

**Mäklare 1**

NN

**Mäklare 2**

YY

**Saken**

Konkurrerande provisionsanspråk

---

**BESLUT**

YY rekommenderas att betala 25 000 kr till NN.

---

**YRKANDEN M.M.**

NN har yrkat att YY ska betala 25 000 kr till henne.

YY har bestridit yrkandet.

**GRUNDER****NN**

Grunden för hennes yrkande är att YY förmedlade en bostadsrätt till en av henne anvisad spekulant/budgivare. Det skedde kort efter det att hennes uppdrag upphört. Hon anser att hon har rätt till åtminstone halva sitt arvode för denna affär; hela arvodet skulle vara 50 000 kr, beräknat på försäljningsbeloppet.

Hennes uppdrag varade från den 27 juni till den 14 september 2017. Öppna visningar ägde rum två söndagar i september, den 3:e och den 10:e, med efterföljande måndagsvisningar. Sista budet inkom den 12 september från en ZZ. Två dagar senare sade säljaren upp uppdraget.

Uppsägning av förmedlingsuppdrag skickades till säljaren, inklusive budhistorik med anvisade spekulanter. Säljaren ingick därefter nytt förmedlingsuppdrag med YY. Köpekontrakt med ZZ som köpare tecknades omkring den 16 oktober. Köpskillingen låg strax över det bud som hon tidigare hade fått av ZZ.

## YY

Säljaren kontaktade honom den 9 september 2017 för att de var missnöjda med NN. Vid samtalet berättade säljaren för honom att de tidigare träffat flera andra mäklare. Säljaren valde sedan att ingå förmedlingsuppdrag med NN eftersom hon gav en mycket högre värdering. Missnöjet med NN berodde på att säljarna fick ha visning senare än vad de hade önskat, att försäljningen drog ut på tiden med visningar flera helger och att budgivningen med endast två budgivare stannade på ett belopp avsevärt lägre än vad NN hade värderat lägenheten till. Detta sammantaget innebar att säljarna tappade förtroende och inte kände sig trygga i försäljningsprocessen. Därför kontaktade säljarna honom vid slutet av NN:s ensamrättstid. När ensamrättstiden var slut ingick säljarna förmedlingsuppdrag med honom, och han hade framgångsrika visningar direkt. Fyra veckor efter att det nya förmedlingsuppdraget skrevs på nådde han ett högre försäljningspris än NN och hade fem stycken budgivare. Fyra av budgivarna var nya spekulanter som inte fanns med på NN:s spekulantlista. Han hjälpte även köparna att få bolån hos deras samarbetspartner X-banken, vilket var en förutsättning för att köpet skulle gå igenom.

Han förnekar inte att NN har anvisat kunden ifråga, däremot menar han att det inte föreligger tillräckligt orsakssamband mellan anvisningen och det faktum att den anvisade spekulanten kom att köpa den aktuella bostadsrätten.

I vissa fall är det möjligt att det är befogat att dela på provisionen. Han inser att en Mäklare 2 aldrig kan anses ha anvisat en kund som en Mäklare 1 har anvisat. Redan där finns det en inneboende problematik som gör att "vanliga" provisionsregler inte tillämpas fullt ut.

Såvitt han förstått det brukar relativt svårgripbara metoder tillämpas för att fastställa vem av två successivt verksamma mäklare som är provisionsberättigad. Framförallt verkar det som om den tid som förflutit mellan uppdragen samt skill-

naden i de eventuella villkor som framförhandlats mellan parterna vara av stor betydelse för utgången. Enligt hans mening bör dock även andra omständigheter ha stor inverkan på bedömningen. Han tänker främst på det faktum att det är Mäklare 2 som faktiskt har fått ihop affären.

Mäklare 1 är i de allra flesta fall en mäklare som lovar runt men håller tunt. Mäklaren värderar bostaden till ett högre pris än vad marknaden är beredd att betala och som målar upp en bild av hur han eller hon kommer att arbeta med uppdraget, men som inte överensstämmer med hur det faktiskt förhåller sig. Andra mäklare lägger sig på en lägre prisnivå redan vid intaget, men kunden förleds att tro att den mäklare som värderar bostaden högre, har större möjlighet att få iväg bostaden för ett högre belopp. När det visar sig att Mäklare 1:s värdering inte står sig, säger kunden upp uppdraget och anlitar honom eller någon av hans kollegor. Det finns ofta flera skäl till att de får iväg bostaden, bland annat att de under hela uppdraget agerar professionellt och i varje steg håller vad de lovar.

