fuldt digitale. Derudover handler normerne om, at respekten om ansvarlig mægler skal øges, at vi holder os fagligt opdaterede og altid varetager kundens behov før egne behov.

For erhverv kom der også i 2020 et helt eget normsæt. Det adskiller sig væsentligt fra normsættet for bolig-mæglere. For det handler ikke om forbrugere, men om aftaleret.

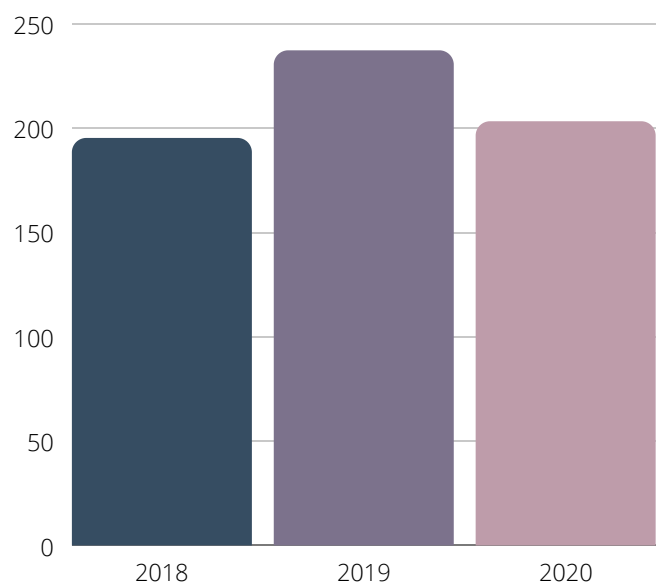
Men hvorfor egentlig det med de nye normer om etik? Går det sådan set ikke meget godt?

Jo, det går egentlig fantastisk. Kæmpe omsætning på boligmarkedet, og få sager i klagenævn.

Selvsagt kan der være en "forsinkelse" på sager i klagenævnet, men i forhold til omsætningen er det altså et ret lille antal sager, der kommer i nævnet.

Ser vi på selve sagerne, er der cirka en tredjedel hvor mægleren får medhold, en tredjedel hvor forbrugeren får medhold, og i den sidste tredjedel bliver sagerne forligt.

### ANTAL KLAGESAGER 2018-2020



Kilde: Klagenævnet for ejendomsformidling.

Men alligevel skal vi bruge tid på etik og normer? Bare for at det kan se godt ud i forhold til omdømmet?

Nej. Vi skal sætte standarden, fordi det er bedre, at vi selv gør det. For når vi sætter standarden, holder vi bedst vores medlemmer fri af problemer, og holder vores fælles forsikring nede i pris.

Og ja, omdømme betyder noget for os fælles som mæglere. Hvem vi kan tiltrække, hvordan andre ser på os. Det er ikke ligegyldigt. Enhver ved fra egen forretning, at omdømmet lokalt er uhyre vigtigt. Det er der penge i. Sådan er det også for branchen som helhed.

Arbejdet med faglighed og etik havde DE besluttet allerede på repræsentantskabsmødet i 2018. Mange nye initiativer, der blev gennemført i netop 2020. I alt indeholdt den etiske handlingsplan 10 initiativer.

Et andet af initiativerne var kursus i "Etik & Adfærd". Det skulle alle medlemmer gennemføre, og det gjorde stort set alle. Bestyrelsen kunne ved afslutningen af kurset i "Etik og adfærd" konstatere 11 medlemmer, der - efter utallige påmindelser - ikke havde gennemført. De blev pålagt en bod.

Men kurset viste først og fremmest, hvor meget egne medlemmer i DE, var med på arbejdet med etik og adfærd. Da den første mail blev sendt ud i slutningen af oktober, gennemførte næsten 40 % af medlemmerne umiddelbart kurset, og efter et par erindringsmails endnu flere.

Succesen til trods kan man godt i en stille stund filosofere over, om DE i fremtiden når en kulturændring bedst med "one-size-fits-all". Måske er vejen frem at få fokus på dem, der bærer kulturen i branchen?

Og måske lave noget særligt for at hjælpe nye i vores branche, hvis de lige løber ind i en lidt for kæk rollemodel?

Men selvfølgelig er der noget, hvor DE er lidt i "one-size-fits-all". Hvor det faktisk er meningen, at medlemmerne af DE skal have samme høje service. Det gælder hjemmeside, hotline og forsikring.

Dér fornyede DE sig i 2020.

Medlemmerne skulle gerne opleve bedre service, samtidig med højt fagligt niveau i rådgivningen fra DE's side.

Mere mandskab og call-back funktion på hotline, og faldende ventetid. Samtidig betyder det også, at DE får lidt flere henvendelser på selve hotline, og samtidig et mindre fald i henvendelser på mail.

