

**Anmälare**

NN

*Ombud:*

YY

**Motpart**

Mäklaren

**Saken**

Nedsättning av provision

---

**BESLUT**

NN har inte rätt till nedsättning av provisionen.

---

**YRKANDEN M.M.**

NN har yrkat att Mäklarens provision ska sättas ned med 15 000 kr.

Mäklaren har bestridit yrkandet.

**BAKGRUND**

Genom köpekontrakt den 7 september 2017 överlät NN sin bostadsrättslägenhet i Brf XX. Affären förmedlades av Mäklaren.

Enligt uppdragsavtalet skulle provision utgå dels med ett fast belopp om 17 500 kr, dels med nio procent på den del av köpeskillingen som översteg utgångspriset om

795 000 kr. Lägenheten såldes för 950 000 kr och den avtalade provisionen kom därmed att uppgå till 31 450 kr ( $17\,500 + (155\,000 \times 0,09)$ ).

Mäklaren har kvittat 17 500 kr av den avtalade provisionen mot NN:s fordran på handpenningen. Resterande del av provisionen, 13 950 kr, kvittades inte på grund av den nu föreliggande tvisten.

## GRUNDER

### NN

Mäklaren värderade lägenheten till 900 000 – 1 000 000 kr men satte ett orimligt lågt utgångspris på 795 000 kr "för att få fler på visningen". Hon sålde sedan lägenheten till den första intresserade för 950 000 kr.

Mäklaren hade bara gjort fotografering och en kort beskrivning av lägenheten på internet, utan viktiga detaljer om tidigare renoveringar m.m. Genom att sätta ett lågt pris sålde hon lägenheten snabbt och utan en ordentlig marknadsföring. Hon ordnade inga visningar, ingen budgivning och han har inte sett att hon gjorde några broschyrer. Hennes arbete var inte fullständigt och inte värt 31 450 kr. Med det låga utgångspriset försäkrade hon sin provision, men hon var inte intresserad av att han som säljare skulle få det bästa priset.

Mäklaren har också misslett honom om tillträdesdatumet. Hon sa att köparen ville flytta in snarast, men när han kom för att skriva under köpekontraktet stod det redan att tillträdesdatumet var den 8 november och inte tidigare. Han fick inte bestämma tillträdesdatumet och måste nu betala dubbel hyra för båda lägenheterna, den som han har sålt och den nya som han och hans hustru har flyttat in i.

Han tycker att 15 000 kr är en rimlig summa att få tillbaka eftersom Mäklaren fortfarande då får runt 17 000 kr för sitt jobb, fotograferingen och annonsen på Internet. Han anser att hennes ofullständiga arbete inte är värt mer. Mäklaren lockade honom med sitt "speciellt erbjudande arvode" på 17 500 kr. Det kan hon få, men inte nio procent som hon lurade från honom genom att sätta ett för lågt utgångspris, ett pris som hon visste att han inte skulle acceptera. Om Mäklaren hade gjort det på ett ärligt sätt skulle hon ha satt utgångspriset enligt sin värdering på 900 000 - 1 000 000 kr och få nio procent på sitt arbete för att marknadsföra och höja priset, ett arbete som hon aldrig har gjort.

Andra mäklare har sagt att han skulle kunna höja slutpriset med 50 000 - 250 000 kr om utgångspriset varit högre från början och om Mäklaren gjort sitt jobb ordentligt.

### **Mäklaren**

Påståendet att hon inte skulle ha tryckt något visningsmaterial stämmer inte. Visningsmappen överlämnades till köparen på visning samt ytterligare ett exemplar vid kontraktsskrivningen.

Angående utgångspriset så anser hon att detta var korrekt med tanke på bostadens skick, månadsavgiften, läget, tidpunkten för försäljningen samt föreningen. Hon står fast vid att 950 000 kr var ett rimligt slutpris för bostaden.

Att säga att man med säkerhet skulle kunna få 150 000 – 200 000 kr mer för bostaden är ingen självklarhet. Som alltid när det handlar om försäljning innan visning så finns det inga garantier för att man väljer att sälja till rätt pris. Faktum kvarstår dock att NN själv fick avgöra om han skulle sälja för detta pris eller inte, det fanns inget tvång med i bilden.

När NN fick ett bud innan visning så var det inget som hon tvingade honom att acceptera, tvärtom fick han i lugn och ro tänka igenom budet och återkomma till henne dagen efter. Flodén har under hela processen visat att han är med på vad som gällde och inte en enda gång antytt att han inte var nöjd med försäljningen.

Vad gäller tillträdesdatumet så diskuterades ett lämpligt datum fram mellan henne och NN innan köpekontraktet undertecknades.

