

Mäklare 1

NN

Mäklare 2

YY

Ombud:

Jur kand ME

Saken

Konkurrerande provisionsanspråk

BESLUT

Nämnden, som anser att NN har rätt till hela provisionen, rekommenderar YY att betala 85 000 kr till NN.

YRKANDE M.M.

NN har yrkat att nämnden ska förklara att han har rätt till hela provisionen, eller 85 000 kr, för förmedlingen av tomträtten till fastigheten XX.

YY har bestridit yrkandet.

GRUNDER

NN

Han tycker att det är tråkigt att behöva gå så långt som att göra en anmälan till FRN, men då det inte går att hitta en lösning med motparten finns det inget alternativ. Han har varit mäklare i över 20 år och har aldrig varit med om en sådan situation att en annan mäklare försöker göra vinning på någon av hans kunder. Han har alltid försökt hålla en hög moralisk och etisk hållning som mäklare. Denna gång tycker han inte att motparten skött detta korrekt.

Han fick i uppdrag att sälja huset (en tomträtt, nämndens anmärkning) redan den 13 april 2017. Parterna skulle skiljas och var överens om att huset skulle säljas. Frun, XX, önskade hela tiden att försäljningen ska sättas igång på allvar. Dock så bromsade mannen, ZZ, försäljningsprocessen hela tiden. Med andra ord så blev det ingen försäljning 2017.

På sommaren 2018 var det dags att påbörja säljprocessen igen. Han träffade säljarna i deras hus den 11 juni 2018 och de gjorde en plan för försäljningen samt förnyade mäklaruppdraget. Säljarna ville först ha hjälp med att tömma stora delar av huset så han hjälpte till med att förmedla en kontakt, en firma som han samarbetar med som hjälpte till med detta. Därefter skulle de besikta och fotografera huset samt påbörja visningar. Besiktning ägde rum den 24 september och fotografering den 1 oktober 2018.

De hade fyra visningar på huset innan de hittade rätt köpare. Visningar hölls den 14, 16, 21, och 27 oktober 2018. Huset hade ett stort renoveringsbehov så de bud de fick in på de första visningarna låg under utgångspriset. Dessa bud var säljarna inte särskilt nöjda med. Utgångspriset var 4 995 000 kr.

Lördagen den 27 oktober kom MM till visningen med sin hustru. De meddelade sitt intresse strax efter visningen och sa att de var beredda att lägga bud om 4 800 000 kr. Han meddelade detta till ZZ, men denne tackade nej. Spekulanterna informerades om att säljarna inte var beredda att sälja huset på den nivån. Efter förhandling höjde spekulanterna budet samma dag till utgångspriset. Han meddelade ZZ detta söndagen den 28 oktober och denne tackade ja till budet. De bestämde att de skulle skriva kontrakt preliminärt på måndag den 29 oktober. Han informerade även spekulanterna om detta. Spekulanterna mejlade över sina personuppgifter den 28 oktober för att han skulle kunna förbereda kontraktet.

På kvällen den 28 oktober kontaktade frun XX honom och meddelade att ZZ tro-
ligtvis inte ville sälja huset längre. Hon ville att han skulle prata med ZZ om detta,
så de bestämde att han skulle komma hem till deras bostad den 29 oktober. Han
åkte dit på förmiddagen och hans kollega PP följde med. Han försökte resonera
med ZZ om försäljningen, men ZZ förklarade för dem väldigt tydligt att han inte
längre ville sälja huset utan ville påbörja processen förmodligen först i mars 2019.
XX var betydligt mer angelägen att sälja men fann sig i sin mans resonemang.

Han informerade spekulanterna om detta via ett mejl 29 oktober. Därefter ringde
spekulanten MM upp honom och sa att han verkligen tyckte detta var tråkigt och
sa att både de och han lagt ner mycket tid på detta. Han lovade honom också att
de skulle ha en ny kontakt i slutet av januari för att se om säljaren ångrat sig. MM
skickade även ett mejl till honom den 30 oktober.

Lördagen den 10 november ringde ZZ upp honom och meddelade att han varit och
tittat på en lägenhet i X-köping. Han gratulerade och trodde att de skulle kontakta
spekulanterna omgående och skriva kontrakt med dem. Istället sa ZZ han upp hans
uppdrag och meddelade att han ville anlita den mäklare han köpt bostaden av. Han
bekräftade uppsägningen muntligen. Uppsägningstiden i uppdragsavtalet var tio
dagar.