Han upplever att situationen bli alltmer vanlig, och att Mäklare 1 närmast förlitar sig på att denne åtminstone kommer att få 50 procent av den avtalade provisionen eftersom presumtionen för Mäklare 1:s rätt till provision enligt praxis är så pass stark.

Själv förlorar han sällan ett uppdrag, men i de fall så ändå sker, avsäger han sig rätt till provision om ny mäklare anlitas och lyckas få ihop affären med en kund som är anvisad av honom. Han anser att detta synsätt är betydligt mer konsumentvänligt och det riskerar inte att leda till att kunder fortsätter med mäklare de inte är nöjda med, av rädsla för att mäklaren ändå kommer att anses provisionsberättigad längre fram, trots att en successivt verksam mäklare gjort det jobb kunden förväntat sig.

### **NN har genmält:**

De synpunkter som YY framför är inte relevanta i detta fall. Relevant är att YY förmedlade en bostadsrätt till en av henne anvisad spekulant kort inpå anvisningen.

Om man ändå ska lägga sig på denna nivå, kan hon endast göra ett par korta kommentarer kring de direkta felaktigheterna i den inlaga YY gett in.

Värderingen av lägenheten baserade sig på tidigare försäljningar som hon gjort i denna förening under de senaste tolv månaderna:

2016-04-06 XX nr xx, 86 kvm, slutpris 4 300 000, per kvm = 50 000 kr

2016-08-17 XX nr xx, 80 kvm, slutpris 4 300 000 per kvm = 53 750 kr

2016-11-16 XX nr xx, 80 kvm, slutpris 4 525 000, per kvm = 56 562 kr

2017-02-09 XX nr xx, 99,5 kvm, slutpris 5 800 000, per kvm = 58 291 kr

2017-05-30 XX nr xx, 100,5 kvm, slutpris 5 600 000 kr, per kvm= 55 721 kr

Givet erfarenheten av ovan försäljningar gjorde hon en värdering, daterad den 19 augusti 2016, för aktuella 86 kvm på 4 300 000 kr +/- 100 000 kr. Det vill säga helt i linje med tidigare sålda objekt och även i linje med avslut som gjordes senare. Beklagligt nog kom det sista budet inte upp i den nivån, men hon skulle inte kalla det ogrundat och att lova "guld och gröna skogar". Tyvärr är det många som denna höst har haft försäljningar som inte riktigt har gått som de har förväntat sig, inklusive YY själv om hon inte missminner sig.

När säljaren valde att ingå uppdraget med henne, i slutet av juni 2017, var säljaren väl medveten om att hon inte hade möjlighet att visa hans lägenhet direkt efter sommaren, så som han initialt önskade. Detta gjordes tydligt i både mejl och samtal och berodde på att hon helt enkelt inte kunde ansvara för fler visningar sista helgen i augusti och första helgen i september. Säljaren bad henne, väl medveten om detta, att ändå ta sig an uppdraget och med den överenskomna tidsplan som senare genomfördes.

Hon har under 2017 hittills förmedlat över femtio fastigheter och bostadsrätter. Om hon systematiskt "lovat runt och hållit tunt", skulle hon inte ha förmedlat så många.

Det är första gången någonsin och efter 13 år som mäklare som hon anser sig ha rätt till en annan mäklares provision och kräver ut den. YY får det att låta som att det är så hon jobbar till vardags.

Det slutpris YY levererade till säljaren var i sammanhanget marginellt högre, 50 000 kr, än det högsta bud som hon hade från samma kund. Det var duktigt, men faktiskt ingen jätteskillnad.

Anmärkningsvärt kan dock tyckas att YY valde att sänka utgångspriset till 3 350 000 kr, trots att han var väl medveten om att säljaren just tackat nej till ett bud på 3 950 000 kr. Det skulle kunna vara ett inlägg i lockprisdebatten, men där väljer hon att inte kasta sten i glashus.