Det kunne tyde på, at flere har lettere ved at komme i kontakt, og dermed at flere sager bliver klaret med det samme.

Det er formentlig også godt for den fælles forsikring.

Bedre service betød også udvikling af en ny hjemmeside med større brugervenlighed og forbedret søgefunktion. Nu får man nemmere og hurtigere adgang til kursusshoppen og en overskuelig oversigt over kurserne på hjemmesiden. Derudover er der blevet arbejdet meget med datasikkerhed.

DE Erhvervsnyt blev frontløberen i en fornyelse af de nyheder fra DE, der fulgte den nye hjemmeside.

Hjemmesiden er blevet åbnet mere op for offentligheden. Vi vil gerne vise andre, at vi er en seriøs branche med dybde og ballast og en stor juridisk faglighed.

Og forsikringen? Det er jo noget af en krumtap for DE.

I foråret 2020 varslede Tryg en betydelig præmieforøgelse og en afskaffelse af en bonusordning til DE, når der i et forsikringsår havde været få skader. Det lød ikke som en god handel.

Bestyrelsen valgte derfor at skifte til HDI og dermed sikre en præmiebesparelse på ca. 25 %.

Samtidig blev den juridiske sagsbehandling forankret i DE's sekretariat. Det har fungeret rigtig fint og givet DE en langt større indsigt i sagerne. Det giver bedre rådgivning til medlemmerne, og mulighed for at forbygge – eksempelvis via efteruddannelse.

I hverdagen betød 2020 også nye tilstandsrapporter. Det gav en vis omtale i 2020. For ejendomsmæglerne er det vigtigste, at trygheden er den samme for forbrugerne. Så tilliden i bolighandlen er usvækket.

Der flyttes lidt på forsikringsbegrebet. Fra en eksisterende skade til, hvad der kan udvikle sig til en skade. Særligt det forhold forsøgte DE at sørge for blev dækket af op til indførelsen af de nye tilstandsrapporter.

Og så fortsatte arbejdet med energimærkningsordningen. DE har tidligere år været meget aktive i kritikken af misvisende energirapporter- og med god grund - for der var fejl i mange rapporter. Hele vejen gennem 2020 pågik arbejdet i regi af Energistyrelsen.

Det vil forhåbentlig nå en afslutning i 2021. For DE er det vigtigt, at det bliver en forbedring og ikke nye bilag, der skal udarbejdes. Det vil ærligt talt ikke hjælpe forbrugerne, der allerede i dag kan have svært ved at overskue det hele.



Klimasikring af boliger, salg af byggegrunde og salg af boliger til EU-borgere. For blot at nævne nogle af de mange andre sager, der skal rådgives om og findes løsninger på, og hvor der er styrelser og ministerier, der skal have et godt råd, for at alle kan komme videre.

Endelig besluttede bestyrelsen en strategi for erhverv for 2020 – 2021. Stikprøve fremfor løbende registrering af uddannelse, særlig medlemsundersøgelse blandt erhvervsmæglere, samling af indhold om erhverv på hjemmesiden og bedre DE Erhvervsnyt.

Men sagsbehandlingstiden på byggesager er alt for lang. Og det er kun blevet værre under corona. Der kæmper DE stadig for at hjælpe egen medlemmer, til en ordentlig behandling hos det offentlige.

Ordentlig behandling?

Det sørgede ejendomsmæglerne for – også i 2020.

For vi holdt det danske bolig- og ejendomsmarked kørende. Under vanskelige vilkår til tider. Men alligevel.



Og DE prøvede at forbedre servicen for medlemmerne. Slås for medlemmernes fælles interesser, og samtidig blive mere professionelle i at håndtere Christiansborg og de rammer, samfundet sætter op for os som mæglere og vores arbejde.

Det kunne lyde som en snusfornuftig rød tråd. Og det er det også.

Men det kræver mere, hvis vi skal videre.

Det prøvede bestyrelsen at komme lidt tættere på med forslag til ny mission og vision for DE. Og dårligt var det lanceret på repræsentantskabsmødet i september 2020, førend landet blev lukket ned igen.

Helt nemt var det ikke altid i 2020.

Ambitionen med mission og vision er, hvad vi vil med ejendomsmæglerne i fremtiden.

Hvilke krav og forventninger har vi til os selv? Og hvordan kan DE bidrage til, at vi rykker højere op i værdikæden?

En ikke helt lille opgave fra 2020, der er blevet skubbet ind i 2021.

Men bundlinjen er, at vi var meget i 2020. Og vi skal blive til endnu mere i 2021.



“

Det kræver  
mere, hvis vi  
skal videre.