Efter deras samtal skickade han ett sms till XX och meddelade skriftligen uppsäg-
ningen. Han frågade också om hon höll med ZZ samt informerade om att han kunde
ha rätt till provision om de skrev kontrakt med någon av hans kunder. XX svarade
att hon inte kunde påverka ZZ och tackade för hans arbete.

Den 17 november googlade han för att se om huset var upplagt som ett "kom-
mande" objekt på någon mäklarsida. Istället hittade han det på Hemnet som bort-
taget och sålt. Enligt Hemnet blev huset sålt den 15 november. Huset blev alltså
sålt innan hans uppsägningstid hade gått ut.

Mäklare 2, YY, besvarade sig inte med att kontakta honom för att kontrollera om
han hade anvisat några spekulanter.

Måndagen den 19 november åkte han hem till säljarna och lämnade journal, bud-
lista och bekräftelse av uppsägning samt lista över anvisade spekulanter.

Sammanfattningsvis tycker han att han gjorde allt som står i hans makt för att få
huset sålt, han arbetat väldigt hårt med huset sedan 2017. Hjälpt till med diverse
kringtjänster. Hållit flertalet visningar. Inte minst tog han fram köparna genom att

de såg huset på Hemnet och kom på hans visning, förhandlade med dem och bokade tid för kontraktsskrivning. Mycket mer än så kan man ju inte göra för att få till en affär. När han har tagit över affärer från andra mäklare har han alltid mejlat Mäklare 1 och frågat om han/hon har något provisionsanspråk. Det skedde inte i det här fallet.

Hans provisionsanspråk är 100 procent av 85 000 kr. Mäklare 2 fick 89 000 kr i provision (79 000 + 10 % på 100 000).

YY

Han delar NN:s uppfattning att det är högst beklagligt att ärendet behöver dras till FRN. Han har verkat för att komma till en lösning där säljaren inte hamnade i en sits där denne blev stående med dubbla provisionsanspråk, men NN har inte visat något intresse i detta utan vill bestämt ha sina 100 procent av arvudet. Det har enbart handlat om pengar, egenintresse och inte på något sätt varit lösningsorienterat. Att NN har utfört detta med moralisk och etisk hållning, som han själv skriver, kan ifrågasättas, både hur han hanterat tvisten mellan dem och själva förmedlingen av objektet. Det har aldrig varit en fråga för honom om att göra vinning på en av NN:s "kunder". För honom har det hela tiden handlat om att hjälpa säljarna att sälja sitt boende på bästa sätt då de hade köpt nytt och ville gå vidare. Han hade gärna sett att det varit andra spekulanter som visat intresse, men nu är läget som det är och han kunde inte neka köparna att köpa huset på grund av någon sorts egenintresse.

Han träffade säljarna ZZ och XX den 4 november 2018 på visningen av en lägenhet på (...) som ZZ senare gick vidare och köpte. Redan när de kom in genom dörren började frågorna om hur en mäklare ska agera och hur man får göra och vad som är brukligt. Han hade inte möjlighet att svara under pågående visning då det var andra sällskap i lägenheten. Han bad att de skulle anteckna namn och nummer så skulle han ringa upp och reda ut deras frågor dagen efter.

Dagen därpå ringde han upp ZZ och frågade om intresset för lägenheten och följde även upp med att svara på de frågor som både ZZ och XX hade. Vid samtalet framgick att de var i kontakt med en mäklare, NN, som försökte sälja deras nuvarande boende, men att de inte riktigt tyckte att allt gick rätt till. ZZ hade aldrig känt sig helt 100 procent med mäklaren av olika skäl och det hade lovats saker under resans gång som inte hade infriats.

ZZ och XX var överens om att de ville sälja huset då de båda var äldre och skulle separera, men ZZ kände sig pressad av mäklaren och hade inte förtroende för det

som sagts och utlovats. Under resans gång påtalade ZZ för NN att han ville hitta en lösning för sitt boende innan han skrev kontrakt på det nuvarande då han inte ville bli stående på gatan. Det var den mest avgörande anledningen till att ZZ inte ville gå vidare med kontraktet som preliminärt skulle undertecknas den 29 oktober 2018. ZZ lyfte frågan innan kontraktet om hjälp med nytt boende och fick till svar att det fick han lösa själv, varpå allt förtroende för NN var förbrukat.

