

**Mäklare 1**

Mäklare 1

**Mäklare 2**

Mäklare 2

**Vad saken gäller**

Konkurrerande provisionsanspråk

---

**BESLUT**

Nämnden, som anser att Mäklare 1 har rätt till 80 procent av provisionen, rekommenderar Mäklare 2 att betala 100 000 kr till Mäklare 1.

---

**YRKANDEN M.M.**

Mäklare 1 har begärt att nämnden ska fastställa att hon har rätt till hela provisionen för förmedlingen av bostadsrätten nr 01011 i Brf Fastigheten.

Mäklare 2 har motsatt sig Mäklare 1:s begäran och för egen del begärt att nämnden ska fastställa att han har rätt till hela provisionen.

**VAD PARTERNA HAR ANFÖRT****Mäklare 1***Bakgrund och tidslinje*

- 2021-03-16: Första kontakten med säljarna gällande försäljning.

- 2021-04-29: Tecknade förmedlingsuppdrag. Fotograferade lägenheten och gjorde klart annonsen för att kunna lägga ut till försäljning när säljarna väl hittat ett hus. Dock kom någon försäljning aldrig till stånd då säljarna aldrig hittade ett hus att köpa.
- 2024-08-27: Försäljningsprocessen återupptogs med ett nytt förmedlingsuppdrag, även om det första avtalet aldrig sades upp. Eftersom grannens identiska lägenhet våningen ovan var ute som "kommande" och skulle läggas ut till försäljning inom kort, bestämde sig säljarna för att avvakta med att lägga ut sin och vänta tills grannen hade sålt. I detta skede skulle de köpa en mindre bostad eftersom barnen blivit stora och flyttat ut.
- 2024-09-04: Första privatvisningen genomfördes under uppdragets ensamrätt.
- 2024-09-08: Andra visningen ägde rum.
- 2024-11-10: Tredje visningen – en privatvisning med de aktuella köparna.
- 2024-11-11: Dagen efter privatvisningen inkom ett bud på 9,5 miljoner kr, vilket förhandlades upp till 9,8 miljoner kr.
- 2024-11-20: Under tiden från budet på 9,8 miljoner lades och fram tills denna dag pratade hon ofta och länge med säljarna, utan att försöka sätta någon press utan snarare ta reda på vad problemet eller osäkerheten låg i. Om det var priset eller något annat. Köparna var också beredda att acceptera ett senare tillträde om det behövdes. Till sist bestämde säljarna och köparna sig för att underteckna köpekontrakt med svävarvillkor med en betänketid om cirka två veckor, som var ömsesidigt för både köpare och säljare. Osäkerheten låg dock hos säljarna och inte köparna. Köparna var aldrig osäkra och sa ganska öppet och tydligt att detta boende kunde de absolut tänka sig. Därför gick de med på svävarvillkoret – egentligen hade de inget val då säljarna var osäkra. Det var antingen att skriva med klausul eller avvakta ytterligare två veckor; de bestämde att de ville skriva med svävarvillkor.

Vid kontraktsskrivningen sa säljarna att oavsett utgång av avtalet ville de att hon skulle veta att det inte var arbetet i sig eller någon osäkerhet med henne det handlade om. Om det inte blev ett bindande avtal just nu ville de gärna, om hon fortfarande ville, fortsätta uppdraget och försöka igen efter årsskiftet.