**YY har genmält:**

Ärendet handlar inte om att baktala en branschkollega utan principen om att man bara ska ha betalt när man lyckas med att slutföra sitt uppdrag och behålla förtroende hos sin uppdragsgivare.

Även om man visat en kund en bostad, men inte lyckats med att få parterna komma överens, så har man inte lyckats med att fullfölja sitt uppdrag som mäklare och då ska man inte ha någon rätt till ersättning.

Nu när det är en trögare marknad kommer det att tappas affärer åt båda hållen. Då är det extra viktigt att den mäklare som tar över ett uppdrag efter en annan mäklare som misslyckats får fullt betalt och inte behöver dela med sig av sin provision till den mäklare som inte lyckats med att slutföra sitt uppdrag. I annat fall kommer det bara drabba säljaren som blir låst med en mäklare som denne saknar förtroende för, eller köpare som riskerar att bli bortvalda i nästa försäljningsprocess. Risken är stor att ingen mäklare vill ta risken med att ta över uppdrag efter andra mäklare som har misslyckats.

En grundprincip inom svenskt fastighetsmäkleri är att man bara tar betalt när man har sålt, det vill säga har man inte fått kunderna till kontraktbordet ska man inget ha.

**UTREDNINGEN**

Nämnden har tagit del av diverse handlingar, bland annat köpekontraktet, NN:s spekulantlista samt de båda mäklarnas uppdragsavtal.

**NÄMNDENS BEDÖMNING***Betydelsen av YY:s ensamrätt*

Nämnden vill inleda med att redogöra för frågan om ensamrätt och hur en mäklare ska agera när han eller hon åtar sig att förmedla ett objekt som en annan mäklare, Mäklare 1, tidigare haft i uppdrag att förmedla. Som kommer att framgå nedan saknar redogörelsen betydelse för det konkreta ärendet, men nämnden anser att det finns ett värde i att informera om innehållet i gällande rätt, detta för att minska risken för framtida tvister och till undvikande av att mäklare bryter mot god fastighetsmäklarsed.

Av utredningen framgår att YY den 22 september 2017 tecknade ett förmedlingsuppdrag som gällde med ensamrätt fram till den 11 december 2017. Köpekontrakt tecknades den 16 oktober 2017 och således inom ensamrättstiden.

Ensamrätt innebär att mäklaren normalt har rätt till full provision om objektet överläts under ensamrättstiden, oavsett vem som blir köpare och oavsett hur mycket eller lite mäklaren bidrog till affären, se 23 § 3 st. fastighetsmäklarlagen.

När två mäklare har varit successivt verksamma kan situationen uppstå att Mäklare 1 har rätt till provision på den grunden att Mäklare 1 har haft störst inverkan på att det blev en affär. Samtidigt kan Mäklare 2 ha rätt till provision på den grunden att objektet överläts under Mäklare 2:s ensamrättstid. Säljaren kan alltså bli skyldig att betala dubbla provisioner.

Den nu skisserade situationen med dubbla provisioner har man velat undvika när säljaren är konsument. När Mäklare 2 får i uppdrag att förmedla ett objekt som en Mäklare 1 tidigare haft i uppdrag att förmedla, ska Mäklare 2 därför undanta de spekulanter som Mäklare 1 tidigare har anvisat från sin ensamrätt. Att tidigare spekulanter är undantagna från ensamrätten ska anges i Mäklare 2:s uppdragsavtal. På så sätt kommer säljaren endast att bli skyldig att utge *en* provision.

Den angivna regeln innebär att det blir mindre attraktivt att ta ett uppdrag som Mäklare 2. För en Mäklare 2 finns det en beaktansvärd risk att tvingas dela provisionen med Mäklare 1 eller att inte få någon provision alls. En Mäklare 2 kan kompensera risken för detta med att begära en högre provisionssats.

