

Anmälare

NN och YY

Motpart

Mäklaren

Vad saken gäller

Nedsättning av provision

BESLUT

NN och YY har inte rätt till ersättning.

YRKANDE M.M.

NN och YY har begärt att Mäklaren ska betala 160 000 kr.

Mäklaren har motsatt sig att betala.

BAKGRUND

Den 8 september 2020 fick Mäklaren uppdrag från NN och YY ("makarna NN") att förmedla en byggnad på ofri grund.

Enligt uppdragsavtalet skulle arvode utgå dels med 59 000 kr, dels med tio procent på den del av köpeskillingen som översteg utgångspriset om 2 295 000 kr.

Byggnaden såldes den 28 oktober 2020 för 3 700 000 kr. För sitt arbete fick Mäklaren ett arvode om totalt 199 500 kr (59 000 + (1 405 000 X 0,1)).

Enligt makarna NN åsidosatte Mäklaren sina skyldigheter mot dem i olika avseenden. De 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

Makarna NN

Grunden för kravet är att Mäklaren inte annonserade ut fastigheten (förutom på Hemnet som de själva betalade), inte upprättade något prospekt, inte höll någon visning, inte förhandlade med köparen samt undervärderade huset med ett s.k. lockpris för att maximera sin egen vinst. De anser därför att värdet av mäklar-tjänsten har minskat med 160 000 kr.

Enligt uppdragsavtalet skulle Mäklaren få ett arvode på 199 500 kr. Arvodet var baserat på en fast och en rörlig del.

Inför försäljningen träffade de Mäklaren för att diskutera försäljningen. Mäklaren berättade då att marknaden var "alldeles tokig". En uppgång på en miljon från utgångspris var inget ovanligt. De ville gärna snabbt annonsera ut fastigheten eftersom det var en sommarstuga (och ett året runt-boende) med ett fantastiskt läge vid vattnet och egen brygga, vilket är mer lättsålt under sommarhalvåret. De var dock tydliga med att de var mer intresserade av ett bra slutpris än att försäljningen skulle gå snabbt. De hade inte ont om pengar utan ville bara ha husvisning innan det blev sent på hösten.

När de hade kommit överens om att använda Mäklarens tjänster började han att "prata ner" värdet på huset: det var så svårt att sätta värdet på det eftersom folk inte kände till hur föreningen, som äger all mark, fungerar. De förklarade flera gånger för Mäklaren att det var precis som en bostadsrätt, en förening ägde all mark, de ägde sin egen byggnad och de ägde en del av föreningen.

Efter lite diskussioner fick Mäklaren dem att säga att ett utgångspris på 2,3 miljoner var bra för att locka många spekulanter. De gick med på det och sa till honom att sätta det som utgångspris. De var inte nöjda med det, men trodde att det kanske måste vara så lågt eftersom det var en förening som ägde marken.

Mäklaren frågade om de ville göra en direktförsäljning innan visning om de fick ett bud på 2,7 miljoner. Det sade de nej till. Mäklaren bokade fotograf och såg till att annons kom in på Hemnet den 18 september. Tack vare ett fantastiskt läge på huset, som är nästan nytt och har 60 meter till vattnet med egen brygga, klickades det cirka 8 000 gånger på mindre än 18 timmar. På morgonen den 19:e länkade en släkting till sitt Facebook-konto. En av hennes vänner såg det och frågade om hon kände säljarna, eftersom visningen var en vecka senare. Under förmiddagen ringde Mäklaren till dem och frågade om de kunde visa huset för ett par från Stockholm som var på genomresa. Själv var han upptagen. De gjorde det och såg massor av människor som passerade huset på avstånd under hela dagen; det var ett mycket stort intresse. På några timmar fick Mäklaren in många anmälningar till visningen veckan därpå. De kände redan under lördagen att priset de gått ut med var alldeles för lågt. Omkring kl. 14.00 ringde de kommande köparna (AA och BB) till dem och undrade om de kunde få komma och se huset. De sa ja eftersom de redan visat det för Stockholmsparet. Efter visningen frågade AA och BB vilket pris de ville ha för huset om de köpte det direkt. De sade då 3,7 miljoner. AA och BB ville ha en timmes betänketid medan de gick runt i området för att fundera och se sig om.

AA och BB kom tillbaka efter cirka en halvtimme. Det hade då kommit nya sponsorspekulanter, ett par tyskar och ett par från närmare håll som var intresserade. AA och BB sa att de accepterade priset och de, makarna NN, ringde till Mäklaren och bad honom att ta bort annonsen från Hemnet. Dagen efter skrev de kontrakt och då sa Mäklaren till dem att de hade fått för mycket betalt och till köparna att de har betalat ett överpris. Själv skröt han om sitt hus med i deras tycke sämre läge, att det var värt över sex miljoner.