### **NN har genmält:**

Det var hans fru YY som kom i kontakt med Mäklaren och träffade henne den första gången i juli 2017. Den dagen sade Mäklaren att hans lägenhet var värd 900 000 – 1 000 000 kr och att hon tyckte om föreningen och lägenheten med dess öppna planlösning, stora kök och sovrum osv. Mäklaren föreslog dock ett lägre utgångspris på 795 000 kr för att "få fler på visningen" och inte med tanke på bostadens skick, månadsavgift, och annat som hon skriver i sitt yttrande. YY sade också, när hon ringde Mäklaren innan deras andra möte, att han ville sätta ett högre utgångspris. Mäklaren lovade att det inte var något problem.

Den 14 augusti när han, YY och Mäklaren träffades för att skriva på kontraktet sade Mäklaren att om han ville sätta ett högre utgångspris skulle hon också höja sitt arvode, men att det var bättre att behålla det lägre utgångspriset på 795 000

kr så att fler skulle komma på visningen. Han var missnöjd med utgångspriset, men Mäklaren försäkrade att utgångspriset inte behövde vara ett accepterat pris och att det var bättre att göra som hon föreslog.

Nästan direkt efter fotograferingen, och innan det blev någon visning, hittade Mäklaren en köpare som var redo att betala 950 000 kr för lägenheten. Hon uppmanade honom att skriva på kontraktet snarast innan köparen ångrade sig. Mäklaren sade att 950 000 kr var ett jättebra pris och att köparen ville flytta in snart. Efter att han hade rest sex timmar från X-köping till Y-köping, stod det redan i kontraktet att tillträdesdatumet var den 8 november, vilket inte var så "snart".

Han såg sedan på Hemnet att både utgångs- och slutpriset på hans lägenhet var billigast i hans område Hagalund. Det fanns lägenheter om 2 r o k till salu i olika skick och med varierande månadsavgifter, de flesta mindre i storlek, och alla hade utgångspris om 895 000 kr och högre. Lägenheterna som var nyligen sålda i [namn på bostadsområdet] denna tidpunkt hade slutpriser på över 1 000 000 kr.

#### **UTREDNING M.M.**

Nämnden har tagit del av diverse handlingar, bland annat köpekontraktet, uppdragsavtalet, objektsbeskrivningen och en beställningsbekräftelse från företaget Printeliten AB. Bekräftelsen avsåg "X-vägen 39, 5 st.", alltså den aktuella bostadsrättens adress.

Sedan skriftväxlingen i nämnden förklarats avslutad har Mäklaren gett in en mejlkorrespondens mellan föreningen och NN som bland annat rörde det uppnådda priset för lägenheten. NN har kommenterat innehållet i korrespondensen. Mäklaren har också tillagt att hennes värdering av lägenheten låg runt utgångspriset 795 000 kr.

#### **NÄMNDENS BEDÖMNING**

##### *Allmänt om nedsättning av provision*

Enligt 24 § fastighetsmäklarlagen kan mäklarens provision sättas ned om mäklaren har åsidosatt sina skyldigheter mot köpare eller säljare. För nedsättning krävs inte att någon har lidit ekonomisk skada till följd av mäklarens agerande eller underlåtenhet att agera. Inte heller krävs det att åsidosättandet skett uppsåtligt eller av oaktsamhet. Om åsidosättandet är av ringa betydelse ska någon nedsättning enligt samma bestämmelse dock inte ske.

Det är normalt uppdragsgivaren som har bevisbördan för att sådana omständigheter föreligger som kan medföra rätt till nedsättning av provisionen. Kan ett påstående om att mäklaren har åsidosatt sina skyldigheter inte bevisas, kan någon nedsättning inte utdömas.

Nedsättningens storlek beräknas enligt allmänna principer för prisavdrag vid utförande av tjänster. Som exempel kan nämnas det fall där inte hela tjänsten har blivit utförd. Nedsättning kan då ske med högst det belopp som det kostar uppdragsgivaren att få resterande del av tjänsten utförd av någon annan näringsidkare. I andra fall får en mer skönsmässig bedömningsmetod användas.

#### *Om provisionstrappor*

Om inget annat avtalas ska mäklaren arvoderas genom provision, det vill säga som en (rak) procentsats av köpeskillingen, se 23 § 1 st. fastighetsmäklarlagen. Av bestämmelsen följer motsatsvis att parterna har möjlighet att komma överens om en annan arvoderingsform, men i konsumentförhållanden är avtalsfriheten delvis begränsad genom de krav som god fastighetsmäklarsed ställer.

