

Anmälare

NN

Motpart

Mäklaren

Vad saken gäller

Nedsättning av provision

BESLUT

NN har inte rätt till ersättning.

YRKANDEN M.M.

NN har begärt att Mäklaren ska betala 45 000 kr. Om Mäklaren även hade ett avtal med köparna, har han begärt att hon i stället ska betala 55 000 kr.

Mäklaren har motsatt sig att betala.

BAKGRUND

Mäklaren har förmedlat en bostadsrättslägenhet på uppdrag av NN. För sitt arbete fick hon ett fast arvode om 55 000 kr.

Enligt NN åsidosatte Mäklaren sina skyldigheter mot honom i olika avseenden. Han har därför begärt att provisionen ska sättas ned.

Nämnden kommer först att återge det som parterna har anfört. Under rubriken "Nämndens bedömning" kommer nämnden att förklara varför den anser att Mäklaren inte är ersättningskyldig.

VAD PARTERNA HAR ANFÖRT

NN

NN har i huvudsak anfört följande.

Han anlätade Mäklaren för att sälja bostadsrätten för minst tre miljoner, vilket två mäklare som han pratade med innan tyckte var rimligt att utgå ifrån. Nästan alla lägenheter på 88 kvm i området, även renoveringsobjekt, säljs för minst tre miljoner kr sedan 2016. Han hade räknat med cirka 3 050 000 kr - 3 100 000 kr, men hade nöjt sig med tre miljoner.

Han anlätade Mäklaren som säljmäklare, men när hon trodde att hon inte kunde sälja lägenheten för det som gav mer än grundarvodet, bytte hon och agerade köpmäklare istället. Utan hans vetskap.

Annonseringen började i slutet av maj. Då sattes utgångspriset, som i juni ändrades till "först till kvarn", för att det enligt Mäklaren var mer ärligt. En spekulant ville köpa, men när de skulle sätta sig ner för underteckna kontrakt ångrade köparen sig; han hade inte fått lån. Därefter beslutade Mäklaren att göra ett uppehåll ungefär vid midsommar. Så långt var allt bra.

Andra omgången av annonsering och försäljning startade i början av augusti. Han ville starta ett par veckor senare eftersom det fortfarande var semestertider. En erfaren mäklare vet ju att det då tillkommer fler spekulanter. Precis som de andra mäklarna som sålde i området visste. Mäklaren verkade ha bråttom av någon anledning.

Han tror att Mäklaren redan då hade en tanke på att hjälpa köparna. Han träffade dem senare vid kontraktsskrivningen, och sedan vid överlämningen fick han reda på att paret, som var i 30-årsåldern, var i desperat behov av en billig större lägenhet. I början av september hade de måst lämna sin dåvarande lilla lägenhet och skulle bilda familj eller hade redan en nyfödd. Det förstod han pga. att kvinnan frågade efter barnvagnsrum ett par gånger.

Mäklaren hade satt ett lågt utgångspris i annonsen, precis som i första omgången, den här gången utan att fråga honom. Det hade säkert funnits mer utrymme för

att få ner priset långt under tre miljoner då. Som tur var upptäckte han det och ett acceptpris på tre miljoner sattes istället. Han tillade att man kanske kunde sätta 3 050 000 kr för att ha en prutmån på 50 000 kr. Han fick ett snabbt svar: nej, det skulle inte vara något prutande. Men senare prutade Mäklaren själv åt köparna, från 3 000 000 kr, efter att hon hade fått honom att tro att hans lägenhet inte var värd så mycket.

Av Mäklaren fick han höra att tiderna var sådana nu, det kan ta tid innan det vänder, man vet aldrig när. Men han har ju följt med och sett att priserna på bomarknaden hela tiden steg, även nu under Corona-krisen. Han frågade också vad det berodde på att priset på lägenheterna på andra sidan gatan steg och fick slutpriser på nära miljonen mer än på hans område, för samma lägenhetsstorlek. Svaret från Mäklaren blev att folk kanske hellre ville ha nybyggnation, som det var på den sidan. Så han invaggades i tron att hans lägenhet inte var så mycket värd som Mäklaren först hade sagt. Omärkligt hade hon nu blivit köpmäklare.

En säljmäklare hade informerat köparna om att han endast sålde för minst tre miljoner, vilket han hållit benhårt på, och istället frågat honom om han ville vänta lite och se; det brukar dyka upp fler spekulanter när sommar och semestrar är slut. Mäklaren började istället lägga ett lågt bud åt köparna direkt efter sista visningen. För det var ont om tid innan köparna blev av med sin bostad, men det visste han inte vid den tiden. Ingen betänketid fanns för andra spekulanter.

Hade man satt 3 050 000 kr som pris skulle det inte fungerat att bjuda under tre miljoner. Allt lyckades: tillträdesdagen blev två dagar innan köparna skulle ha blivit bostadslösa. Mäklaren utnyttjade honom för att hjälpa en nybliven barnfamilj till en billig lägenhet.