Normalt får Mäklare 2 kännedom om vilka de anvisade spekulanterna är genom den spekulantlista som Mäklare 1 ska ha överlämnat till säljaren när uppdraget upphör. Har säljaren inte fått någon spekulantlista, ska Mäklare 2 kontakta Mäklare 1 för att kontrollera om denne har anvisat några spekulanter och vilka dessa är. Kan ett besked från Mäklare 1 inte fås innan Mäklare 2 ingår förmedlingsuppdraget, ska Mäklare 2 från sin ensamrätt generellt undanta de spekulanter som Mäklare 1 kan ha anvisat, se Kammarrättens i Stockholm dom i mål 8100-15.

I spekulantlistan *får* Mäklare 1 ange samtliga de spekulanter som han eller hon har anvisat, det vill säga alla som har fått kännedom om att objektet var till salu genom mäklarens arbete. En annan sak är att det ofta inte är lämpligt eller meningsfullt att ange andra spekulanter än de som har visat ett konkret intresse för fastigheten; det är i praktiken endast för sådana spekulanter som Mäklare 1 kan ha rätt till provision, det gäller särskilt om säljaren inte säljer i egen regi utan anlitar en Mäklare 2. Det kan också ses som illojalt mot säljaren att ange sådana personer som i och

för sig är anvisade, men som inte har visat något konkret intresse. Om Mäklare 1:s spekulantlista innehåller de 1 000 personer som Mäklare 1 har i sitt kundregister, kan man anta att en Mäklare 2 känner sig mindre hågad att acceptera uppdraget, vilket kan skada säljaren. Men om Mäklare 1 har agerat olämpligt mot säljaren är inget som Mäklare 2 kan eller ska anlägga några synpunkter på. Mäklare 2 ska undanta samtliga de spekulanter som Mäklare 1 anser sig ha anvisat och inte göra någon egen bedömning av om spekulanterna verkligen är anvisade eller om det kan finnas något orsakssamband.

Om Mäklare 1:s uppdrag inte är uppsagt utan fortfarande gäller när säljaren kontaktar Mäklare 2, får Mäklare 2 överhuvudtaget inte ingå något avtal med ensamrätt. Att Mäklare 1:s *ensamrätt* måhända har gått ut när säljaren kontaktar Mäklare 2 saknar i regel betydelse; ett uppdragsavtal gäller normalt tills vidare utan ensamrätt efter det att ensamrättstiden löpt ut.

Mäklarsamfundets Ansvarsnämnd, som tidigare prövade ärenden om konkurrerande provisionsanspråk, har i AN 1/11 uttalat att om Mäklare 2 inte har undantagit Mäklare 1:s spekulanter från sin ensamrätt, får Mäklare 2 inte göra gällande rätt till provision på den grunden att objektet har överlåtits under ensamrättstiden. FRN ansluter sig till den uppfattningen.

I detta fall har YY undantagit tidigare anvisade spekulanter från sin ensamrätt (låt vara att någon spekulantlista inte tycks ha bifogats till uppdragsavtalet), och bland annat av det skälet påpekade nämnden ovan att frågan om ensamrätt saknar betydelse för det konkreta ärendet. Det nämnden i stället har att bedöma är frågan om orsakssamband, alltså vem av de båda mäklarna som har haft störst inverkan på att en överlåtelse kom till stånd.

### *Orsakssamband*

Traditionellt har det ansetts att en mäklares primära uppgift är att minska sökkostnaderna. Därför har det också ansetts att det är anvisningen av köparen, inte slutförandet av affären, som utgör det huvudsakliga skälet till att mäklaren får betalt, se prop. 1994/95:15 s. 44. Av det nu angivna skälet var man i äldre rätt ganska obenägen att tillerkänna Mäklare 2 provision. I det arbete som kan sägas ha grundlagt huvuddragen i den svenska mäklarrätten, Martin Fehrs artikel "Mäklarens rättsliga ställning" från 1925, uttalades att "[o]m flera mäklare nämnt samma namn till en säljare, bör provisionen utgå till den mäklare som först angivit namnet, även om en senare mäklare medverkat vid förhandlingarna". Nils Beckman hyllade i en rättsfallsöversikt i Svensk Juristtidning 1970 s. 605 ff. "den obestridliga riktig-