- 2024-11-24: Säljarna ringde henne och berättade att de varit på några visningar, men inget var av intresse och de skulle begära återgång. De skickade ett mejl om återgång. De bestämde att de skulle höras efter årsskiftet och planera vidare om försäljningen då.
- 2025-01-07: Efter årsskiftet stämde hon av via mejl med säljarna som utlovat. De meddelade att de inte hade bestämt ännu, utan skulle återkomma. De ringde upp dagarna därpå och de pratade lite om hur marknaden såg ut nu i jämförelse med innan jul; det var fortfarande väldigt lugnt och de hade inte hittat något nytt boende än. Säljarna sa att de troligtvis ville köra i gång efter sportlovet i stället och att de skulle höras i slutet av februari igen, men fortfarande avvakta med att marknadsföra lägenheten som "kommande". Det fanns aldrig någon antydning att de kanske vill säga upp avtalet eller att de pratade med någon annan mäklare, varken före eller efter jul. Hon kände heller aldrig att det fanns något skäl till att hon gjort säljarna missnöjda. De höll en god dialog länge och väl kring budet på 9,8 miljoner kr, men hon visste att säljarna var oroliga över att inte ha köpt nytt. De var inte oroliga över priset, det sa de flera gånger. Det gjorde att hon inte ville pressa säljarna till att sälja eller pressa köparna till att höja sitt bud, om det nu inte handlade om det. Hade det varit priset hade hon självklart fört den diskussionen med köparna där och då. Hade säljarna sagt efter årsskiftet att det var mer redo nu, hade det första hon gjort varit att kontakta köparna, förhandla och kolla om intresset kvarstod. Men den indikationen från säljarna fick hon aldrig.
- 2025-02-10: Hon träffade säljarna på en visning av en annan lägenhet hon hade till salu. De hann inte prata mycket mer om deras egen lägenhet, men ingenting sades om att de gått vidare eller att de letade för att de nu sålt sin.
- 2025-02-11: Hon ringde ena säljaren och frågade om intresset för lägenheten de varit på visning på. Men det var inte intressant. Ingenting ytterligare nämndes i detta samtal heller.
- 2025-02-14: Säljarna skickade ett mejl där de önskade säga upp uppdragsavtalet – utan att tydligt ange att de avsåg att gå vidare med en annan mäklare. Hon tolkade det som att de lade allt på is och skulle höra av sig vid ett senare tillfälle. Därför nämnde hon heller inget om vad det innebär och säga upp och gå vidare med annan mäklare. Inte heller skickade hon någon spekulantlista eller upplyste om att hon skulle kunna ställa krav på provision i

framtiden. Hon antog att de inte hittade något nytt på marknaden och kände att de inte skulle sälja längre, eftersom de år 2021 gjorde samma sak och sköt fram sin försäljning några år. Hon tänkte att de kanske kände att det var jobbigt att hon återkom med jämna mellanrum och frågade om status. Men oavsett så hade affären ändå redan genomförts, tio dagar innan uppsägningen. Detta fick hon reda på senare.

- 2025-02-18: Vid kontakt med köparna fick hon veta att de redan hade köpt bostaden via en annan mäklare och att kontraktsskrivningen hade ägt rum cirka två veckor tidigare.

#### *Orsakssamband*

Hon anser att hennes arbete (visningar, direktkontakt, budprocess) var direkt avgörande för att köpet kunde genomföras. Köparna var hennes anvisade spekulanter. Förvisso såldes lägenheten senare till ett högre bud, men hon förhandlade aldrig mer med köparna kring budet eftersom säljarna var tydliga med att det inte handlade om priset. I dessa tider på en ganska avvaktande marknad är det inte troligt att någon lägger 10,3 miljoner kr utan att se en lägenhet. Köparna visste från första visningen att det var den lägenheten de ville ha. Sex månaders tillträde var densamma som de kom överens om i november.

Vid en senare överlåtelse, då säljaren ingick ett nytt avtal med en annan mäklare, framkom det att köparen i fråga var den hon anvisat. Säljarna fick inte heller tydlig information om risken med dubbla uppdrag, vilket enligt praxis innebär att hennes arbete inte får bortses från.

Angående tidsfaktorn:

Även om tidsperioden mellan hennes sista kontakt med köparna och bud, som var den 24 november 2024, och försäljningen, som skedde den 4 februari 2025, verkar lång, var en betydande del av tiden – från mitten av december till mitten av januari – en branschmässigt lågaktiv period och framför allt semestertider. Därmed var den effektiva tiden kort.

#### *Yrkande*

Med hänvisning till ovanstående begär hon att FRN ska fastställa att hon har rätt till hela provisionen på 125 000 kr, alternativt att den övervägande delen av provisionsbeloppet tillfaller henne.

**Mäklare 2***Tidslinje*

2024-07-31: Första kontakten med säljarna. Kontakt tas med honom då han förmedlat en likadan bostad högst upp i fastigheten till rekordpriset 11 100 000 kr.