ZZ gick vidare och köpte lägenheten på (...) genom honom och var väldigt nöjd med förmedlingen och hur han hade tagit sig den extra tid som ZZ behövde för att förstå hela processen. ZZ och XX frågade honom om han ville ta sig an uppdraget att sälja deras nuvarande boende. De bokade ett möte i deras bostad där även förmedlingsuppdraget undertecknades; det skedde den 8 november 2018. Han visste då att det fanns en annan mäklare inblandad redan, som hade uppdrag utan ensamrätt. Han ville ändå att ZZ och XX skulle säga upp uppdraget. ZZ och XX lovade att säga upp avtalet och informera honom så fort de fick handlingarna/listorna från den nuvarande mäklaren. Han och ZZ talades vid dagligen då de nu höll på att förbereda förmedlingen av bostaden, men inga handlingar/listor kom in. Dessa handlingar ska överlämnas i anslutning till bekräftelsen av uppsägningen och inte i efterhand, i detta fall den 19 november 2018 då NN såg att bostaden var såld.

Annonsen lades ut på Hemnet den 13 november 2018 för visning den 25 november 2018. Den 14 november 2018 kontaktades han av de blivande köparna som uppgav att de hade visat intresse tidigare, att den tidigare mäklaren inte hade lyckats ihop affären men att intresset fortfarande finns kvar. Han inledde en förhandling om slutpriset och parterna kom överens om 5 000 000, det vill säga 5 000 kr mer än vad NN hade förhandlat fram och även den målbild ZZ önskat prismässigt. Kontrakt skrevs den 15 november 2018 och båda parter var väldigt nöjda med affären.

Den 3 december 2018 fick han ett mejl från NN där denne upplyste om att han hade skickat en faktura till ZZ på förmedlingsprovision. Han ringde upp NN för att höra hur tankarna gick. Han föreslog att NN skulle dra tillbaka sin faktura då han ansåg att det var olustigt och fel att en äldre man skulle behöva betala dubbelt arvode och föreslog att de skulle lösa det hela. NN vägrade att dra tillbaka fakturan och stod fast att han skulle ha sina pengar. Han föreslog då att de fick ta det till FRN då NN inte ville lösa tvisten.

För att sammanfatta det hela så kvarstår följande fakta: Oavsett vilket jobb NN lade ner på försäljningen så kom ingen förmedling till stånd. Förmedlingen hade aldrig blivit av med NN som mäklare då ZZ inte hade något förtroende för denne.

Förutsättningarna var identiska för båda mäklarna då de hade samma säljare, köpare och objekt. NN hade chansen den 29 november 2018 (ska antagligen vara den 29 oktober, nämndens anmärkning) att förmedla men lyckades inte få ihop affären på grund av hur han skötte affären.

Orsaken till att han, YY, fick en försäljning till stånd var först och främst att han lyckades förmedla en bostad till ZZ och det sätt varpå han hanterade affären. På så sätt löstes ZZ:s bostadsbekymmer innan han sålde och först därefter gick det att förmedla ZZ och XX:s bostad.

Det finns alltså inget sammanhang mellan NNs arbete och överlåtelsen, varför det inte ska utgå någon provision. På samma sätt har HD bedömt ett liknande fall i NJA 1938 s. 638. På samma sätt ansåg Rådhusrätten att första mäklaren inte lyckats sammanjämka parternas ståndpunkter och därför inte skulle erhålla någon provision. En dom som HD fastställde.

I rättsfallet NJA 1975 s.748 hade säljaren fått uppfattningen av mäklaren att spekulanterna inte längre var intresserade. I detta ärende är informationen likartad. Mäklaren hade informerat spekulanterna att säljaren inte längre var villig att sälja – i varje fall inte förrän till våren om flera månader. Därefter framhöll HD att kontakten mellan parterna återknöts genom den nya mäklarens annonsering och att det var förhandlingarna under dennes ledning som ledde till att överlåtelse kom till stånd.