heten” i detta uttalande och tillade att det gällde ”även om underhandlingarna avbrutits och sedermera återupptagits utan mäklarens medverkan, kanske med bistånd av en annan mäklare som till och med kan ha uppburit provision härför”. Utvecklingen har emellertid medfört ett ökat fokus på slutförandet av affären och därmed en mer välvillig inställning till Mäklare 2, det framgår bland annat av rättsfallen NJA 1975 s. 748 och NJA 2015 s. 918 som båda gick i Mäklare 2:s favör. I det sistnämnda rättsfallet uttalade HD att det visserligen finns en presumtion för att NN är den som har rätt till provisionen, men att presumtionen är svag. Vidare upp gav HD att en viktig omständighet är vilken av de två mäklarnas arbete som har lett till förhandlingar där parterna diskuterat de avtalsvillkor som sedan kom att tas in i det slutliga avtalet. HD uttalade också att ”[d]et bör ... beaktas om det under [Mäklare 2:s] uppdragstid, på grund av dennes egna insatser eller genom yttre omständigheter har tillkommit något som inverkat på parternas vilja att ingå avtal.” Vidare uttalade HD att om en mäklare har lagt ned ett omfattande arbete på uppdraget, får detta ofta förmodas ha haft betydelse för det ingångna avtalet.

För att fastställa det svåråtgångade orsakssambandet brukar man ofta använda hjälpmetoder. En sådan hjälpmetod är att bedöma den tid det går från det att Mäklare 1:s uppdrag upphörde eller denne vidtog de sista förmedlingsåtgärderna och fram till dess att ett överlåtelseavtal kommer till stånd. Ju längre tid det har gått, desto svagare blir typiskt sett orsakssambandet mellan Mäklare 1:s verksamhet och affären. Omvänt gäller att ju kortare tid det gått, desto starkare blir i regel orsakssambandet. En annan hjälpmetod är att jämföra villkoren för köpet med de villkor som var aktuella när Mäklare 1 hade uppdraget. Ju mer villkoren avviker, desto svagare blir typiskt sett orsakssambandet och vice versa.

I detta fall hade NN de sista kontakterna med den blivande köparen den 12 september, då denne lade ett bud på lägenheten. Köpekontrakt tecknades den 16 oktober. Om en tid ska betraktas som ”lång” eller ”kort” beror bland annat på vad det är fråga om för typ av objekt och den rådande konjunkturen. Med beaktande av att det var fråga om en bostadsrätt i Stockholm anser nämnden att tiden, drygt en månad, varken kan betraktas som särskilt lång eller särskilt kort. Tidsaspekten ger alltså inte något försteg åt vare sig NN eller YY.

Vad gäller villkoren för köpet noterar nämnden att den blivande köparen lade ett bud om 3 950 000 kr i NN:s regi och att köpeskillingen kom att uppgå till 4 000 000 kr. Skillnaden är obetydlig, vilket ger ett visst försteg åt NN. Till skillnad från en domstol kan nämnden besluta att provisionen ska fördelas mellan de båda mäklarna. Nämnden anser att båda mäklarna har haft en inverkan på att det blev en



affär, men att ett försteg bör ges åt NN. Nämnden anser att NN i varje fall har rätt till hälften av provisionen, så som hon har yrkat.

#### *Beräkning av beloppet*

Om de konkurrerande mäklarna har avtalat om olika provisionssatser, kan nämnden endast besluta om den lägre provisionen. I detta fall är NN:s uppdragsavtal otydligt. I avtalet anges två alternativa provisionssatser, men det framgår inte av avtalet vilket alternativ som har valts, om det är 50 000 kr med tillhörande stege eller 1,6 procent av köpeskillingen. NN har emellertid i sitt yrkande utgått från att det är 50 000 kr som det avtalats om. YY å sin sida har betingat sig en provision om 1,3 procent av köpeskillingen, vilket vid en köpeskillning om 4 000 000 kr ger en provision om 52 000 kr. Nämnden kan alltså förordna om provisionen upp till 50 000 kr. NN:s yrkande om 25 000 kr, eller hälften av provisionen, ska därför bifallas. Beloppet inkluderar moms.

---

På nämndens vägnar:

---

Folke Grauers

**INFORMATION**

I beslutet har deltagit: professor Folke Grauers, ordf, Stina Schmerer, Villaägarnas Riksförbund, Ismahan Ayranci, 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 dock väcka talan i allmän domstol.