

## Uppförandekod – Auktoriserad trähussäljare

Samtliga hussäljare och andra verksamma inom TMF:s medlemsföretag erbjuds att validera sina teoretiska kunskaper i yrket och på så vis bli TMF-auktoriserad trähussäljare.

Kunskapskraven finns för att säkerställa att branschföreträdare såsom säljare har erforderlig kompetens för att verka i branschen på ett seriöst och korrekt sätt. Auktorisationen lägger stor vikt vid gällande lagstiftning, branschspecifika avtal och övrig relevant information. För att klara provet behöver man dels behärska nödvändiga sakområden som rör professionen, dels förstå och följa de övergripande uppförandekoder som ett TMF-anslutet företag och dess säljare står för. Uppenbart och upprepat åsidosättande av TMFs uppförandekoder kan leda till auktorisationens förverkande.

### Övergripande uppförandekoder och kunskapskrav för TMF-auktoriserade småhussäljare:

- Hålla sig uppdaterad och välinformerad på gällande lagar!
- lämna tydliga offerter med skriftlig information för att den produktions-kostnadskalkyl som lämnas ska bli korrekt.
- Alltid lämna fullständig och skriftlig information. Säljaren bör aldrig lämna muntliga särskilda utfästelser.
- Tydligt informera om vilka tjänster kunden kan förvänta sig av hussäljaren samt andra i affären inblandade parter och tydligt informera om vilka delar av byggprocessen och vilket ansvar som åligger kunden under samma tid.
- Försäkra sig om att alla delar av ett avtal dokumenteras och verka för ett komplett genomförande.
- Inte i någon form samarbeta med oseriösa leverantörer eller entreprenörer. Aktivt motverka svartarbete.
- Inte aktivt bearbeta en kund som redan har avtal med annat företag på samma projekt.
- Verka för att varje projekt genomförs med god arbetsmiljö, gott samarbetsklimat och god planering.
- Inte åta sig uppdrag som strider mot allmän rättsuppfattning eller vad som kan anses oacceptabelt ur allmän synpunkt.
- Besitta erforderlig kunskap för att verka i branschen på ett i alla avseenden seriöst och korrekt sätt.