Han började misstänka att allt inte gått rätt till, för bara några dagar efter att kontraktet var påskrivet dök det upp en lägenhet som fick hela fem spekulanter som bjöd över varandra på ett renoveringsobjekt på nedre botten och fick 3 010 000 kr, nästan 50 000 kr mer än vad han fick och hans lägenhet var långt ifrån ett renoveringsobjekt. Sedan blev flera lägenheter av samma typ som hans sålda till ett mycket högre pris.

200 - 300 000 kr är mycket pengar, men det värsta är att han inte ens fick tre miljoner. Köparna fick minst sagt ett bra pris, en rabatt på cirka 275 000 kr. Mäklarens prutande var rena förnedringen.

De senaste åren har få lägenheter i området sålts för under tre miljoner och det visste med säkerhet Mäklaren eftersom hon verkade tycka att slutpriset var för

lågt. I sista utskicket till alla potentiella säljare i området stod det bara "Sålt", men inte till vilken summa, vilket alla andra mäklare som lyckats få ett bra slutpris brukar skriva.

Man ska ju kunna lita på sin mäklare, vilket han gjorde helt och fullt. Han tänkte att han skulle kunna sköta sitt eget arbete och Mäklaren skulle göra det bästa för honom, utan att han skulle behöva vara på sin vakt. Det hade han ju betalat för.

Han bifogar exempel på försäljningar av samma typ av lägenhet som hans under tiden 14 augusti – 17 september 2020. Snittpriset var cirka 3 240 000 kr, och då räknar han också med sin lägenhet.

Affären gynnade framför allt köparna, och Mäklaren som fick ett avslut, men inte honom. Han yrkar på att större delen av arvodet han betalat till Mäklaren ska betalas tillbaka, det belopp som prutades (35 000 kr) plus 10 000 kr för all energi det tagit och sömnlöshet som det skapat.

Om köparna hade ett annat avtal med Linnerborg yrkar han att hela arvodet om 55 000 kr ska betalas tillbaka.

Mäklaren

Mäklaren har i huvudsak anfört följande.

Hon har inte agerat som "köpmäklare". Hon har lagt ned ett stort arbete och sökt verka för att lägenheten skulle säljas till ett så högt pris som möjligt med hänsyn till omständigheterna vid förmedlingen.

Arbetsklimatet och samarbetet med NN bedömde hon som gott och de var överens om de olika beslut som togs. NN riktade inte någon kritik mot henne utan var både nöjd och lättad vid säljtillfället och vid förmedlingsarbetet dessförinnan.

Förmedlingsarbetet inleddes i början av juni 2020. Efter två öppna visningshelger samt ett antal privatvisningar tog de, efter ett gemensamt beslut, bort lägenheten från nätet då ingen av spekulanterna ville gå in i en budgivning eller ens lämna ett bud att framföra direkt till säljaren.

Spekulanterna uppgav olika anledningar till sitt ointresse, men de flesta kände att de behövde lägga ner mycket pengar på renovering av lägenheten, förutom badrum som var omgjort 2013. Hela köket, separat gäst-wc, alla väggar, tak, golv och samtliga originalgarderober behövde, enligt spekulanterna, renoveras.

Hon fortsatte förmedlingsprocessen i augusti 2020, efter gemensamt beslut. Hennes erfarenhet som mäklare säger att det brukar vara en god idé att lägga ut lägenheter när det är mindre utbud. Detta var både hon och NN överens om.

Hon hade en öppen visningshelg till samt privata visningar, men inga bud framfördes då heller. Till slut fann hon ett par (vad de nämnt till henne hade de inga barn, så som NN beskriver det) som kunde tänka sig att lägga ett bud. Deras första indikation var 2 900 000 kr, men efter förhandling landade de på 2 965 000 kr. Hon förmedlade detta till NN, som direkt accepterade budet.

Hon har således inte "prutat ner" priset. I själva verket så har hon via kontakter med köparna förhandlat upp köpeskillingen till en nivå som NN accepterade.

Tillträdesdatumet passade NN, enligt vad han sade, eftersom han redan flyttat från lägenheten och bara behövde tömma det sista.

De jämförelseobjekt som NN tar upp är samtliga sålda en tid efter att hon förmedlade den aktuella lägenheten. Flertalet av de redovisade jämförelseobjekten har dessutom sålts innan ordinarie visningar, vilket inte helt kan indikera ett riktigt marknadsvärde då det inte varit budgivning. Vissa objekt har vidare haft cirka 700 kr lägre månadsavgift. En kollega till henne förmedlade i januari 2020 en likadan lägenhet som NN:s och på samma adress för 2 950 000 kr.

Hon och NN var överens om att uttrycka ett "Accepterat pris" i annonsen för att vara tydliga mot spekulanter. Hon började processen med ett utgångspris om 2 595 000 kr, men inga bud kom in ens då. De spekulanter som köpte lägenheten till slut tyckte inte den var värd 3 000 000 kr med tanke på renoveringsbehovet, det var så de uttryckte sig till henne.

