

Konsument - problem

På Nordbyggmässan hade jag två uppgifter. Den ena var att svara på juridiska frågor från byggare och den andra att från stora scenen berätta om vad man ska tänka på för att få arbetet mot konsument att löpa friktionsfritt.

Med något undantag handlade konsultationerna om problem med betalningen för uppdrag utförda hos konsument. Jag fick också höra två ytterst modiga byggare som trotsat utslag i ARN och gått vidare och vunnit. En annan hade fajtats med sin konsumentkund upp till högsta instans.

Det som förvånade mig mest med dessa vittnesmål var hur hjälplös man egentligen är som byggare. I synnerhet om man skall ha modet att dra ärendet upp till domstol. Båda vittnade om ombudskostnader som klubbades igenom i domstolen i miljonklassen, utan redovisning och på högst generella beräkningar. Det skall till mycket stort mod att driva processer där föremålet för processandet i ett fall var 240 000 kronor och där båda ombuden presenterade sina ombudskostnader om vardera 1,5 miljoner kronor. För att inte tala om hur tidskrävande det är, många gånger ett par års processande.

Det förefaller vara rena "vilda västern". Å ena sidan bygghantverkare som blygt måste erkänna att de inte är så duktiga på avtal, att skriva offerter, beräkna priser, skriva fakturor, säkra betalningar och ta hand om reklamationer, kort sagt att driva företag. Å andra sidan en mycket detaljerad lagstiftning (konsumenttjänstlagen) som är till skydd för konsumenten.

De som verkligen kan nyttja denna för konsumenter så skyddande lagstiftning är många gånger konsumenter som har höga befattningar inom sina yrken. Ungefär 50 000 hantverkarbolag är enskilda bolag. Jämför man hantverkaren med konsumenten förstår man verkligen hur snett det är.

Hantverkaren är den som borde skyddas. Han arbetar för sin omedelbara försörjning och för att upprätthålla en ganska så blygsam konsumentroll för de pengar

” En sak är säker i alla fall. Ombuden sitter och väntar på varje möjlighet att ta sig an ett ärende i byggbranschen. Här finns det pengar att tjäna”



Svensk kvalitet



I SNART 100 ÅR har vi försett proffs med funktionella, stabila, slitstarka och ergonomiska kärror, vagnar och redskap. Välj en Hörby Bruk-produkt så får du en riktig hjälpreda och slitvarg som du kan lita på under många, många år framöver. Besök vår hemsida för närmaste återförsäljare!



 **HÖRBY BRUK**
www.horbybruk.se

HUNTONIT

PANEL RUSTIKK

- Enkel montering med not och spont
- Bra val för inomhusmiljö och hälsa
- Stabil mot fukt och temperaturförändringar



anbefalt av    **BYGGVARUBEDÖMNINGEN**

eller möjlighet!

han tjänar. Det är bygghantverkaren som skall leverera tjänster till fastigheter som skall åsättas taxeringsvärden, pantvärden, marknadsvärden och försäkringsvärden.

Det enda konsumenten skall prestera är betalningen. Det finns alldeles för mycket i lagen som medger ”betalningstrots”. Det finns alldeles för lite som hantverkaren kan ta till för att hindra detta trots. Det är inte ens säkert att betalningstrots är skäl till att han kan häva avtalet.

Den ena företagaren som vittnade om processen sa, ”aldrig mer en konsument”. Ett av argumenten som han framförde fanns all anledning att lyssna på. Han menade att konsumenten ”vet” alldeles för lite om vad han behöver och skall ha, när man avtalar med dem. ”Därför blir det alltid ÄTA-kostnader. De som är så svåra att avtala om.

Konsumenten skall aldrig behöva betala mer än vad som är ”skäligt” om man inte avtalat om fast pris för hela entreprenaden. (KtjL) § 36. Det är detta skäliga pris som gör det så svårt.

Det genomgående problemet med konsumenter är det utbredda ”betalningstrots”, som leder till helt besinningslösa goodwill-lösningar inför hotet om att annars går ärendet vidare till tingsrätten. För hur många hantverkare är det i landet som har modet att gå vidare och pröva ärendet, utan att veta hur det slutar. Jag har beräknat goodwill lösningarna till 1 950 000 000 kronor på enbart ROT-marknaden under 2016.

En sak är säker i alla fall. Ombuden sitter och väntar på varje möjlighet att ta sig an ett ärende i byggbranschen. Här finns det pengar att tjäna. Det var väl problemen det!



STEN FOLKESSON
Förbundsjurist
för Byggmateriälhandlarna

Hur är det med möjligheterna då? Nu är det valår och då lovas det vitt och brett. När det gäller ROT-avdragen ser det mycket bra ut, för att inte säga bättre ut. Flera partier vill ha en utökning av ROT-avdragen. På mässan fanns mycket nytt material, hjälpmedel och maskiner som gör ”handpåläggningen” i byggbranschen mindre och gör att tjänsterna kan utföras snabbare och effektivare.

Sten Folkesson

NYHET

KÄNN SKILLNADEN!

PROVA FÖRSTA SKRUVEN
SOM SKONAR DINA AXLAR.

ESS DRIVE

ESSVE
GET IT DONE