2024-08-06: Digitalt möte och löpande dialog. Här förstod han att säljarna hade som önskemål att köpa en bostad helst innan egen försäljning. (Digitalt möte bokades då han inte var i Sverige vid tillfället.)

2025-02-01: Förmedlingsuppdrag signerat med säljarna.

2025-02-02: Bud på bostaden.

2025-02-04: Bostaden såld.

*Händelseförloppet*

Någon månad efter inledande kontakt förstod han att säljarna valt att inleda samarbete med en annan fastighetsmäklare, Mäklare 1. Han föreslog en tid därefter att han kunde vidarebefordra en kund till säljarna i syfte att genomföra en försäljning, under förutsättning att ett eventuellt arvode kunde delas. Enligt säljarna nekades detta förslag av Mäklare 1, som inte ville samarbeta. Trots detta var säljarna fortsatt öppna för dialog med honom.

Under den period då Mäklare 1 hade förmedlingsuppdrag har säljarna kontinuerligt hållit dörren öppen för ett eventuellt mäklarbyte. Vid samtal den 5 november 2024 bekräftades att ett byte kunde bli aktuellt. Han fortsatte därför dialogen.

Köparna, AA och BB, lärde han känna i samband med en värdering den 8 juli 2024. Under hösten hade han presenterat bostäder som skulle kunna motsvara deras önskemål, däribland en bostad i Bostadshusområdet, som han eventuellt hade på gång. Eftersom han vid det tillfället inte hade ett uppdrag på objektet, kunde han dock inte sälja in bostaden.

Säljarna, NN och YY, kunde inte sälja sin bostad tidigare då de ännu inte funnit ett nytt boende. Hans fokus blev då att hitta ett nytt boende till dem. Den 14 januari 2025 presenterade han en bostad som passade deras önskemål, men prisnivån översteg deras budget. Han fick då veta att säljarnas kalkyl utgick från ett bud på 9 800 000 kr för deras befintliga bostad. Han föreslog att de kunde lägga ett högre bud på den presenterade bostaden om de fick ett högre bud på sin, vilket de tyckte lät som en bra idé. Nivån behövde öka cirka 500 000 kr för att det skulle gå ihop.

Säljarna undertecknade därefter ett nytt förmedlingsuppdrag med honom, utan ensamrätt, eftersom något avtal med ensamrätt inte längre förelåg med Mäklare 1. Det tidigare uppdraget sades inte formellt upp, varför han inte kontaktade Mäklare 1 för spekulantlista eller information om hennes uppdrag. På säljarens fråga om risk för dubbla provisioner uppgav han att det i tidigare fall förekommit delning av provision mellan mäklare, men att säljare generellt sett inte ska drabbas ekonomiskt. Att Mäklare 1 skrämde säljarna med denna retorik och upplyste om att de kunde bli skyldiga att betala dubbla provisioner är ofattbart.

Han kontaktade köparna AA och BB, presenterade möjligheten att köpa bostaden för 10 300 000 kr, vilket var 500 000 kr högre än tidigare bud. Efter förhandling accepterades detta av köparna. Säljarna valde att acceptera budet, trots att de inte genomförde köpet av bostaden han föreslog, då prisnivån och tillträdet var mycket fördelaktiga.

Vid kontraktsskrivningen uttryckte säljarna att deras beslut att inte acceptera tidigare bud om 9 800 000 kr grundade sig på känslan att ha blivit pressade att skriva på ett avtal med köparklausul och det uppenbara låga marknadsutbudet i månads-skiftet november/december. Detta skiljer sig från Mäklare 1:s påstående med öppen klausul åt båda hållen, men detta är endast ett antagande att säljarna inte berättade att klausulen var öppen åt båda hållen. Han ifrågasätter om kontraktets utformning är förenlig med god fastighetsmäklarsed. Det hade inte varit roligt om köparna hade sålt sin bostad och säljarna sedan backat ur.