Hade hon kunnat förutspå att det skulle vara en bättre månad senare i augusti och i september hade hon styrt försäljningen till dess.

NN har bland annat tillagt följande:

Mäklaren byggde upp ett förtroende, bara för att till slut missbruka det och använda det till sin egen fördel. Han litade från början helt och fullt på att Mäklaren skulle göra det bästa för honom, men så blev det inte.

Samförståndet bestod i att han lät Mäklaren råda. Han sa alltid "du är mäklare, du vet bäst", t.ex. om utgångspriset eller uppehållet i marknadsföringen under sommaren. Han hade ingen erfarenhet av bostadsaffärer.

När Mäklaren beskriver hans lägenhet låter det som om hon beskriver ett renoveringsobjekt. För det första var badrummet helrenoverat och omgjort enligt standard för våtrum, och välskött enligt byggaren som var där och tittade för tre år sedan.

Badrummet var en av de saker som båda mäklarna tyckte att man skulle lyfta fram vid visning. I första utkastet på annonsen som mäklaren skrivit, hade Mäklaren helt felaktigt kopierat en annan beskrivning av badrummet. Den beskrev hans lägenhet som den såg ut innan renoveringen, dvs. med plastgolv, våtrumstapeter och inget om helkaklat, klinker, golvvärme eller annan modernare utrustning, som han hade. Han fick frågor efter visningarna, två gånger om han hade papper på renoveringen, vilket han hade, och en gång om golvet hade klinker på klinker som någon spekulant påstått. En mäklare borde vara påläst och säker på hur allt är, annars blir det väl lätt att andra spekulanter som lyssnar blir negativt inställda.

Nästan alla lägenheter i området av samma typ och storlek som hans, men med olika renoveringsgrad har sålts för över 3 000 000 kr, både före och efter försäljningen av hans lägenhet. Det måste en erfaren mäklare, som dessutom säger sig känna till stadsdelen, vara medveten om.

Hade inte Mäklaren prutat skulle han ha varit nöjd. Eftersom Mäklaren nedvärderade hans lägenhet för att sedan pruta åt köparna till ett slutpris som låg mycket under priserna i området, dessutom under överenskommet acceptpris, så är han så klart missnöjd.

Om det inte fungerade att sälja i början av augusti kunde man ha försökt senare, det brukar vara bättre senare i augusti, det vet alla erfarna mäklare. Mäklaren ville snabbt hjälpa de behövande köparna till en bostad och samtidigt få en avslutad affär.

UTREDNINGEN

Nämnden har tagit del av diverse handlingar. Bland annat har NN gett in statistik över försäljningspriser för liknande lägenheter i området.

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. Med ringa åsidosättande menas sådana missstag som inte medför att värdet av mäklartjänsten minskar i någon egentlig mening.

Det är uppdragsgivaren som normalt 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.

Bedömningen i detta fall

Nämnden har kommit fram till att provisionen inte ska sättas ned. Skälen till det är följande.

NN har uppgett att försäljningspriset understeg marknadsvärdet. Det är emellertid varken en nödvändig eller tillräcklig förutsättning för att provisionen ska sättas ned. För nedsättning krävs att NN kan bevisa att Mäklaren åsidosatte sina skyldigheter mot honom. Kan han visa det, saknar det betydelse om åsidosättandet medförde ett lägre försäljningspris eller inte. Omvänt gäller att om han *inte* kan bevisa att Mäklaren åsidosatte sina skyldigheter, saknar det betydelse om försäljningspriset kom att understiga marknadsvärdet.

I anmälan finns få konkreta påståenden om åsidosättanden. Angående utgångspriset och uppehållet i marknadsföringen förefaller parterna överens om att NN godtog de förslag som Mäklaren lämnade. Det är inte heller bevisat att åtgärderna skulle ha varit felaktiga i den meningen att de motverkade ett så högt försäljningspris som möjligt.

Inte heller är det bevisat att Mäklaren skulle ha hjälpt köparna att pruta på det begärda priset, att hon hade någon form av avtal med köparna eller att hon på något annat sätt skulle ha prioriterat köparnas intressen framför NN:s.

Att Mäklaren var tvungen att fråga NN om badrumsgolvets beskaffenhet innebär inget åsidosättande av hennes skyldigheter som mäklare.

Vid denna bedömning, och då NN inte heller bevisat att Mäklaren i något annat avseende skulle ha åsidosatt sina skyldigheter mot honom, kan hans krav inte bifallas.

På nämndens vägnar:

Magnus Melin

INFORMATION

I beslutet har deltagit: jur kand Magnus Melin, ordf, Ulf Stenberg, Villaägarnas Riksförbund, Maria Wiezell, Sveriges Konsumenter, Cecilia Collin, Konsumentvägledarnas förening, Björn Willborg, fastighetsmäklare, Per Isberg, fastighetsmäklare och Guy Wallster, fastighetsmäklare. 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.