

MÄKLARRÄTT

Detta är ett nyhetsbrev från [Krzymowski Juristbyrå](#)

Vill du prenumerera på nyhetsbrevet? Maila till antonia@krzymowski.com

Rätt till provision när inget avtalats därom?

Antag att en potentiell uppdragsgivare besöker dig på ditt kontor och gärna vill att du ska förmedla överlåtelsen av hans rörelse. Han vill emellertid inte underteckna något förmedlingsuppdrag, men lämnar alla nödvändiga handlingar du behöver för en försäljning. Tiden går och du lyckas sälja objektet, varför du utställer en faktura till uppdragsgivaren. I syfte att undgå betalningskyldighet för mäklarprovisionen invänder nu uppdragsgivaren med att (1) du inte haft ett uppdrag, (2) ni inte avtalat något om provision och (3) att det fakturerade beloppet är orimligt högt. Fråga uppkommer således om vad du har för möjligheter till provision i detta fall.

Inledningsvis måste här fastställas att en grundläggande förutsättning för företagsmäklares rätt till provision är att parterna avtalat om uppdrag att sälja objektet, att en anvisning av en spekulant har skett (när ingen ensamrätt avtalats) och att spekulanten sedermera övertagit objektet. Vi kan redan här konstatera att det i ovanstående situation är otvistigt att anvisning skett och att överlåtelseavtal tecknats – frågan som kvarstår är således ifall uppdrag lämnats.

Det bör här även konstateras att det i den här typen av situationer, där uppdragsgivaren plötsligt är av uppfattningen att uppdrag inte förelegat, alltid blir en bevisfråga att visa motsatsen. Det är givetvis att föredra att uppdrag, och förutsättningarna för detta, nedtecknas. I de situationer då detta emellertid inte skett finns fortfarande en möjlighet för mäklaren att erhålla den intjänade provisionen.

Den första frågan – ifall ett uppdrag lämnats – blir i regel en bevisfråga, var rätten beaktar faktorer så som att mäklaren mottagit samtliga handlingar om objektet, att visningar anordnats och att ett köp faktiskt träffats. Alla kringliggande händelser, så som att köparen kan vittna till mäklarens fördel, att köpehandlingarna skrivits av mäklaren, att objektet annonserats ut via mäklarens marknadsföringskanaler, möten med spekulant och säljare och dylikt, talar starkt för att uppdrag lämnats.

När det kan konstateras att uppdrag förelegat uppkommer frågan om provision ändå ska utgå, trots att parterna inte uttryckligen avtalat om detta, och i såfall med hur mycket. I äldre praxis har fastställts att en mäklare som yrkesmässigt bedriver förmedlingsverksamhet i regel anses ha rätt till provision även då avtal om sådan inte träffats. Man har i nordisk doktrin ansett att den som ger en yrkesmässig mäklare ett uppdrag att förmedla ett objekt ska räkna med att han blir tvungen att ersätta denne för arbetet.

I bland annat NJA 1940 s. 315 hade en medlem av Svenska egendomsmäklarförbundet erbjudit en byggmästare att sammanföra honom med en fastighetsägare som planerade att bebygga sin fastighet.

Mäklaren sammanförde parterna och avtal mellan dem kom till stånd. Då byggmästaren bort inse att mäklaren uppträtt såsom yrkesmässig mäklare, ansågs han skyldig att utge provision till mäklaren, trots att avtal om provision inte hade träffats.

Har inte mäklaren och uppdragsgivaren avtalat om beräkningen av provisionen innan överlåtelse skett, är utgångspunkten 18 kap. 5 § HB. En syssloman har rätt till ett skäligt arvode för sitt nedlagda arbete samt ersättning för sina kostnader. Vid bedömningen av vad som utgör ett skäligt arvode tas hänsyn till uppdragets svårighetsgrad, det förmedlade objektets värde och köpets betydelse för uppdragsgivaren. Om ersättning för överlåtelse inte har avtalats särskilt anger 23 § FML att fastighetsmäklare för fullgörande av sitt uppdrag ska tillgodoräkna sig provision bestående av en viss procent av köpeskillingen. Med hänsyn till att även företagsmäklare generellt arbetar mot provision, torde en liknande utgångspunkt föreligga avseende företagsmäklarens ersättningsrätt.

Då parterna inte avtalat om provisionens storlek följer av förarbetena till FML att mäklaren har rätt att få den provisionsats han begär, om denna inte betydligt överstiger vad som är gängse pris på marknaden. Även 45 § köplagen i analogi stödjer detta.

Slutsats: Om vi återkopplar till det fiktiva fallet i början av artikeln kan vi således dra slutsatsen att fråga om uppdrag lämnats blir en bevisfråga som får styrkas av kringliggande förhållanden. Det faktum att ingen provision avtalats förhindrar inte mäklaren från att vara berättigad till provision och invändningen om att provisionen är orimligt stor får bemötas med ett resonemang om praxis som utvecklats på marknaden.

Mot bakgrund av ovanstående torde det således ligga i alla företagsmäklares intresse att sträva mot en gemensam branschtaxa, eller åtminstone vägledande tariffer och uppskattningar om procentsatser vid olika nivåer på köpeskillingen. Normal provision för en mäklare på mindre objekt (köpeskillingen lägre än fem miljoner kr) är ca 8 - 10 %, medan den kan gå ner till ca 2 - 3 % på rörelser med en köpeskillning över 50 miljoner kronor.

Nyhetsbrevet *Mäklarrätt* nr #7

Nyhetsbrevet *Mäklarrätt* syftar till att öka företagsmäklarnas medvetenhet om de juridiskt komplexa frågeställningar som dominerar företagsmäklarens arbete. Nyhetsbrevet belyser viktiga vägledande domar ur vilka rekvisit uttolkas för att klart markera var gränserna går för företagsmäklarens rättigheter och skyldigheter.

Nyhetsbrevet *Mäklarrätt* kommer skickas ut i den mån byrån hinner sammanställa ett nyhetsbrev, förhoppningen är ett nyhetsbrev i månaden.

*Krzymowski Juristbyrå är en renodlad affärsjuridisk byrå med särskild kompetens i mäklarrätt.
Läs mer på www.krzymowski.com*

Ansvarig utgivare: jur. kand. Antonia Krzymowska