NN har genmält:

YY påstår att han, NN, ville ha 100 procent av arvudet och inte var lösningsorienterad. Det stämmer inte. YY ringde honom den 3 december och frågade honom om säljaren ZZ inte sagt upp hans uppdrag. Han sa att så var fallet. YY ville att han skulle dra tillbaka fakturan till säljaren och att de skulle försöka hitta en lösning. Innan han skickade fakturan till säljaren hade han ringt till Mäklarsamfundets juristavdelning och beskrivit situationen och även frågat när man skulle skicka fakturan till säljaren. Svaret var att när man har rätt till arvode så kunde man göra det. Rekommendationen var dock att informera den andra mäklaren om detta, vilket han gjorde. Han sa för övrigt till YY att han gärna hittade en lösning som var rimlig. Han beskrev för YY vilket jobb han hade gjort, men att han ändå kunde dra av 10 000 kr av sitt arvode för att han, YY, skrivit affärshandlingarna. YY svarade dock ”det kommer aldrig att ske”. Så det fanns ingen annan möjlighet än att skicka detta till FRN.

Säljaren ZZ:s nya boende

YY skriver att en av den mest avgörande anledningen till att säljaren ZZ ville bryta uppdraget var att ZZ fått till svar att han, ZZ, inte skulle få hjälp att hitta ett nytt boende. Tyvärr så är YY väldigt felinformerad. För det första hade han ett säljuppdrag. Det är det uppdraget han hade fått. Men han ville givetvis ändå hjälpa ZZ på bästa sätt. Han hjälpte bland annat ZZ med att få ett lånelöfte via en kontakt på Handelsbanken i X-köping.

Som de flesta aktiva mäklare vet så kräver bankerna ett kontrakt på befintlig bostad innan man lånar ut pengar till en kund som ska köpa ny bostad. Han informerade säljarna om detta väldigt tydligt och båda säljarna var införstådda och tyckte upplägget var bra. Först sälja huset och därefter hitta ny bostad. Just därför informerade han köparna om att de skulle ställa fram tillträdet 3-4 månader så att säljaren i god tid skulle kunna hitta en ny bostad.

Han visste inte exakt vad de skulle få ut för huset då det hade stort renoveringsbehov och var en tomträtt. Marknaden har dessutom gått ned sedan 2017 och huset var högt belånat. Eftersom han alltid tar stort ansvar för sina kunder så var det viktigt att först få ut ett bra pris för huset, sen göra en reavinstberäkning och då även ta hänsyn till alla lån som skulle lösas för att se hur mycket pengar säljarna hade kvar till ny bostad. Säljarna skulle som bekant separera och ZZ skulle stå för den nya lägenheten själv. Och ZZ:s önskemål var att bo i närområdet där det är relativt höga priser, så ekonomin för köp var begränsad.

Detta upplägg hade han med omsorg för säljaren ZZ, så att han inte skulle bli ståendes på gatan med en nyköpt lägenhet, ett osålt hus och ett icke godkänt lånelöfte. Säljaren XX skrev i ett sms att hon tyckte det var bra som han tänkt, men att hon inte kunde påverka ZZ.

Spekulantlista

Enligt YY ska handlingar/listor överlämnas till säljaren i anslutning till bekräftelsen av uppsägningen.

ZZ sa upp uppdraget med honom per telefon lördagen den 10 november. Efter deras samtal skickade han ett sms till XX och bekräftade skriftligen uppsägningen. Han frågade också XX om hon höll med ZZ samt informerade om att han kunde ha rätt till provision om de skrev kontrakt med någon av hans kunder. XX svarade att hon inte kunde påverka ZZ och tackade för hans arbete.

Under veckan som kom sammanställde han listor och journaler m.m. som skulle överlämnas till säljaren. Eftersom det var ett viktigt ärende ville han först prata med Mäklarsamfundets juristavdelning innan han överlämnade handlingarna, så att allt blev rätt och riktigt. Torsdagen 15 november ringde han upp Mäklarsamfundets juristavdelning på eftermiddagen eftersom han tänkt lämna handlingarna till säljaren på kvällen. Dessvärre var det efter kl. 15:00 och det var stängt. Nästa samtal blev på fredagen den 16 november, dagen därpå på förmiddagen, men då var det också stängt för det var branschdag på Berns.

Han kunde inte göra mycket mer utan ringde återigen upp Mäklarsamfundet på måndag förmiddag 19 november och fick prata med en jurist. Han stämde av med henne och därefter åkte han och överlämnade handlingarna till säljarna.