Efter kontraktsskrivningen tog de upp med Mäklaren att de kände sig lurade av honom att gå ut med lockpris, dels för att göra hans jobb enkelt, dels för att hans arvode blev oskäligt högt. Mäklaren avvisade detta helt.

Det finns ett avtal som de har skrivit på, men de har aldrig sålt ett hus och anlätade därför en mäklare för de skulle få ut värdet på huset och en säker och bra försäljning både för köpare och säljare. Men här gjorde de nästan hela arbetet åt Mäklaren och han tog ett oskäligt högt arvode för detta.

Mäklaren

Förmedlingsuppdraget utfördes i enlighet med god fastighetsmäklarsed varför det saknas grund för att nedsätta hans arvode.

Utgångspriset

Förmedlingsobjektet utgjordes av en byggnad på ofri grund som också förutsatte överlåtelse av en andel i den ekonomiska föreningen som ägde marken som byggnaden stod på. Han och makarna NN var överens om att priset var svårbedömt då det inte fanns så många tidigare försäljningar att jämföra med. De två jämförelseobjekt som fanns, och åtminstone det ena av dessa saknade havsutsikt, hade sålts för 1,6 respektive två miljoner kr. Enligt uppgift från föreningen uppgick den dyraste försäljningen i föreningen någonsin till 2,1 miljoner kr. Mot bakgrund av de tidigare försäljningarna och en försiktig optimism till följd av den rådande pandemin, som hade haft en positiv påverkan på marknaden, landade hans bedömning av ett tänkbart försäljningspris på maximalt 2,3 miljoner kr. Efter diskussion med makarna NN, som ansåg att hans bedömning var i lägsta laget, nämnde han att det möjligtvis, med optimala förutsättningar, kunde bli tal om ett försäljningspris upp mot 2,5 miljoner kr.

Att han skulle ha uttryckt att marknaden var alldeles tokig och att det var vanligt med uppgång från utgångspris med upp till en miljon kr avviker från hans uppfattning och det är ett påstående han starkt invänder mot.

Visning

I samband med att objektet annonserades fick de väldigt bra respons, bland annat från ett sällskap som hade vägarna förbi och frågade om det fanns möjlighet att få se huset innan ordinarie visning. Då han inte kunde hålla visning vid det tillfället frågade han makarna NN som ställde sig positiva till att ha en spontanvisning för det aktuella sällskapet. Ungefär samtidigt hörde de blivande köparna av sig direkt till makarna NN, efter att de hade sett objektet på Facebook, och en visning hölls då även för dem. I samband med den visningen kom makarna NN överens med köparna om försäljning med en köpeskillning om 3 700 000 kr.

Rätt till arvode

Då försäljningen skedde under hans ensamrättstid, och till en av honom anvisad spekulant, råder det ingen tvekan om att han i enlighet med förmedlingsuppdraget är berättigad till arvode. Att köpeskillningen skulle hamna på den närmast osannolikt höga nivå den gjorde, vilket han hävdar kraftigt översteg ett bedömt marknadsvärde, var inget annat än en stor och glad överraskning för såväl makarna NN som för honom. Det förtar dock inte det faktum att gjorde samma jobb som i alla uppdrag. Det var trots allt genom hans annonsering som köparna fick vetskap om objektet. Att de kontaktade makarna NN direkt berodde, såvitt han

har förstått, att köparna var bekanta till en släkting till makarna NN, något han inte kunde råda över.

Att även makarna NN tidigare ansåg att han var berättigad till ersättning i enlighet med uppdragsavtalet framgår med tydlighet i det mejl som de gett in i ärendet. Där framfördes ett förslag på omförhandling av arvodet med ett konstaterande av att "beslutet är ditt, du har kontrakt på hela beloppet såklart och vi kommer inte att krångla, du har din fulla rätt att följa kontraktet". Därutöver tackade makarna NN också för ett väl genomfört arbete och genomförande av affären.

Som framgår av ovan nämnda mejlkorrespondens önskade makarna NN ursprungligen en jämkning av hans arvode med motsvarande 45 500 kr, vilket han motsatte sig då och även fortsättningsvis motsätter sig. Att därefter, helt utan grund, kräva en nedsättning av hans arvode med 160 000 kr är bortom all rimlighet.

Angående objektsbeskrivning: Det makarna NN antagligen tänker på är att han inte hann/behövde beställa någon "printad" objektsbeskrivning till visningen.