Mäklare 1 insåg inte att priset inte var det enda som gjorde att säljarna valde att sälja till den prisnivå som han ordnade fram. Hans prestation var att försäkra dem om att han skulle göra allt i sin makt för att hitta en bostad till dem samt även att leverera en bostad (samt flera förslag på bostäder) som passade deras förväntningar. Det visar att Mäklare 1 endast påskyndat en försäljningsprocess och försökt pressa igenom ett halvdant kontrakt i hopp om att låsa en affär. Att säljarna sedan valde att inte gå vidare med de bostäder han hänvisade till var deras val. Men vägen dit var inte endast att ta in ett bud och stänga en affär.

#### *Ytterligare information*

Säljarna informerade honom (innan de beslutat att sälja bostaden eller inte) att vare sig det blev en affär eller inte, så var de mycket imponerade av hans arbete och ihärdighet i hans kontinuerliga dialog med dem. De försäkrade honom om att de skulle gå vidare med honom som ansvarig mäklare, oavsett om det blev en försäljning nu eller inte.

Att han nu förmedlade bostaden till detta sällskap bör alltså ses som väldigt tack-samt, sett från Mäklare 1:s sida. Han hade i princip kunnat gå vidare med affären och förmedlat till någon annan, utan att Mäklare 1 skulle ha möjlighet till något arvode över huvud taget.

Mäklare 1 nämner att säljarna inte kommunicerade eller visade någon indikation på att de ville byta mäklare. Det förstår han – det brukar sällan ske. I hans dialog med säljaren NN fick han vid flera samtal veta att säljarna var öppna för att byta mäklare, varför vet han inte. Men det gjorde att han förde en vidare dialog med dem.

#### *Hans roll*

- Han har agerat rådgivare till säljarna i över sju månader, även under period då han saknat uppdrag.
- Han har förhandlat fram ett pris som översteg tidigare bud med 500 000 kr.
- Han har haft långvarig och personlig kontakt med köparna, vilket resulterade i affären.
- Kontakt med köparna. Efter att ha fått en förfrågan om att värdera köparnas bostad, har han träffat dem på flertalet visningar och försökt para ihop dem med rätt bostad.

#### *Grund för yrkande*

- Säljarna har visat en vilja att samarbeta med honom under en längre period, trots att de endast initialt haft ett virtuellt möte.
- Han har aktivt hjälpt till i säljarnas sökprocess för att de ska kunna ordna med sin försäljning.
- Han har haft en dialog som sträckt sig under en period på cirka sju månader med säljarna.
- Han ordnade ett bud som var 500 000 kr högre än tidigare nivå. Detta trots att bostaden ovanför (en trappa högre upp och i betydligt bättre skick än säljarnas bostad) såldes för endast 10 100 000 kr.
- Han har haft en kontakt med köparna under en längre period och förstått deras sökområde samt krav på bostad. Visat flertalet bostäder till dem.

- Detta är inte den första bostaden han förmedlar utan att en visning sker. Vad han vet finns det inte något som kopplar ihop en visning med en försäljning.

**Mäklare 1 tillade i huvudsak följande:**

*Påståendet att säljarna "kontinuerligt hållit dörren öppen" för mäklarbyte*

Mäklare 2 hävdar att säljarna hela tiden varit benägna att byta mäklare och att detta bekräftats i sms den 5 november 2024.

Hon fick inga signaler om detta. Säljarna uttryckte aldrig att de ville avbryta avtalet eller var missnöjda. Tvärtom fortsatte de att ha en god dialog.

Hennes uppdrag var inte uppsagt. Att säljaren i något privat sms till Mäklare 2 nämnt att "ett byte skulle kunna bli aktuellt" är inte samma sak som att faktiskt säga upp mitt uppdrag. Det bekräftas av att säljarna inte heller formellt sade upp uppdraget med mig förrän långt senare.

*Mäklare 2:s kontakt med köparna (AA och BB) sedan juli 2024*

Mäklare 2 menar att han redan i juli 2024 kände till de blivande köparna AA och BB, visade dem andra bostäder och "eventuellt" nämnde en bostad i Bostadshusområdet.

Det är vanligt att mäklare har långvarig kontakt med spekulanter, men så länge dessa spekulanter inte har blivit konkret anvisade den aktuella bostaden på ett sätt som leder fram till en affär, saknar den allmänna kontakten betydelse för provisjonsrätten.