En vanligt förekommande arvoderingsmodell är en s.k. provisionstrappa, det vill säga att provisionssatsen ökar över en viss brytpunkt. En sådan kan både ha för- och nackdelar. En nackdel är att en provisionstrappa kan leda till en oskäligt hög provision, detta eftersom mäklaren i regel har ett kunskapsövertag över säljaren och kan vilseleda denne om det förväntade marknadsvärdet. Det finns därför skäl att behandla provisionstrappor med viss restriktivitet. I norsk rätt är provisionstrappor helt förbjudna, se § 7-2 (1) loven om eiendomsmegling.

I svensk rätt är provisionstrappor inte förbjudna, men Fastighetsmäklarinspektionen har ansett att en provisionstrappa inte får börja under det förväntade marknadsvärdet, se FMI 4-780-02. Nämnden ansluter sig till Fastighetsmäklarinspektionens bedömning, men med följande reservation: om uppdragsgivaren före uppdragsavtalets ingående får korrekt information om det bedömda marknadsvärdet, är det tillåtet att låta trappan börja under detta värde. I sådant fall har uppdragsgivaren möjlighet att själv bedöma vilken effekt på provisionen som trappan kan komma att få.

#### *Värderingen av lägenheten*

Om Mäklaren hade sagt till NN att värdet på lägenheten låg omkring utgångspriset 795 000 kr, trots att hon var av uppfattningen att det verkliga värdet var högre, hade en nedsättning av provisionen kunnat bli aktuell. NN hade då vilseletts om

lägenhetens marknadsvärde och därmed även vilseletts om förutsättningarna för provisionstrappan.

NN har emellertid uppgett att Mäklaren vid det första mötet värderade lägenheten till mellan 900 000 och 1 000 000 kr. Mäklaren får anses ha bekräftat detta genom att i sin första inlaga uppge hon stod fast vid att 950 000 kr var ett rimligt pris för lägenheten. Nämnden finner det därmed utrett att NN före uppdragsavtalets ingående fick veta att marknadsvärdet uppgick till den nu angivna nivån. Därigenom hade han också möjlighet att beräkna det sannolika utfallet av provisionstrappan. Att Mäklaren i ett sent stadium av processen uppgett att hon värderade lägenheten till omkring 795 000 kr föranleder ingen annan bedömning än den nu angivna.

Det är inte heller visat att Mäklarens värdering om 900 000 – 1 000 000 kr skulle ha varit för låg; att slutpriset blev 950 000 kr talar snarare för att den var helt riktig.

Vid nu angivna förhållanden har inte Mäklaren åsidosatt sina skyldigheter mot NN genom att föreslå en provisionstrappa som började under det förväntade marknadsvärdet.

#### *Utgångspris*

Det har inte visats, eller ens gjorts sannolikt, att slutpriset hade blivit högre om utgångspriset varit högre.

#### *Objektsbeskrivning*

När köparen är konsument ska mäklaren tillhandahålla denne en objektsbeskrivning med visst innehåll, se 18 § fastighetsmäklarlagen. Någon skyldighet att tillhandahålla ett särskilt visningsmaterial finns däremot inte, om det inte särskilt har avtalats. En annan sak är att fastighetsmäklare ändå i regel tillhandahåller ett visningsmaterial; eftersom mäklaren i regel avlönas genom provision ligger det normalt i både säljarens och mäklarens intresse att objektet presenteras på ett så attraktivt sätt som möjligt.

Nämnden tillägger, även om det alltså saknar betydelse, att det genom den angivna beställningsbekräftelsen får anses visat att Mäklaren tillhandahöll ett visningsmaterial.

*Tillträdesdag m.m.*

NN har inte styrkt sitt påstående att Mäklaren skulle ha vilselett honom eller på annat sätt agerat felaktigt vid bestämmandet av tillträdesdagen.

Vid nu angiven bedömning, och då det som NN i övrigt anfört inte är av sådan art att det kan medföra någon nedsättning av provisionen, kan hans yrkande inte bifallas.

---

#### **INFORMATION**

I beslutet har deltagit: professor Folke Grauers, ordf, Eric Bodin, Villaägarnas Riksförbund, Maria Wiezell, Sveriges Konsumenter, Cecilia Collin, Konsumentvägledarnas förening, Björn Willborg, fastighetsmäklare, Per Isberg, fastighetsmäklare och Guy Wallster, fastighetsmäklare. Ärendet har föredragits av jur kand Magnus Melin. Nämndens beslut är enhälligt.

Beslutet kan inte överklagas. Omprövning av beslutet kan endast ske under de förutsättningar som anges i 17 § i nämndens stadgar. Den som har begärt ersättning av en fastighetsmäklare och är missnöjd med beslutet kan väcka talan i allmän domstol.