Makarna NN har bland annat tillagt följande:

De vidhåller att arvodet är orimligt högt i förhållande till Mäklarens insats och att det blev orimligt högt tack vare ett för lågt utgångspris

Utgångspriset

Vid de diskussioner som föregick uppdraget pratade Mäklaren om att marknaden var "tokig" och berättade om två exempel där priserna gått upp med mer än en miljon från utgångspriset. Innan Mäklaren fick uppdraget bedömde han att bara bryggan höjde värdet på huset med en halv miljon kr om de hade tillstånd till den, vilket de hade.

Deras hus var dessutom större och i bättre skick än de som tidigare sålts. De andra husen var gamla deras var byggt 2013. Det är en direkt lögn när Mäklaren skriver att han sa att de möjligtvis kunde få 2 500 000 kr med optimala förutsättningar, när han i själva verket frågade dem om de ville acceptera 2 700 000 kr som direktbud innan budgivning, vilket de tackade nej till.

Visning

De har samma uppfattning om händelseförloppet som Mäklaren. Han var inte inblandad i vare sig Facebookinlägget, visningen eller budgivningen.

Rätt till arvode

Det är lite svårt att förstå hur Mäklaren kan påstå att han gjorde samma jobb i detta uppdrag som i alla andra uppdrag. Ingen visning, ingen egen annons, ingen budgivning, inga prospekt till spekulanterna. Brukar han inte göra det?

De var övertygade om att Mäklaren spontant skulle erbjuda dem en nedsättning av sitt arvode vid kontraktsskrivningen, då arvodet blev orimligt högt eftersom provisionen baserades på ett slutpris som Mäklaren hade uppskattat till mellan 2,7 och 2,8 miljoner kr. Han gjorde dock inte det och samma kväll skrev de ett mejl till honom där de uttryckte det orimliga i att arvodet skulle hamna på nästan 200 000 kr.

Efter att ha funderat igenom detta mer noggrant, och insåg de hur lite tid och arbete som Mäklaren lade ner, beslutade de sig för att anmäla saken till FRN. De vill veta om det verkligen är rimligt för en mäklare att ta ut ett så högt arvode i förhållande till arbetsinsats och försäljningsvärde.

Mäklaren har tillagt följande:

Han tar absolut avstånd från det makarna NN uppger om att han skulle ha ljugit.

Han tycker att det visar exakt vad detta handlar om när makarna NN skriver följande. *"Efter att ha funderat igenom detta mer noggrant, och insåg de hur lite tid och arbete som [Mäklaren] lade ner, beslutade de sig för att anmäla saken till FRN. De vill veta om det verkligen är rimligt för en mäklare att ta ut ett så högt arvode i förhållande till arbetsinsats och försäljningsvärde."*

Med detta visar makarna NN att de inte ifrågasätter hans arbete utan hans ersättning, och han vet inte varför han ska frånsäga sig den ersättning de gemensamt kom fram till.

UTREDNINGEN

Nämnden har tagit del av diverse handlingar, bland annat köpekontraktet, en handling benämnd "överlåtelsebevis", objektsbeskrivningen, mäklarjournalen, uppdragsavtalet och ett mejl från NN till Mäklaren den 20 september 2020.

I mejlet stod följande.

"Hej [Mäklaren]!

jag vill bara förtydliga min känsla som jag pratade om idag. Min känsla i diskussioner med dig under processen som ledde fram till utgångspris och även din provisionstrappa var aldrig att du trodde att affären ens skulle kunna komma i närheten av att sluta på 3.7 mkr (du trodde ju [YY] skojade med dig när hon sa 3,7 på telefon till dig)

jag trodde naturligtvis att dina kunskaper som mäklare betydde mer än min egen känsla som sa ett annat pris, jag har lagt min själ i huset och jag trodde då att min egen känsla var för hög.

din uppfattning förstod jag mer var att sluppriset skulle hamna på 2.7 -2.8 mk och du skulle få ca 100 tkr i arvode, vilket jag tyckte var rimligt

sen visar det sig att jag lyckas få ut 3.7 utan att du behövt sköta förhandlingen alls, och för den delen hade du troligen aldrig ens föreslagit det beloppet om du hade fått samma fråga, det sa du ju själv indirekt idag när du berättade att din uppfattning är att köparna betalat "för mycket"

baserat på det resonemanget kunde jag tycka att 100 tkr är fullt tillräckligt, du har inte behövt annonsera eller göra prospekt ens.