Den fysiska visningen (och uppföljande budgivningen) som fick köparna att fastna för bostaden gjordes under hennes uppdrag. Det är alltså hon som fört köparna till just denna bostad.

*Påståendet att säljarna inte ville sälja förrän de hittat ny bostad*

Mäklare 2 bekräftar att säljarna var osäkra och ville skaffa ny bostad först.

Hon uppfattade att säljarnas tvekan inte gällde priset eller bristande förtroende, utan deras egen situation: de behövde tid att hitta rätt köpobjekt. Därför drev hon inte igenom någon snabb affär i november.



Trots att Mäklare 2 uppger sig ha presenterat flertalet objekt för säljarna, slutade det med att de köpte en bostad via hennes kollega. Det visar att Mäklare 2 inte lyckades slutföra någon parallell affär åt säljarna.

*Påståendet att köparna bjöd 500 000 kr mer tack vare Mäklare 2*

Mäklare 2 framhåller att han "förhandlade upp priset" från 9,8 till 10,3 Mkr, vilket skulle vara ett mervärde han skapat.

Budhöjningen kom inte från en ny kund, utan från samma köpare som hon haft kontakt med och som lagt bud på 9,8 miljoner kr. Att de senare valde att höja budet kan bero på deras egen marknadsbedömning, låneutrymme eller rent taktiska överväganden.

*Kritik mot hennes kontrakt med köparklausul*

Mäklare 2 anser att säljarna kände sig "pressade" av hennes avtal och ifrågasätter om det är förenligt med god fastighetsmäklarsed.

Köparklausulen var utformad som ett svärvillkor för båda parter, just för att ge säljaren respit i sin egen boendesituation. Säljarna uppgav aldrig något missnöje med upplägget. Att Mäklare 2 nu påstår att säljarna kände sig "pressade" är hans version. Säljarna har inte förmedlat detta till henne. Ingenting tyder på att avtalet skulle strida mot god sed, och det upprättades i enlighet med Mäklarsamfundets avtalsmallar.

*Mäklare 2:s roll som "rådgivare utan uppdrag"*

Mäklare 2 säger att han under sju månader agerat rådgivare för säljaren och menar att detta ger honom grund för hela eller större delen av provisionen.

Att en mäklare ger allmän rådgivning eller förslag på objekt utan ett förmedlingsuppdrag är vanligt och innebär inte automatiskt rätt till arvode. Det är heller inget som bryter en annan mäklares provisionsrätt när denne haft ett faktiskt uppdrag och anvisat köparna.

Trots dessa sju månader av rådgivning fann Mäklare 2 ingen lösning som ledde till affär, förrän köparna lagt bud efter hennes visning. Det talar för att det är hennes insats som var avgörande.

*Betydelsen av visningen*

Mäklare 2 har antytt att visningen saknade betydelse och att han ofta förmedlar bostäder utan att köparen fysiskt sett objektet.

I normalfallet är en fysisk visning helt central för att köparen ska kunna bilda sig en uppfattning om bostadens skick och egenskaper. Att ibland göra så kallade "för-handssäljningar" eller digitala visningar förekommer, men är undantag snarare än regel.

Det var under hennes uppdrag som köparna fick sin första faktiska introduktion till bostaden, via en privatvisning. Därmed var de redan insatta i objektets utformning, skick och läge. Mäklare 2 behövde aldrig arrangera en ny visning, eftersom köparna inte behövde se den igen – deras intresse var redan etablerat av henne.

**Mäklare 2 tillade följande:***Köparna fördes in i affären genom hans arbete*

Mäklare 1 gör gällande att hon anvisat köparna, men det är en förenklad version av händelseförloppet. Han vill framhålla följande:

- Han hade kontakt med köparna AA och BB sedan juli 2024, inklusive visningar av andra objekt och kontinuerlig rådgivning.
- Under hösten 2024 diskuterades "en bostad på Bostadshusgatan" vid flera tillfällen, och köparna fick tidigt information om en bostad som var på gång där, även om ingen fysisk visning då genomfördes.
- Han har därefter följt och utvecklat köparnas intresse för objektet under flera månader, vilket utmynnade i att han – när säljaren var redo – återintroduce-rade och slutligen slutförde affären med dessa köpare.

