

# Byggbeställningen

**J**ag har haft juridiska funderingar sedan jag besökte byggmässan i Stockholm i våras. En av talarna där hade efter flera års vedermodor fått rätt i en mycket lång utdragen process i domstol mot en konsumentkund. Det var denna process som han redogjorde för under mässan. Efteråt fick jag tala med honom och då vi kom att tala om olika avtal och hur viktiga det är, sa han: ”Jag kommer aldrig mer att teckna ett avtal med en konsument, de håller helt enkelt inte”. ”Konsumenterna är helt enkelt för dåliga på att beställa”, sa han vidare. Jag blev mycket förvånad och började undersöka saken. Stämmer detta? Jag har därför under sommaren tittat på ett tiotal ärenden som avgjorts i ARN eller i tingsrätten.

Tio fall är säkert inte tillräckligt för att påstå att man har ett absolut och säkert svar men trenden i dessa fall säger att byggaren kan ha rätt.

I samtliga dessa fall hade det slutliga priset överstigit det ursprungliga avtalade fasta priset med i genomsnitt 33 procent. Det var de s.k. ÄTA kostnaderna (ändringar, tillägg och avdrag) som det i samtliga ärenden tvistades om.

Nästa fråga blir då, är det fråga om bristfälliga beställningar när det blir så höga ÄTA-kostnader som 33 procent.

**Finns det ett samband?** Två av fallen rörde sig om nybyggda villor och fem fall om tillbyggnader och resten, tre stycken om totala, stora renoveringar.

Jag kan inte direkt säga att det handlar om ”felbeställningar” men det är förvånansvärt ”tunna” beskrivningar som legat som underlag för offerter och eller anbud i de genomgångna fallen. Då tycker man

kanske att byggaren borde fråga och utreda mer innan han lägger offerten. Men det är där som ”skon klämmer”. Ingen byggare vill lägga så höga fasta priser att de inte får arbetet. Fortfarande gäller lita av tesen när byggarna lägger sina offerter ”lågt fast pris för att få jobbet- vinsten tar jag hem på tilläggen”. Dåliga underlag ger därför stora tillägg. Det finns ett klart samband med detta. Det finns också ett tydligt samband att det är de stora tilläggen, som ger de flesta tvisterna.

Man kan lugnt konstatera att med så höga tillägg som 33 procent på ett redan lagt fast pris handlar det om att man inte har allt med från början. Det borde inte ha blivit så stora skillnader om konsumenten har en utförlig material- och arbetsbeskrivning. Det här är själva kärnan i de många tvister om betalningen som vi har mellan byggare och konsumenter.

**Då kan vi gå tillbaka** till själva avtalen och se hur de är utformade. Det är två typer av standardavtal som vi skriver med konsumenter. När det gäller helt enkla renoveringar som inte påverkar taxeringsvärdet och kräver bygglov rekommenderar Konsumentverket Hantverkareformuläret 14 och när det gäller lite större ny- och tillbyggnader, entreprenadavtalet ABS 09. Båda består av ett formulär som skall fyllas i och Allmänna bestämmelser som förklarar ansvaret och hur Konsumenttjänstlagen fungerar.

Konsumentverket har bra information till konsumenterna om hur dessa skall användas och i samtliga mina ärenden hade man tecknat antingen det ena eller det andra. I två fall hade man tecknat Hantverkareformuläret 09 när man borde ha tecknat ABS 09, men det är en annan sak. Avtalen gäller ändå med stort tolkningsföreträde



**STEN FOLKESSON**  
affärsjurist för bygghantverkare och entreprenörer.

för konsumenterna och det är därför ovanligt att byggaren fått rätt till alla delar i sina tvister.

Jag har inte talat med konsumenterna i något av dessa ärenden, bara byggarna. Byggarna har i några fall visat mig beställningsunderlagen och jag har kunnat jämföra underlagen med den offert som man sedan slutit avtal om. Det är häpnadsväckande att man kan lägga order på så bristfälliga beställningsunderlag.

Min slutsats är entydig, konsumenterna är alldeles för dåliga och inkompetenta att beställa entreprenader och byggtjänster. Byggaren på Mässan i Stockholm har rätt. Det är denna mycket påfallande brist som gör att vi får så många tvister om tillägg under byggtiden. Det är väl klart att en konsument redan från början vet om han skall ha träpanel på innertaken eller gips?

**I tvist** om detta menade konsumenten att det borde byggaren förstått och haft med redan från början?! På redan pressade byggpriser till konsument ”tappar” varje bygghantverkare i genomsnitt femtontusen kronor i goodwill-lösningar per år för att undvika tvister med sina konsumenter.

I de fall vi tog del av på Stockholms Mässan handlade tvisterna om flera hundra tusen kronor. I båda de fallen drogs de i rätten med ett mycket stort mod. Tappande part fick betala helt ”tokiga” ombudskostnader, som väl var det inte byggarna i de fallen utan konsumenterna som fick ta kostnaderna, som förlorande parter.

”lågt fast pris för att få jobbet  
-vinsten tar jag hem på  
tilläggen”.

Sten Folkesson