Att han skulle suttit och väntat på att huset blev sålt är ju bara ett konstigt resonemang. Det var först på lördagen den 17 november som han upptäckte att bostaden var såld och borttagen från Hemnet, men hans intention var att lämna handlingarna redan på torsdag 15 november. Dock ville han göra en avstämning med Mäklarsamfundet innan han lämnade handlingarna. Han ville vara noggrann.

För att sammanfatta det hela: Han har arbetat väldigt hårt med huset sedan 2017. Hjälpt till med diverse kringtjänster lånelöfte m.m. Hållit flertalet visningar. Inte minst har han tagit fram köparen genom att denne såg huset på Hemnet och kom på hans visning, förhandlat med honom och bokat tid för kontraktsskrivning. Det var inga andra spekulanter som var intresserade av huset på den prisnivån och då han redan förhandlat upp priset med köparen till den nivå som ZZ kunde acceptera, blev det ett mycket lätt arbete för YY att få igenom affären. YY skriver själv att han gärna hade sett att det varit andra spekulanter som var intresserade av bostaden, men YY gav inte några andra intressenter någon chans. Två dagar efter YY lagt ut bostaden på nätet skrevs kontrakt och huvudvisningen ställdes in. Det talar för sig själv. Utan honom hade YY aldrig kommit i kontakt med köparen så snabbt och fått igenom affären så lättvindigt. Och hade han inte hjälpt till med något lånelöfte hade säljaren ZZ inte heller kunnat köpa den nya bostaden.

I ett vägledande beslut från FRN står följande. ”Om det inte finns någon spekulantlista ska Mäklare 2 istället kontakta Mäklare 1 för att kontrollera om denne har anvisat några spekulanter och i så fall vilka dessa är. Går det inte att få besked ska Mäklare 2 generellt undanta de spekulanter som Mäklare 1 kan ha anvisat från sin ensamrätt.” Så har alltså inte skett trots att YY var väl upplyst om hans uppdrag.

Tiden från det att hans uppdrag sas upp eller hans senaste förmedlingsåtgärd till överlåtelsen var kort. Cirka två veckor efter det att han hade kontakt med köparen så skrevs kontrakt. Dessutom innan hans uppsägningstid hade gått ut.

YY har genmält:

Säljaren ZZ hade tappat förtroendet för NN:s agerande. ZZ ville hitta en ny bostad först och därefter sälja huset. Det hade NN inte riktigt tagit till sig.

Uppsägningen av uppdraget ska bekräftas skriftligen av fastighetsmäklaren och det ska ske snarast. Anledningen till att det ska ske snarast beror på att det inte ska finnas några tveksamheter om att uppdraget är uppsagt. Att det bekräftats till ena parten via SMS räcker inte om man inte kommit överens om detta och det hade man inte. Förklaringen att NN inte nått Mäklarsamfundet Juridik under en längre tid fritar honom inte att bekräfta uppsägningen skriftligen. Han, YY, menar att bekräftelsen på uppsägningen skett för sent.

Orsakssambandet mellan fastighetsmäklarnas arbete och en eventuell försäljning är helt olika. NN lyckades med att finna en köpare men han misslyckades med att säljaren ville sälja vid den tidpunkten eftersom säljaren inte hade någon ny egen bostad. Han, YY, lyckades däremot att först hitta säljarens nya bostad och därefter var säljaren beredd att sälja. Den nya bostaden var alltså en förutsättning för en försäljning för säljaren.

Varken tiden eller priset hade någon avgörande betydelse. Att det bara gått några veckor mellan NN:s tänkta kontraktsskrivning och den faktiska kontraktsskrivningen har alltså ingen betydelse. Inte heller att han, YY, lyckades få 5 000 kr i högre köpeskillning.

UTREDNINGEN

Nämnden har bland annat tagit del av köpekontraktet, de båda mäklarnas uppdragsavtal, NNs spekulant- och budgivningslista samt diverse mejl- och sms-korrespondens.

I NNs uppdragsavtal anges att uppsägningstiden var tio dagar.

I YY:s uppdragsavtal, som undertecknades den 8 november 2018, anges att NN hade ett pågående mäklaruppdrag som inte var uppsagt.

Köpekontraktet är daterat den 15 november 2018.

I NNs budgivningslista anges att de blivande köparna den 27 oktober 2018 lade ett bud om 4 995 000 kr.

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 8 november 2018 tecknade ett förmedlingsuppdrag med tre månaders ensamrätt. Köpekontrakt tecknades den 15 november 2018 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 betala *en* provision.