Det är i linje med praxis att även långsiktigt uppbyggda relationer där mäklaren är den som initierar, styr och driver affären till avslut berättigar till provision.

*Mäklare 1 hade inget aktivt uppdrag med ensamrätt när avtalet slöts*

- Vid tidpunkten för försäljningen förelåg inget aktivt uppdrag med ensamrätt mellan Mäklare 1 och säljaren.
- Säljarna hade också i skriftlig kommunikation uttryckt att de ville gå vidare med annan mäklare och avvaktade ny bostad innan affär.

Enligt fastighetsmäklarlagen är det avgörande för provisionsrätten orsakssambandet mellan mäklarens arbete och att ett bindande avtal har kommit till stånd – inte om uppdraget är exklusivt.

Ett bindande avtal har inte kommit till stånd under Mäklare 1:s tid.

*Det är inte ett krav att begära spekulantlista*

Mäklare 1 hävdar att han borde ha begärt spekulantlista från henne. Detta är dock inte ett lagkrav utan en branschsed som inte är absolut.

- Han agerade i god tro eftersom han visste att Mäklare 1:s uppdrag saknade ensamrätt och att säljaren inte avsåg att fortsätta samarbetet med henne.
- Det är inte fast praxis att varje ny mäklare måste efterfråga spekulantlista om tidigare uppdrag upphört, särskilt när säljaren uttryckligen väljer att anlita en ny förmedlare.
- Säljarna informerade honom om att de ville byta mäklare och att det fanns missnöje med den tidigare försäljningsprocessen.

Enligt FRN är det säljarens rätt att byta mäklare – och det är inte tillåtet för tidigare mäklare att "låsa" köpare för obestämd tid om det inte finns en direkt orsakslänk.

*Affären blev av genom hans rådgivning och förhandling*

- Det är genom hans agerande som affären faktiskt slutfördes. Han förhandlade med köparna, hjälpte säljaren i beslutsprocessen och höjde slutpriset med 500 000 kr från det bud som inkommit under Mäklare 1:s uppdrag.
- Enligt FRN är den mäklare som bidrar avgörande till att ett avtal sluts den som har rätt till provision – inte nödvändigtvis den som hållit en visning vid något tillfälle tidigare.
- Det är också han som skrivit kontraktet, hanterat villkor, uppföljning och avslut – hela den förmedlande processen i praktiken.

*Mäklare 1:s köparklausul försvårade affären*

Mäklare 1:s användning av en ensidigt utformad köparklausul med långtgående villkor försvårade en snabb affär och skapade osäkerhet hos säljaren. Det är inte god fastighetsmäklarsed att upprätta klausuler som förlänger uppdrag utan tydlig tidsgräns eller där ansvarsfördelningen är otydlig.

Säljarna kände sig enligt uppgift pressade och passiviserade, vilket kan vara ett brott mot omsorgsplikten.

#### *Han har varit tillmötesgående*

- Han har inte agerat för att "dölja" något utan erbjöd delad provision i efterhand, i syfte att undvika konflikt.
- Det är felaktigt att framställa detta som om han agerat illojalt. Att han inte kontaktade Mäklare 1 innan kontraktet skrevs var utifrån bedömningen att ingen ensamrätt förelåg och säljaren ville gå vidare.

#### *Sammanfattning*

- Han har haft en långvarig relation med köparna och var den som förde dem till avslut.
- Säljarna valde själva att avsluta samarbetet med Mäklare 1 och gick över till honom, utan någon pågående ensamrätt.
- Affären genomfördes genom hans förhandling, hans kontakter, och hans kontrakt, vilket enligt FRN:s praxis är grunden för provisionsrätt.
- Det fanns inget rättsligt hinder mot att han fullföljde affären.

### **UTREDNINGEN**

Nämnden har tagit del av bland annat mäklarnas respektive förmedlingsuppdrag, det andra köpeavtalet och SMS-dialoger mellan säljarna och de respektive mäklarna.

### **NÄMNDENS BEDÖMNING**

#### *Något om god fastighetsmäklarsed*

På förekommen anledning vill nämnden göra några anmärkningar om hur mäklare ska agera vid uppsägning och övertagande av uppdragsavtal.

