

# MÄKLARRÄTT

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

## Skäligt arvode till företagsmäklare nära 1 miljon kronor

**Tingsrätten fastställer att företagsmäklaren Affärsutveckling Ekholm & Partner AB har rätt till provision om nästan 1 miljon kronor från uppdragsgivaren Axel Johnson International AB. Företagsmäklaren erhöll ett muntligt uppdragsavtal, men avtalade inte om provisionens storlek. Företagsmäklaren förmedlade ett av bolagen i Axel Johnson-koncernen till en köpare. Bolaget såldes för drygt 36 miljoner kronor. Tingsrätten anser att företagsmäklaren ska ha tre procent i provision.**

Ekholm & Partner fick ett muntligt uppdrag av Axel Johnson att sälja ett medicinskt företag i Axel Johnson-koncernen. Köpeskillingen för bolaget slutade på drygt 36 miljoner kronor. Företagsmäklaren fick 300.000 kronor i ersättning men begärde senare ytterligare drygt 1,2 miljoner kronor.

Tingsrätten noterade inledningsvis att parterna har olika uppfattning om uppdragets omfattning. Axel Johnson hävdade att uppdraget endast omfattade processen att finna en köpare och att provisionen därmed begränsades till denna del av försäljningsprocessen. Tingsrätten konstaterade emellertid att ett avtal hade kommit till stånd eftersom Ekholm & Partner anvisade en köpare av bolaget i Axel Johnson-koncernen, varför Ekholm & Partner hade rätt till provision. Tingsrätten poängterade vidare att företagsmäklaren enligt visst handelsbruk och sedvänja har ansetts haft rätt att få en andel av köpeskillingen. Ekholm & Partners sakkunnigvittne, Ove Strand, ansåg att en rimlig provision är tre procent av köpeskillingen. Tingsrätten ansåg därför att Ekholm & Partners skulle ha rätt till drygt 1,3 miljoner kronor i provision för mäklaruppdraget. Axel Johnson ska därför betala nästan 1 miljon kronor till Ekholm & Partners.

En av domarna var skiljaktig och anförde att parterna inte hade träffat något avtal om provision. Domaren konstaterade att Ekholm & Partner visserligen utfört ett uppdrag, men att detta inskränkte sig till den inledande skedet av försäljningsprocessen. En skälig ersättning ska, enligt domaren, relateras till den ersättning som skulle ha betalats om den finansielle rådgivaren medverkat i hela processen. Domaren ansåg att Ekholm & Partners gett uttryck för att en skälig sammanlagd ersättning uppgår till 700.000 kronor.

Vill du läsa hela domen? Maila då [antonia@krzymowski.com](mailto:antonia@krzymowski.com) så mailar vi hela tingsrättens dom i pdf-format.

## Rätt till mäklarprovision vid hävt köp

### ANALYS AV NJA 2010 s. 58

Inledningsvis ska här konstateras att ett mäklaruppdrag anses avslutat i och med att mäklaren lämnar sin uppdragsgivare en anvisning på den köpare med vilken bindande avtal sedan kommer till stånd. Mäklaren har således rätt till provision oavsett om han därefter medverkar vid avtalsförhandlingarna mellan parterna eller inte.

Kravet på bindande avtal är dessvärre förknippat med praktiska svårigheter. Ett avtal anses nämligen inte bindande förrän uppställda villkor är uppfyllda. En indelning på två typer av villkor har gjorts i den juridiska doktrinen; suspensiva villkor (uppskjutande) och resolutiva (upplösande) villkor. Tanken är att provision ska utgå först när bindande avtal föreligger. Att så inte är fallet när villkoret är suspensivt och köpet aldrig blir fullbordat är lätt att se. För återgång krävs att en av parterna gör avtalets

överksamhet gällande. Suspensionen är bestående, oavsett om överksamheten gjorts gällande av parterna eller inte. Vad gäller resolutiva villkor blir avtalet preliminärt bindande. Realiseras de omständigheter som aktualiserar en återgång, och görs de gällande, kan återgång av avtalet ske. Återgångsomständigheterna kan dessutom inträffa långt efter avtalsingåendet och kan därutöver göras gällande först ytterligare en tid därefter.

Som ovan framgått är företagsmäklaren berättigad till provision då ett bindande avtal mellan köpare och säljare ingåtts. Vad som avses med bindande avtal är beroende på om det i överlåtelseavtalet uppställts något villkor för dess fullgörande. Högstadsdomstolen konstaterade att mäklarprovision ska utges om uppdragsgivaren är en näringsidkare och köpet avbrutits genom hävning som grundar rätt till skadestånd enligt det positiva kontraktsintresset. Enligt Högsta domstolen upphäver inte hävning avtalsbundenheten eller avtalets giltighet, trots det faktum att utgivna prestationer kan behöva återgå förenat med en eventuell skadeståndsskyldighet. Rätt till mäklarprovision ska sålunda föreligga trots hävningsrätt.

Utgången blir dock en annan ifall säljaren och köparen avtalat om att bristande fullgörande ska medföra att avtalet blir ogiltigt samt att inget skadestånd för det positiva kontraktsintresset ska utgå. I de fallen anses mäklaren inte ha rätt till provision, då ingen avtalsbundenhet anses ha uppstått.

En företagsmäklaren har sålunda rätt till provision, då avtalsbundenheten är det avgörande för företagsmäklarens rätt till provision. Det saknar betydelse om den hävningsgrundande orsaken varit inom eller utom säljaren och köparens kontroll. Ett överlåtelseavtal som blir ogiltigt på grund av bristande fullgörande berättigar emellertid inte företagsmäklaren till provision.

Vill du ha ytterligare information om domen? Maila då till [antonia@krzymowski.com](mailto:antonia@krzymowski.com) så mailar vi HD:s referat i pdf-format.

## Nyhetsbrevet *Mäklarrätt* nr #1

Till skillnad mot fastighetsmäklarens situation finns ingen lag som reglerar företagsmäklarens rättigheter och skyldigheter, istället görs analogier från en rad kringliggande lagstiftningar, vilket gör det svårt att skapa sig en klar och entydig bild av vad som verkligen gäller för företagsmäklaren. Företagsmäklare som kommer i behov av juridisk expertis riskerar många gånger att hamna hos ett juridiskt ombud som felaktigt söker vägledning i enbart fastighetsmäklarlagen, med de begränsningar och den förlust för företagsmäklaren detta innebär.

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. Många företagsmäklare kommer inte i direkt kontakt med rättssystemet förrän en stämning är för handen, och då är det allt för ofta för sent att anpassa och justera arbetet och kontrakt för att få sin rätt tillgodosedd.

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. Byrån företräder flertalet företagsmäklare i provisionsvister samt juridisk rådgivning vid affärsupplägg, avtalsskrivning och dylikt.. I Krzymowski Juristbyrå förenas gedigen juridisk kunskap med decenniernas erfarenhet av företagsöverlåtelser. Krzymowski Juristbyrå har en helhetssyn som bygger på erfarenhet och kompetens inom juridik och företagsöverlåtelser. Läs mer på [www.krzymowski.com](http://www.krzymowski.com)*

---

Ifall du vill bli borttagen från MÄKLARRÄTTs maillista, ber vi dig skicka ett mail om detta.

**Ansvarig utgivare: jur. kand. Antonia Krzymowska**