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. De nu angivna principerna är fastslagna i praxis, se exempelvis Kammarrättens i Stockholm dom i mål 8100-15.

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.

Sammanfattningsvis kan YY alltså inte hävda rätt till provision på den grunden att fastigheten överläts under hans ensamrättstid. Det har han inte heller gjort, och av det skälet påpekade nämnden ovan att frågan om ensamrätt saknar betydelse för det konkreta ärendet.

YY bröt mot god fastighetsmäklarsed dels genom att inte undanta anvisade spekulanter från sin ensamrätt, dels genom att ingå ett uppdrag med ensamrätt innan NN:s uppdrag hade upphört. NN å sin sida kan kritiseras för att han översände en faktura till säljaren i stället för att driva kravet mot Mäklare 2. (Däremot kan NN inte kritiseras för att han inte översände någon spekulantlista m.m. till säljaren innan uppdraget hade upphört.) Inget av det nu sagda påverkar emellertid YY:s eller NN:s rätt till provision i detta ärende. Det nämnden i stället har att bedöma är frågan om orsakssamband, alltså vem av de båda mäklarna som hade störst inverkan på att det blev en affär.

Orsakssambandet

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 skälet var man i äldre rätt ganska obenägen att tillerkänna Mäklare 2 provision. I det arbete som kan sägas ha grundlagt huvudregeln i den svenska mäklarrätten, Martin Fehrs artikel "Mäklarens rättsliga ställ-

ning” 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 riktigheten” 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 Högsta domstolen (HD) att det visserligen finns en presumtion för att Mäklare 1 är den som har rätt till provisionen, men att presumtionen är svag. Vidare uppgav 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 svårfångade orsakssambandet brukar man ofta tillgripa 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.

Bedömningen i detta fall

Vad gäller tidsfaktorn konstaterar nämnden att NN vidtog de sista förmedlingsåtgärderna den 28-29 oktober 2018 och att köp ingicks den 15 november 2018. Det är en mycket kort tidsrymd och ger ett klart försteg åt NN. Vidare ska beaktas att tid för kontraktsskrivning med den blivande köparen, enligt vad NN oemotsagd har uppgett, hade bokats av NN till den 29 oktober 2018. Avtalsvillkoren var med andra ord redan framförhandlade, åtminstone preliminärt, vilket även det ger stöd för

att det finns ett orsakssamband mellan NN:s arbete och affären. Köpekontrakt under-tecknades blott två dagar efter det att YY hade lagt ut bostaden på Hemnet och utan att han hade hållit någon visning. Den slutliga köpeskillingen avvek också bara marginellt, en promille, från den som NN hade förhandlat fram.

Utredningen visar att säljarnas, eller snarare säljaren ZZ:s, tvekan att överlåta huset berodde på att denne först ville få ordnat med ett nytt boende. YY bidrog inte till att detta blev ordnat i sin egenskap av mäklare i den aktuella affären; att han förmedlade den bostad som säljaren ZZ förvärvade skedde ju på uppdrag av en annan säljare. Att säljarna blev villiga att överlåta huset under YY:s uppdragstid ska ändå i viss mån tillgodoräknas honom. Enligt HD får ju en Mäklare 2 även tillgodoräkna sig "yttre omständigheter", det vill säga sådana omständigheter som inte beror på mäklarens arbetsinsats men som ändå påverkar parternas vilja att ingå avtal och/eller villkoren för affären.

Även med beaktande av de "yttre omständigheter" som nämnts ovan, och som alltså i viss mån ska tillgodoräknas YY, visar utredningen att YY:s arbetsinsats varit högst begränsad. Nämnden anser därför att NN har rätt till hela provisionen.

Beräkning av beloppet

NN:s provision uppgick till 85 000 kr vid en köpeskillning om 5 000 000 kr. Detta belopp bör YY betala till NN. Beloppet inkluderar moms.

På nämndens vägnar:

Folke Grauers

INFORMATION

I beslutet har deltagit: professor Folke Grauers, ordf, Ulf Stenberg, Villaägarnas Riksförbund, Maria Wiezell, Sveriges Konsumenter, Cecilia Collin, Konsumentvägledarnas förening, Björn Willborg, fastighetsmäklare, Per Isberg, fastighetsmäklare och Ann-Christine Enqvist, 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.