När en säljare säger upp ett förmedlingsuppdrag ska mäklaren alltid skicka en skriftlig bekräftelse på att avtalet är uppsagt. Den mäklare som tar över förmedlingsuppdraget ska därefter kontakta den först verksamme mäklaren och begära en spekulantlista, detta för att minimera risken för att säljaren drabbas av dubbla

provisionsanspråk. Att inte begära en spekulantlista strider mot god fastighetsmäklarsed, se Kammarrätten i Stockholms dom i mål 8100-15.

Nämnden nämner detta endast för Mäklare 1:s och Mäklare 2:s kännedom. Någon betydelse för ärendet har det inte haft.

#### *Allmänt om 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 huvud dragen 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 Svensk Juristtidning 1970 s. 605 ff. "den obestriddliga 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*

Vid tidpunkten för affären löpte två parallella förmedlingsuppdrag. Eftersom inget av förmedlingsuppdragen var förenat med ensamrätt har det ingen betydelse för rätten till provision i det här ärendet. Nämnden påminner dock som angivet ovan, att en mäklare bör säkerställa att en säljare som är privatperson inte riskerar att drabbas av dubbla provisionsanspråk.

Orsakssambandet ska bedömas med utgångspunkt i den tid som förflutit sedan förhandlingar med köparen och den prisnivå som var aktuell vid tidigare förhandlingar jämfört med köpet. Typiskt sett är ett dyrare objekt svårare att sälja, varför en längre tid ändå kan grunda ett starkare orsakssamband med den först aktiva mäklaren. Att tre månader passerat mellan Mäklare 1:s avtalsförhandlingar och Mäklare 2:s avslut talar därför för ett starkare orsakssamband mellan Mäklare 1:s anvisning och affärens avslut.

Under Mäklare 1:s förmedlingsuppdrag avslutades förhandlingarna med ett köp om 9 800 000 kr. Parterna kom sedermera överens om en köpeskilling om 10 300 000 kr, vilket motsvarar en prisökning om cirka fem procent. Omständigheten att priset ökat talar därför för att det föreligger ett starkare orsakssamband mellan Mäklare 2:s insatser och avtalsslutet.

Med detta sagt ska även övriga omständigheter beaktas vid en helhetsbedömning av orsakssambandet mellan mäklarnas respektive insatser och affärens avslut, se rättsfallet NJA 2015 s. 918 (p. 14). Nämnden noterar här särskilt den korta tidsperiod som passerade mellan det att Mäklare 2 undertecknade sitt förmedlingsuppdrag och affärens avslut med samma köpare som anvisats av Mäklare 1. En bostadstransaktion tar typiskt sett längre tid för en privatperson att bestämma sig om, särskilt om det handlar om stora belopp som i detta fall. Det snabba förloppet talar därför för att köparna redan under Mäklare 1:s uppdragsperiod hade bearbetats och var beredda på en affär. Med beaktande av denna omständighet anser nämnden att orsakssambandet talar till Mäklare 1:s fördel. Hon har därför rätt till en högre andel av provisionen. Provisionen bör fördelas med 80 procent till Mäklare 1 och 20 procent till Mäklare 2.

*Beräkning av beloppet*

Nämnden kan endast besluta om den mindre av de båda provisionerna, i detta fall Mäklare 2:s provision om 125 000 kr ( $10\,000\,000 \times 0,008 + 300\,000 \times 0,15$ ) inklusive moms. Av det beloppet har Mäklare 2 rätt till 25 000 kr. Resterande del, 100 000 kr, bör han betala till Mäklare 1.

---

På nämndens vägnar:

---

Magnus Melin

**INFORMATION**

I beslutet har deltagit: jur kand Magnus Melin, ordf, Ulf Stenberg, Villaägarnas Riksförbund, Annika Wilow Sundh, Konsumentvägledarnas förening, Johan Nordenfelt, fastighetsmäklarrepresentant och Lars-Erik Nykvist, fastighetsmäklarrepresentant. Ärendet har föredragits av jur kand Dag Jensen. Nämndens beslut är enhälligt.

Beslutet kan inte överklagas. Beslutet kan omprövas endast 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.