dock för att jag skall vara nöjd och jag hoppas att du också skulle kunna vara nöjd med att vi från 2.8 till 3.7 delar på provisionen, alltså 5% till dig och 5% till dig (från utgångspris till 2.8 fullt betalt, och sedan 5% på det upp till 3.7 alltså drygt 95 tkr i arvode utöver grundkontraktet)

beslutet är ditt, du har kontrakt på hela beloppet såklart och vi kommer inte att krångla, du har din fulla rätt att följa kontraktet

hur eller hur vill jag tacka dig för ett väl genomfört arbete och genomförande av affären med ett mycket fint underlag, trevliga möten och ett proffsigt bemötande"

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 uppsåtligen

eller av oaktsamhet. Om åsidosättandet är av ringa betydelse ska någon nedsättning enligt samma bestämmelse dock inte ske. Med ringa åsidosättande menas sådana misstag som inte medför att värdet av mäklartjänsten minskar i någon egentlig mening.

Allmänt om riskavtal

Ett mäklaruppdrag är oftast ett s.k. riskavtal. Om mäklaren inte lyckas förmedla bostaden behöver uppdragsgivaren inte betala för mäklarens arbete. Om mäklaren däremot lyckas med förmedlingen måste uppdragsgivaren betala full provision, även om mäklarens arbetsinsats var minimal. Man kan också uttrycka det så här: ett riskavtal innebär att mäklaren arvoderas efter resultat, inte efter nedlagt arbete.

Allmänt 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 vanlig 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 innan uppdragsavtalet ingås 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, jfr FRN 79/17.

Bedömningen i detta fall

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

Som angetts ovan arvoderas en mäklare normalt efter resultat och inte efter nedlagt arbete. Det faktum att Mäklaren inte behövde lägga ner särskilt mycket arbete på uppdraget medför således inte att provisionen ska sättas ned.

I frågan om Mäklaren medvetet eller omedvetet vilseledde makarna NN om bostadens marknadsvärde gör nämnden följande bedömning.

Det är utrett att utgångspriset var satt till 2 295 000 kr och att provisionstrappan började på den nivån. Det är också utrett att bostaden såldes för 3 700 000 kr.

Mäklaren har uppgett att han värderade bostaden till omkring 2 300 000 kr eller högst till 2 500 000 kr. Det är makarna NN som har bevisbördan för att Mäklarens värdering var för låg. För att uppfylla bevisbördan hade de exempelvis kunnat ge in ett utlåtande från en värderingsman eller en annan mäklare. Det har de emellertid inte gjort. Enbart det faktum att köpeskillingen kom att överstiga utgångspriset med 1 405 000 kr, eller drygt 60 procent, är inte tillräckligt för att uppfylla bevisbördan. Det var uppenbarligen var fråga om ett ovanligt objekt, och för sådana kan priset inte sällan avvika markant även från ett korrekt bedömt marknadsvärde. (Med marknadsvärde menas det mest sannolika priset vid en försäljning.)

På anförda skäl ska makarna NN:s krav avslås.

Övrigt

Även om det inte har med ärendet att göra, vill nämnden på förekommen anledning tillägga följande.

Det som såldes var en byggnad på ofri grund. I en handling med rubriken "Överlåtelsebevis", och även i journalen, angavs dock att det var fråga om en tomträtt. I objektsbeskrivningen angavs "tomträtt, del i samfällighet". I uppdragsavtalet angavs att det var fråga om en del av en fastighet. Även i köpekontraktet angavs att det var fråga om en del av en fastighet, och i kontraktet fanns en klausul som angav att köpets giltighet förutsatte att fastighetsbildning genomfördes, jfr 4 kap. 7 § jordabalken. Köpekontraktet avsåg alltså en helt annat objekt än det som såldes.

Vid köp av byggnad på ofri grund är det vidare viktigt att överlåtelsen villkoras av att jordägaren godkänner att köparen övertar arrendet, i annat fall kan arrenderätten förverkas. Någon sådan klausul fanns dock inte i köpekontraktet. Jordägaren ska även få en fråga om hembud, se 10 kap. 7 § 2 st. jordabalken.

Det är uppenbart att Mäklaren hade en mycket grumlig uppfattning om vad det var för objekt han förmedlade och vilka regler som gäller för köp av byggnad på ofri grund. Han har uppvisat både slarv och en brist på grundläggande kunskaper.

Nämnden tillägger också att vid köp av byggnad på ofri grund är muntliga bud och accept av bud bindande; det finns nämligen inga formkrav för sådana köp. Även detta måste en mäklare känna till samt informera säljare och spekulanter om.

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 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.